



Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Електронний журнал

№ 10

жовтень 2015



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**Молодіжний економічний вісник
ХНЕУ ім. С. Кузнеця**

№ 10

жовтень 2015

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.

**Затверджено на засіданні
вченої ради університету
протокол № 3 від 26.10.2015 р.**

Періодичність – щомісяця
Мова видання – українська, російська, англійська, французька,
німецька

Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради

Редакційна колегія

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

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Гонтарева І. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
(науковий редактор)

Гриньова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

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 ім. С. Кузнеця

Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
(заступник головного редактора)

Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Поштова адреса засновника:

61166, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, **Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця**

Головний редактор – **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова видавця:

61001, Україна, м. Харків, а/с 870

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

Рішення про розміщення 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.

У разі копіювання чи передрукування матеріалів посилання на електронний журнал обов'язкове.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 4853 від 20.02.2015 р.

ЗМІСТ

Александрова А. І., Гаврашенко О. В. Особливості державного фінансового контролю в Україні.....	11
Андросова И. А. Особенности учета расходов и калькулирования себестоимости продукции растениеводства.....	13
Анісімова А. О. Особливості та актуальні проблеми застосування податкової соціальної пільги при оподаткуванні доходів фізичних осіб	16
Барабаш А. Ю. Дослідження факторів впливу на народжуваність в Україні	18
Батистова А. А. Совершенствование налогового контроля для стабильного функционирования налоговой системы Украины.....	21
Безбородова А. І. Формування ефективної кадрової політики в умовах кризової економіки.....	24
Беліченко Ю. О. Методи оцінки фінансового стану підприємства	28
Белоброва В. Д. Эконометрический анализ влияния экономических факторов на количество студентов в вузах Украины	30
Біленко А. О. Систематизація завдань аудиту основних засобів підприємства	32
Білецька О. Ю. Аналіз обсягу експорту в Україні	35
Бисто В. В. Проблема ролі внутрішнього аудиту в сучасних умовах розвитку економіки	37
Бобришева М. М. Методика аудиту витрат виробництва	39
Богданчук О. Л. Визначення ступеня аудиторського ризику запасів на підприємстві	41
Vogoslavskaya E. International activity of the national bank of Ukraine.....	43
Боднар О. В. Аудит розрахунків з оплати праці: теоретичні аспекти.....	45
Боднар О. В. Методичні підходи щодо визначення поняття «дебіторська заборгованість».....	48
Борзьонюк Г. В. Аудит запасів на великих промислових підприємствах та шляхи удосконалення його організації	50
Бурдина Н. А. Роль корпоративного обучения в эффективном развитии персонала.....	52
Буряк Ю. Є., Херхадзе А. О. Аналіз кредитного портфеля комерційних банків України	55
Буряк Ю. Є. Особливості відображення нестач товарно-матеріальних цінностей у бухгалтерському та податковому обліку	57
Васильева А. В. Удосконалення процесу підвищення кваліфікації персоналу на підприємстві	60
Васильченко І. В. Управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	62



Васькина Р. Ю. Особливості ліцензування автомобільних перевезень.....	65
Ватутин М. А. Эконометрический анализ факторов влияния на среднюю мировую цену на золото	67
Вдовіченко А. С. Особливості організації внутрішнього аудиту основних засобів	69
Вірик М. С. Удосконалення організаційної структури підприємства.....	73
Воротинцева Р. В. Дослідження маркетингової діяльності підприємства	76
Воскобойнікова В. В. Методи оцінки основних засобів	79
Вощенко К. Ю. Економетричний аналіз факторів впливу на кількість лікарів в Україні	81
Ovcharenko O., Vustyanova Yu. In search of a winning career path.....	84
Гайдай Н. М. Особливості проведення внутрішнього аудиту доходів і витрат банку	87
Гармаш Д. О. Економетричний аналіз обсягу надходжень від інноваційної діяльності до ВВП України.....	90
Гвоздинська В. В. Класифікація та роль інновацій у розвитку підприємства	93
Гелета В. С. Аналіз особливостей оподаткування фізичних осіб в Україні.....	96
Гогой І. Ю. Аудит проведення розрахунків з оплати праці та типові порушення, що можуть бути виявлені під час його проведення	99
Головнина Д. Анализ фаторов, которые влияют на объем экспорта товаров и услуг в Украине	101
Горковенко М. Г. Економетричний аналіз валового регіонального продукту	104
Гордієнко Я. С. Єдиний податок як джерело наповнення місцевих бюджетів в Україні	107
Гордиенко Я. С. Сравнительный анализ украинской и российской упрощенной системы налогообложения физических лиц – предпринимателей	110
Грінаковська Ю. Л. Економіко-правове забезпечення контрольної діяльності закладів державної санітарно-епідеміологічної служби України	112
Grebenuk T. Some peculiarities of labour force motivation	116
Грошова Т. В. Аналіз факторів впливу на динаміку витрат домогосподарств в Україні.....	119
Губарева А. Ю. Особливості сучасної організації маркетингової діяльності на підприємствах в Україні	121
Гузєва Л. Ю. Проблеми складання консолідованої звітності	124
Gusak G. Economic aspects of the environmental policy of Mykolayiv	126
Двойнікова О. С. Особливості маркетингу у будівництві.....	129
Дем'яненко А. А. Використання HR-метрик для оцінки ефективності діяльності HR-служби.....	132



Дерюжко В. О. Визначення впливу витрат на освіту в Україні	136
Дробот А. Є. Проблеми оподаткування неприбуткових організацій в Україні	138
Дронь В. О. Економетричний аналіз факторів індексу глобалізації України.....	140
Дяченко О. О. Сучасні напрямки вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві.....	143
Дяченко О. О. Теоретичні основи проведення аудиту сільськогосподарських підприємств.....	145
Efremova O. The nature of productivity and ways of managing it	147
Жавко М. М. Види конкурентних стратегій і шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	149
Желновач Я. Г. Особенности поведения экстравертов и интровертов в конфликтной ситуации	153
Желокович В. О. Особливості бізнес-планування у будівництві.....	156
Жиліна Ю. П. Організація аудиту розрахунків із кредиторами та дебіторами.....	158
Журавльова А. С. Напрями удосконалення наявних форм і систем оплати праці на підприємстві	160
Заїченко Є. С. Трудова міграція в Україні: динаміка і фактори впливу	163
Зіміна А. В. Дослідження факторів, які впливають на рівень безробіття в Україні.....	166
Зінченко А. С. Особливості організації внутрішнього аудиту валютних операцій банку	169
Злобіна А. В. Реформування місцевого оподаткування в Україні.....	171
Isaieva P. A. Credit risks during the crisis of Ukrainian banking system.....	174
Ісмайлова В. В., Глущенко К. С. Сутність факторингових операцій у комерційних банках України	176
Кальченко М. О. Формування логістичних систем на підприємстві.....	179
Карпов В. І. Обґрунтування фінансової стратегії у системі управління підприємством	182
Катіба В. В. Перспективи впровадження електронної соціальної картки в Україні	184
Катков К. С. Методика аудиту малоцінних і швидкозношуваних предметів підприємства	187
Квитка В. Аналіз факторів, впливаючих на рівень еміграції населення України	189
Кібець М. М. Сутність продуктивності праці та фактори, які впливають на її підвищення	195
Кіяшко А. В. Роль менеджера у формуванні корпоративної культури в організації та її змінах	199
Kovalyova M. Analysis of inflation in Ukraine.....	202



Ковалівська О. О. Теоретичні засади процесу аудиту фінансової звітності.....	204
Ковальчук А. Організація обліку фінансових результатів	206
Козирева К. Аналіз факторів, що впливають на дохід населення в Україні	209
Колесник М. О. Формування універсальної структури системи внутрішнього аудиту персоналу.....	211
Колесниченко А. Г. Эконометрический анализ инфляционных процессов в Украине	214
Константинович Г. Ю. Організація обліку заробітної плати з урахуванням національних і міжнародних стандартів	216
Копитько В. І. Аналіз факторів, що впливають на якість податкового прогнозування.....	220
Короткова А. В. Методика проведення аудиту облікової політики суб'єктів малого підприємництва.....	222
Костенко В. М. Технологія аудиту біологічних активів рослинництва	225
Онацька Ю. І., Кривець А. В. Морфологічний аналіз визначень поняття «аудит».....	227
Кривуля А. Д. Дослідження соціально-економічних потреб населення України на основі економічної моделі	228
Курило А. В. Організація внутрішнього аудиту виробничих запасів	231
Курочкін Д. І. Модель оцінки факторів впливу на залучення іноземних інвестицій в економіку України.....	233
Левченко М. М. Організація аудиту розрахунків з оплати праці	235
Леоненко А. О. Аудит витрат на виробництво: визначення послідовності проведення	238
Литвинова Л. В. Технологія аудиту трудових ресурсів і фонду оплати праці	241
Lishchenko Yu. Learning management system as an integral part of the educational process at Kharkiv Simon Kuznets national university of economics	245
Логошенко В. О. Податкова знижка як інструмент соціального захисту населення в рамках податку на доходи фізичних осіб	248
Лончак Д. О. Економічний аналіз обсягу валового внутрішнього продукту України	251
Львова М. Л. Особливості акцизного оподаткування в Україні	253
Магідова В. П. Удосконалення методики проведення аудиту нематеріальних активів підприємства	256
Мажуга К. О. Аналіз основних складових правопорушень у сфері податкового законодавства в Україні	259
Maksymova T. Computer at the workplace and the network etiquette	261
Максименко Т. В. Стратегії збутової діяльності підприємства та їхня сутність	264



Малючков М. А., Юр'єв Є. В. Відповідальність за порушення вимог законодавства у сфері протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму	267
Мариненко А. В. Облік та управління витратами: міжнародний досвід.....	269
Маркунас Л. А. Особливість обліку паливно-мастильних матеріалів	272
Марченко Д. О. Аналіз факторів, що впливають на безробіття в Україні	274
Мачуліна А. В. Відносини між керівником і підлеглими.....	276
Меликджанова Т. С. Эконометрическое прогнозирование уровня безработицы в Украине с учетом влияния различных факторов	280
Мельник І. В. Аналіз впливу котирувань цін на сировину на курс російського рубля.....	282
Минко В. В. Організація обслуговування фізичних осіб у bass-терміналах банку	285
Миронова-Кописова К. С. Організація маркетингової комунікаційної політики на підприємстві в Україні.....	287
Монаршенко І. М. Особливості аудиту розрахункових операцій	289
Моргун Н. Методика аудиту обліку основних засобів.....	292
Мудрак А. Ю. Економічна ефективність співвідношення фінансових санкцій та адміністративних штрафів у національному оподаткуванні.....	294
Мудрак А. Ю. Зарубіжний досвід застосування юридичної відповідальності в галузі оподаткування	297
Надточей І. В. Обґрунтування вибору індикаторів оцінки роботи органів фіскальної служби України	301
Нгуен Тхи Фьонг Ань. Оценка гудвила в отечественной и международной практиках	304
Надеїна М. В. Економетричний аналіз факторів, які впливають на обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні	306
Нікітіна Г. Ю. Оцінка послідовності проведення аудиту основних засобів	309
Нікітіна Л. Ю. Проблемні теоретичні та практичні питання при складанні фінансової звітності підприємства	312
Новосельцев В. А. Економетричний аналіз факторів впливу на середню тривалість життя в Україні.....	314
Овсянникова І. І. Визначення впливу витрат на ВВП України	317
Олійник О. Поняття стратегії розвитку підприємства «concept development strategy»	320
Олініченко К. М. Аудит фінансового стану підприємства.....	324
Паращич В. П. Сек'юритизація як інструмент управління активами	326
Пархоменко О. В. Сучасні проблеми та пропозиції щодо оподаткування суб'єктів господарської діяльності в Україні.....	328
Пащенко А. Ю. Прогнозування обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні з урахуванням існуючих факторів	331



Пелипенко В. С. Эконометрический анализ влияния факторов на среднюю цену нефти в мире	333
Петулько О. Є. Особливості складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва.....	335
Півненко А. С. Вплив податкової реформи в Україні на зміну рівня податкового навантаження	337
Підрепний П. О. Удосконалення підходу до визначення пріоритетності банку для відкриття карткового рахунку	342
Пилипенко К. Ю. Регресійний аналіз факторів, що впливають на інтенсивність еміграційних процесів в Україні	344
Писаренко Ю. О. Види і типи корпоративної культури	347
Писарогло А. Аналіз факторів, впливаючих на кількість трудоустроєних в Україні	350
Плеханова К. К. Порядок документального оформлення та облік повернення товарів в оптовій торгівлі.....	352
Плюсніна Н. В. Аудит фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.....	354
Полиняк Ю. Ю. Заробітна плата та обов'язкові утримання з неї.....	356
Поліщук Т. В. Внутрішній аудит у системі державного внутрішнього фінансового контролю.....	359
Полищук Т. В. Особенности организации и учета торговли через сеть Интернет.....	362
Помазова В. А. Аналіз факторів, впливаючих на приток іноземних інвестицій Китайської Народної Республіки.....	365
Приходько А. В. Економетричний аналіз демографічної ситуації в Україні	368
Прокопенко Д. Розробка методики внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості	371
Прохоренко П. О. Економетричний аналіз факторів, які впливають на валовий національний продукт України.....	373
Пятківська К. В. Особливості аудиту розрахунків з оплати праці	375
Редькін К. О. Особливості стратегічного планування на підприємствах України в сучасних умовах	378
Решетняк Д. О. Прогнозирование уровня инфляции в Украине с учетом факторов.....	380
Рєпіна М. О. Дослідження факторів впливу на зайнятість в Україні.....	382
Рєпіна Ю. О. Дослідження взаємозалежності факторів, що впливають на індекс людського розвитку в Україні	387
Рожкова Я. О. Визначення поняття операцій факторингу	390
Рощупкіна М. С. Аналіз підходів до визначення поняття «основні засоби»	393
Рубан В. В. Дослідження факторів впливу на експорт товарів в Україні	395
Руденко О. В. Особливості організації аудиту доходів на сільськогосподарських підприємствах	398



Руденко Ю. О. Використання кластерного аналізу під час оцінки ефективності податкового контролю та адміністрування податку на доходи фізичних осіб	400
Руденок О. І. Проблеми та перспективи застосування міжнародних стандартів фінансової звітності українськими підприємствами.....	404
Рухадзе Г. О. Податкова політика України та шляхи її вдосконалення	406
Світлична О. С. Особливості організації внутрішнього аудиту основних засобів	409
Севостьянова О. В. Проблеми податкового контролю в Україні	411
Сергиенко В. В., Карпенко Т. В. Особенности финансового контроля в Украине	413
Сердюк И. В. Проблемы налогового консультирования и пути их решения в Украине	417
Сименко Ю. О. Дослідження факторів впливу на індекс споживчих цін в Україні	420
Сімакова М. В. Аналіз факторів впливу на впровадження нових технологічних процесів в Україні	423
Скрипай А. С. Значення та поширення застосування аудиту ефективності в Україні	425
Скрипниченко Р. О. Удосконалення механізмів регулювання системи оплати праці на основі досвіду західних країн	427
Shlikova J. Anti – inflationary regulation of economy	430
Сліпченко А. В. Прогнозування кількості емігрантів в Україні з урахуванням існуючих факторів	432
Собакар М. В. Розпродаж товарів: сутність, документальне оформлення та облік	434
Сокирко Е. Анализ факторов, которые влияют на прямые иностранные инвестиции в Украину	438
Софеніна П. С. Дослідження факторів впливу на кількість інноваційних підприємств в Україні	440
Strelets O. Foreign capital in the Ukrainian banking system.....	444
Тамашаева Б. X. Учет и отчетность в экономике Туркменистана	446
Татаріна Л. О. Особливості планування комунікативної політики підприємства	448
Теплицька А. М. Проблеми організації аналітичного обліку поточних біологічних активів рослинництва на підприємствах малого бізнесу.....	450
Терьохіна Д. І. Сучасні тенденції ринку аудиторських послуг в Україні.....	452
Тиндик Д. М. Бізнес-план як інструмент стратегічного планування	455
Тишкевич С. С. Економетричний аналіз факторів впливу на середньорічну заробітну плату	457
Ткаленко Н. Аналіз факторів, що впливають на міграцію населення в Україні	459



Ткаченко Т. О. Сучасні товарні стратегії підприємств оптової торгівлі.....	462
Топорова Л. Ю. Сущность понятия «оценка персонала»	464
Торяник А. В. Зарубіжний досвід навчання персоналу та його застосування на українських підприємствах	467
Торяник О. В. Наслідки та перспективи реформування обліку з податку на прибуток підприємств в Україні.....	469
Трещёва Д. А. Особенности контрольно-аудиторского процесса в условиях АСОІ	472
Федяй Ю. В. Економетричний аналіз факторів впливу на валютний курс гривні	475
Фоменко К. Ю. Управління оборотними активами.....	478
Fursova A. Economic impact on Ukraine's world trade organization accession	481
Харковська В. В. Теоретичні засади аудиту основних засобів	483
Херхадзе А. О. Особливості нарахування єдиного соціального внеску на фонд оплати праці у 2015 році	487
Хижняк Р. В., Худокормова А. О. Основні положення аудиту розрахунків з бюджетом.....	489
Хименко Є. В. Аналіз факторів, які впливають на формування курсу долара США	492
Христенко А. М. Сутність, склад та класифікація витрат майбутніх періодів	494
Челпанов І. А. Дослідження факторів впливу на вартість вітчизняних товарів	497
Чорна І. Ю. Резерви зниження матеріальних витрат сільського господарства	499
Чухлата В. К. Ефективність формування та використання трудового потенціалу на підприємстві.....	502
Шевченко О. А. Організація внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібної торгівлі	505
Шиян О. Д. Аналіз факторів впливу на врожайність зернових в Україні.....	507
Шмарівоз С. Г. Методика аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання.....	510
Шпакова В. В. Эконометрический анализ демографических процессов в Украине	512
Шпрінер Т. В. Іноземний досвід протидії тіньовому сектору економіки	514
Юдін А. А. Удосконалення процесу мотивації персоналу підприємства в Україні.....	517
Ющик Я. С. Особливості складання фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами	520

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Александрова А. І.

Гаврашенко О. В.

УДК 351.82:336:342.721

Студенти 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості державного фінансового контролю в Україні. Досліджено основні напрями, об'єкти, місце та роль суб'єктів державного фінансового контролю. Визначено основні проблеми державного фінансового контролю та запропоновано заходи щодо вирішення їх в Україні.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, ревізії, законодавство, контроль.

Аннотация. Рассмотрены особенности государственного финансового контроля в Украине. Исследованы основные направления, объекты, место и роль субъектов государственного финансового контроля. Определены основные проблемы государственного финансового контроля и предложены меры по решению их в Украине.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, ревизии, законодательство, контроль.

Annotation. The features of state financial control in Ukraine. Study the main lines, facilities, location and role of state financial control. Determination of the main problems of state financial control and proposed actions to address them in Ukraine.

Keywords: state financial control, audit, law, control.

На сьогодні дуже важливим і актуальним є питання розбудови та становлення цілісної системи державного фінансового контролю в Україні. Без вирішення цього питання неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток, реальне реформування бюджетної системи та системи соціального забезпечення, розв'язання нагальних потреб у різних сферах життєдіяльності держави, ефективного використання державної власності, становлення в Україні громадянського суспільства.

Проблему формування системи державного фінансового контролю у своїх працях висвітлювали багато науковців, зокрема Ю. М. Бажал, І. А. Белобжецький, М. Т. Білуха, С. І. Бобир, В. В. Бурцев, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, Е. О. Вознесенський, Л. І. Вороніна, Ю. А. Данилевський, Н. І. Дорош, В. П. Дяченко, З. В. Гуцайлюк, Є. В. Калюга, Л. М. Крамаровський, Є. В. Коломін, М. В. Кужельний, В. Г. Мельничук, В. М. Мітрофанов, В. М. Родіонова, В. С. Рудницький, В. К. Савчук, В. В. Сопко, Б. Ф. Усач, В. М. Федосов, В. О. Шевчук, С. О. Шохін та багато інших. На сьогодні це питання залишається актуальним, так як система державного фінансового контролю з кожним роком удосконалюється, і рішення потребує нових ідей.

Державний фінансовий контроль визначається як різновид фінансового контролю, що здійснюється відповідними органами державного фінансового контролю, полягає у встановленні фактичного стану справ щодо дотримання вимог чинного законодавства на підконтрольному об'єкті, спрямований на забезпечення законності, фінансової дисципліни та раціональності під час формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів, що належать державі, а також використання коштів, що залишаються у суб'єкта фінансових праввідносин у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів чи державних позабюджетних фондів і кредитів, отриманих під гарантії Кабінету Міністрів України [1].

Незважаючи на значну кількість нормативно-правових документів у галузі державного фінансового контролю на сьогодні в Україні, на жаль, відсутній єдиний нормативно-правовий акт, що узагальнює структуру, суб'єкти та об'єкти державного фінансового контролю, що спричиняє ряд суперечностей у правовому полі регулювання державного фінансового контролю.

Місце і роль органів державного фінансового контролю визначає система суб'єктів державного фінансового контролю відповідно до їх статусу, функцій і повноважень, їх підзвітність і підконтрольність, а також механізм взаємодії між цими органами.

Об'єктами державного фінансового контролю є підконтрольні об'єкти, що беруть участь у формуванні, розподілі, володінні, використанні та відчуженні активів, що належать державі, коштів, що залишаються у їх розпорядженні у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів чи державних позабюджетних фондів та отриманням кредитів під гарантії Кабінету Міністрів України, а також операції, що проводяться підконтрольними об'єктами з такими активами.

Фінансовий державний контроль спрямований на дотримання законності, фінансової дисципліни, запобігання фінансовим правопорушенням, розподілу та використання централізованих та децентралізованих фондів, коштів для виконання завдань і функцій держави й ефективного соціально-економічного розвитку всіх суб'єктів фінансових відносин. З урахуванням цих аспектів на сучасному етапі організація дієвого фінансового контролю за повнотою формування та своєчасністю надходження державних доходів, а також за законністю й ефективністю використання бюджетних коштів та розпорядженням державною власністю стає одним із напрямів сучасної економічної політики [2].

Державний фінансовий контроль здійснюють Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Національний банк, Міністерство фінансів, Фонд державного майна, Рахункова палата, Державна податкова служба та інші державні органи згідно з чинним законодавством. До органів внутрішнього фінансового контролю належать: Державна контрольно-ревізійна служба України (ДКРСУ) та органи внутрішнього відомчого контролю – контрольно-ревізійні підрозділи міністерств та інших центральних органів виконавчої влади [1].

Внутрішній фінансовий контроль здійснюється контрольно-ревізійними підрозділами комплексно у формі ревізій (перевірок) на підставі складених на півріччя та погоджених із Головним контрольно-ревізійним управлінням України планів роботи.

Для запобігання дублюванню ревізій (перевірок) контрольно-ревізійні підрозділи координують свою роботу з органами державної контрольно-ревізійної служби. Перевірки на одних і тих же запланованих об'єктах контролю проводяться одночасно в терміни, визначені органами державної контрольно-ревізійної служби [1].

Позапланові ревізії (перевірки) проводяться за наказом керівника міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади або їх територіального органу. Про початок проведення позапланової ревізії (перевірки) Головне контрольно-ревізійне управління України інформується за 10 днів до її початку.

Робота контрольно-ревізійної служби, а також планування і організація здійснюються контрольно-ревізійними підрозділами міністерств та інших центральних органів виконавчої влади. Вона ведеться з урахуванням вимог Інструкції про порядок проведення ревізій і перевірок органами державної контрольно-ревізійної служби в Україні, затвердженої наказом Голови КРУ України [3].

На сучасному етапі дуже важливим є питання про формування в нашій країні ефективного державного фінансового контролю. Функціонування його як цілісної системи, з огляду на його значущість у забезпеченні життєдіяльності держави, виключивши негативний вплив суто відомчого підходу. На цей час найголовнішим недоліком діючої системи державного фінансового контролю в Україні є її змістовна й організаційна роздрібненість на окремі ізольовані ланки, відсутність єдиної методологічної бази та технології здійснення державного фінансового контролю, спільного інформаційного простору контрольних органів. Цей перелік недоліків перешкоджає розробленню ефективної політики, внаслідок чого в Україні й досі відсутній базовий закон про основи державного фінансового контролю, норми якого б нарешті чітко визначили сутність державного фінансового контролю, його предмет і види, форми, способи та методи його проведення, дали б однозначні визначення контрольної перевірки та інших контрольно-аналітичних заходів [4].

Проблема ще й у тому, що діяльність органів державного фінансового контролю ускладнюється і внаслідок недосконалості та суперечливості чинного законодавства й нормативно-правових актів, які дають змогу по-різному трактувати та розцінювати фінансові операції, показники господарської та бюджетної діяльності, а також надто низького рівня належного попереднього та поточного контролю, як з боку органів управління, так і розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів [5].

Із вищезазначеного можна дійти висновку, що у країні склалася, з одного боку, надмірно розгалужена, а з іншого – недостатньо мобільна та дієздатна система органів державного фінансового контролю. Необхідно налагоджувати й удосконалювати цю систему, а в першу чергу – вирішити суперечливості чинного законодавства, котрі не дають цілісності трактування та фінансового обґрунтування діючих законів про державний фінансовий контроль.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кожушко О. В.

Література: 1. Дікань Л. В. Фінансовий контроль: теорія та методологія : монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 92 с. 2. Порядок проведення внутрішньої контрольно-ревізійної роботи в системі центрального органу виконавчої влади [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.01.2010 № 2. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru>. 3. Діденко С. О. Економічна роль державного фінансового контролю [Електронний ресурс] / С. О. Діденко. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vkhnu/Ekon/802/08ddeeco.pdf>. 4. Про основні засади державного фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 26.01.1993 № 2939-XII. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws>

/show/2939-12. 5. Суркова Ю. Фінансовий контроль як чинник оптимізації ціноутворення на будівельному ринку / Ю. Суркова // Фінансовий контроль. – 2008. – № 3. – С. 25–30.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСХОДОВ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

УДК 657.6

Андросова И. А.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены особенности формирования расходов и калькулирования себестоимости продукции на предприятиях растениеводства. Определена последовательность расчета себестоимости продукции растениеводства и пути ее снижения, рассмотрен процесс формирования объектов учета затрат, относящихся к производству продукции урожая текущего года и будущих лет.

Ключевые слова: себестоимость, сельскохозяйственная продукция, растениеводство, эффективность, затраты, калькулирование.

Анотація. Розглянуто особливості формування витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах рослинництва. Визначено послідовність розрахунку собівартості продукції рослинництва та шляхи її зниження, розглянуто процес формування об'єктів обліку витрат, що відносяться до виробництва продукції урожаю поточного та майбутніх років.

Ключові слова: собівартість, сільськогосподарська продукція, рослинництво, ефективність, витрати, калькулювання.

Annotation. The article describes the features of formation of costs and calculation of the cost of production of crop enterprises. Is determined by the sequence of calculation of the cost of production of crop and ways to reduce, through the process of forming objects into account costs related to the production of crop production of the current and future years.

Keywords: prime price, agricultural produce, plant-grower, efficiency, costs, calculation.

Реформа аграрного сектора экономики на основе частной собственности на землю обусловило возникновение новых организационно-правовых форм хозяйствования. Экономические преобразования неразрывно связаны с поиском эффективных методов управления производством на основе широкого использования учетной информации, что диктует необходимость построения соответствующей системы бухгалтерского учета производства с максимальным приближением ее к международным стандартам.

Несмотря на определенные положительные сдвиги последних лет, сельское хозяйство Украины до сих пор находится в неудовлетворительном состоянии. В условиях ограниченности ресурсов и достижения плановой эффективности возникает потребность постоянного сравнения понесенных расходов и полученных результатов. Одним из важных показателей, который влияет на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия данной отрасли, является себестоимость продукции, которая отражает текущие расходы, связанные с производством и реализацией сельскохозяйственной продукции.

Управление затратами на сельскохозяйственных предприятиях является важным средством построения системы учета затрат с учетом стратегических и тактических целей и требований руководства. Это сложный процесс, предполагающий не только взвешенную классификацию, но и систематический мониторинг фактических расходов и их поведения под влиянием внутренних и внешних факторов, принятие решений по улучшению структуры себестоимости продукции, ценообразования.



Целью статьи является определение ключевых особенностей учета затрат и калькулирования себестоимости продукции растениеводства.

Большой вклад в теорию и практику ведения бухгалтерского учета внесли отечественные и зарубежные ученые: В. Палий, М. Чумаченко, Л. Хорунжий, Л. Сук, М. Демьяненко, В. Завгородний, Ф. Бутынец, С. Голова и др. В их трудах описаны наиболее актуальные и проблемные вопросы затрат и калькулирования себестоимости продукции растениеводства.

Сегодня развитие сельского хозяйства как отрасли, которая обеспечивает население продуктами питания, а промышленность – сырьем, имеет приоритетное значение. Для эффективной работы предприятий данной отрасли важное значение имеет правильная и рациональная организация их работы, а также планирование всех расходов и доходов в рамках основного управления предприятием. В свою очередь, именно издержки производства сельскохозяйственной продукции являются экономической основой себестоимости, которая дает возможность глубоко анализировать экономическое состояние предприятия и выявлять резервы повышения эффективности производства, реализация которых способствует обеспечению социального и экономического развития предприятий отрасли сельского хозяйства.

Согласно П(С)БУ 16 «Расходы» [1]:

- расходы признаются в бухгалтерском учете одновременно с уменьшением обязательств;
- расходами отчетного периода признаются или уменьшение активов, или увеличение обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала предприятия (за исключением уменьшения капитала вследствие его изъятия или распределения собственниками), при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены;
- расходы признаются расходами определенного периода одновременно с признанием дохода, для получения которого они осуществлены;
- расходы, которые невозможно прямо связать с доходом определенного периода, отражаются в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены;
- если актив обеспечивает получение экономических выгод в течение нескольких отчетных периодов, то расходы признаются путем систематического распределения его стоимости (например, в виде амортизации) между соответствующими отчетными периодами.

Расходами не признаются:

- предварительная (авансовая) оплата запасов, работ, услуг;
- погашение полученных займов;
- расходы, которые отображаются уменьшением собственного капитала в соответствии с положениями (стандартами) бухгалтерского учета;
- другие уменьшения или увеличения обязательств, которые не соответствуют признакам, приведенным в п. 6 П(С)БУ 16 «Расходы» [1].

Так как в растениеводстве используется часть собственной готовой продукции для последующего производства, то проявляются элементы полуфабрикатного варианта учета. Однако прямого тождества с промышленностью здесь нет. Продукция собственного производства (зерно для посева, картофель на посадку) используется для получения новой продукции в следующем году, что обуславливает разграничение затрат по различным отчетным периодам и позволяет показывать их в виде обычных материальных затрат. Отдельные экономисты полагают, что в данном случае готовую продукцию растениеводства нужно оценивать по ценам реализации. Такую точку зрения мы не разделяем, так как при использовании зерна на посев не происходит никакой реализации, а просто продолжается технологический процесс производства, на стадии которого формируется себестоимость продукции. Для реализации с определением финансовых результатов должен быть факт передачи товара другому владельцу [2].

Для учета затрат и выхода продукции основного производства используют счет 23 «Производство», субсчет 231 «Растениеводство». Счет балансовый, активный, операционный, калькуляционный. По дебету учитывают сбор затрат, а по кредиту учитывают продукцию растениеводства по ее плановой себестоимости в корреспонденции с дебетом счетов:

- 27 «Продукция сельскохозяйственного производства» на стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации»;
- 208 «Материалы сельскохозяйственного назначения» на стоимость семян, кормов и посадочного материала, полученного от урожая.

В мировой практике действуют две системы калькуляции: а) с полным распределением затрат; б) по переменным расходам. Соответственно, функционируют две системы учета – стандарт-кост и директ-костинг. Разделение общепроизводственных расходов на постоянные и переменные в сельском хозяйстве Украины до сих пор практически не осуществлялось. Данное направление требует дальнейшего изучения. Поэтому для учета



производства продукции растениеводства есть возможность применить метод «стандарт-кост», при котором прямые расходы накапливаются непосредственно на счете 23 «Производство», а косвенные (распределяемые) – на отдельных счетах. К ним относят общепроизводственные расходы, расходы по амортизации и ремонту основных средств, орошению, аренде и т. п. [3].

В растениеводстве производственные расходы различают отдельно по полеводству, овощеводству, луговоевдству, выращиванию травы на сено, садоводству с выделением расходов на урожай текущего года и на урожай будущих лет. Так как в растениеводстве используется часть собственной готовой продукции для последующего производства, то проявляются элементы полуфабрикатного варианта учета. Продукция собственного производства (зерно для посева, картофель на посадку) используется для получения новой продукции в следующем году, что обуславливает разграничение затрат по разным отчетным периодам и позволяет показывать их в виде обычных материальных затрат.

Объектами расчета себестоимости в растениеводстве являются различные виды продукции, которые можно получить от каждой сельскохозяйственной культуры. Также определяют себестоимость незавершенного производства, которая состоит из себестоимости сельскохозяйственных работ и стоимости потребленных ресурсов для производства продукции растениеводства, выполненных (понесенных) в текущем году под урожай будущего года [4].

Себестоимость стеблей кукурузы, ботвы, соломы, капустных листьев и другой побочной продукции растениеводства исчисляется исходя из расчетно-нормативных затрат на сбор, транспортировку, прессование, скирдование и других работ, связанных с заготовкой побочной продукции. При калькулировании стоимость побочной продукции будет исключаться из общей суммы расходов.

По культурам, из которых получают один вид продукции (без побочного), себестоимость определяется путем деления затрат на выращивание культуры на валовой выход (количество) продукции. В таком случае объект учета затрат совпадает с объектом исчисления себестоимости. При наличии побочной продукции ее стоимость вычитается из общей суммы затрат на выращивание соответствующей культуры (группы культур) [5].

Подытоживая, стоит отметить, что такая отрасль, как растениеводство имеет свои особенности накопления и анализа затрат в зависимости от размера, организационных особенностей конкретного предприятия.

Можно утверждать, что сезонный характер производства продукции растениеводства диктует необходимость параллельно с прямыми учитывать еще и косвенные расходы. С целью оперативной информации для управления последние целесообразно ежемесячно относить на объекты учета по установленным нормативам, что позволяет более четко ориентироваться при принятии управленческих решений. Добавление косвенных расходов логично осуществлять в системе управленческого учета, то есть расчетным путем без записей по бухгалтерским счетам. Это позволит ориентироваться в размерах прямых и косвенных затрат на выращивание сельскохозяйственных культур сразу после сбора урожая, а не в конце года.

Умело организованный учет затрат и калькулирование себестоимости продукции растениеводства должны обеспечить оперативное, достоверное и полное поступление информации о количестве и стоимости полученной продукции (выполненных работ и оказанных услуг), трудовых, материальных и денежных затрат на производство продукции по предприятию в целом и отдельных его структурных подразделениях.

Научный руководитель – преподаватель Шушлякова О. В.

Литература: 1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 “Расходы” [Электронный ресурс] : Приказ Министерства финансов Украины от 31.12.1999 № 318. – Режим доступа : http://www.prostobiz.ua/spravochniki//polozhenie_standart_buhgalterskogo_ucheta_16_rashody. 2. Фесенко Д. М. Внутрихозяйственный расчет с применением расчетных чеков : [метод. пособие] / Д. М. Фесенко. – Полтава, 2008. – 20 с. 3. Андрийчук В. Г. Экономика аграрных предприятий : учебник / В. Г. Андрийчук. – М. : Финансы, 2002. – 624 с. 4. Горбонос Ф. В. Экономика предприятий : учебник [Электронный ресурс] / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик и др. – Режим доступа : <http://pidruchniki.ws/ekonomika/klasifikatsiyavitrat/upravlin/pidpriyemstvi#170>. 5. Зинь Е. А. Региональная экономика : учебник [Электронный ресурс] / Е. А. Зинь. – Режим доступа : <http://pidruchniki.ws/12590605/rps/roslnnitstvo>.



ОСОБЛИВОСТІ ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПІЛЬГИ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

УДК 336.226.11 (477)

Анісімова А. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття «податкова соціальна пільга» та особливості її застосування до доходів фізичних осіб. Зазначено проблеми застосування соціальної пільги.

Ключові слова: податкові пільги, вилучення, знижки, податкові кредити, податкова соціальна пільга.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия «налоговая социальная льгота» и особенности ее применения к доходам физических лиц. Указаны проблемы применения социальной льготы.

Ключевые слова: налоговые льготы, изъятия, скидки, налоговые кредиты, налоговая социальная льгота.

Annotation. The essence of the notion of tax social privilege and its application to the income of natural persons. The problem of social benefits.

Keywords: tax breaks, extraction, discounts, tax credits, tax social privilege.

Податкові пільги в державному регулюванні економіки відіграють значну роль. Пільги є наданням переваги, частковим або повним звільненням від виконання встановлених правил, обов'язків або полегшенням умов їх виконання. Вони є альтернативою субсидій, дотацій та інших окремих інструментів пільгового кредитування. Завданням податкових пільг є рівність у галузі оподаткування, виходячи з матеріального становища суб'єкта оподаткування [1].

Підходи до визначення поняття «податкові пільги» висвітлено у працях вітчизняних учених, серед них: Се-ребрянський Д. [2], Крисоватий А., Іванов Ю., Кізім А., Карпова В. [3], Кучерявенко М. [4], Соколовська А. [6], Швадченко В. [7], Підлісна О. [8] та ін.

Класифікувати податкові пільги можна за різними принципами. Найчастіше податкову пільгу визначають шляхом податкової соціальної пільги та податкової знижки [10].

Отже, детально звернемо увагу на податкову соціальну пільгу. Кожний громадянин, який отримує будь-які доходи, є платником податку на доходи фізичних осіб. Проте існує можливість для окремих категорій громадян платити менший податок на доходи фізичних осіб. Така можливість є завдяки застосуванню податкової соціальної пільги.

Конкретне визначення податкової соціальної пільги у Податковому кодексі України (ПКУ) відсутнє. Проте його можна вивести із п. 169.1 ПКУ: податкова соціальна пільга – сума, на яку платник податку на доходи фізичних осіб має право зменшити свій загальний місячний оподатковуваний дохід у вигляді заробітної плати від одного роботодавця [10].

Право на використання податкової соціальної пільги має кожен платник податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) для зменшення суми, з якої нараховується ПДФО (база оподаткування) при виконанні ряду вимог. Такими вимогами є [9]:

- величина доходу у вигляді заробітної плати;
- особливий соціальний стан;
- наявність присвоєних категорій і звань.

На основі значень мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму та відповідно до норм Податкового кодексу України податкова соціальна пільга (ПСП) у 2015 році має такі показники (рис. 1) [10]:

Претендувати на податкову пільгу може кожна працююча людина, яка платить прибутковий податок, але за певних умов:

1. Податкова пільга застосовується тільки до зарплати і не може бути використана щодо доходів, отриманих самозайнятими особами від підприємницької або іншої незалежної професійної діяльності (нотаріуси, адвокати тощо) [10];

2. Згідно з п.169.4.1 ПКУ податкова пільга застосовується до нарахованої місячної зарплати, якщо її розмір не перевищує певну кодексом суму, яка дорівнює місячному прожитковому мінімуму (для працездатних осіб на

1 січня звітного податкового року), помноженому на 1,4 та округленому до 10 гривень. Розмір обмеження зарплати визначається щорічно (виходячи з прожиткового мінімуму на 1 січня) і не змінюється протягом року. У 2015 р. сума обмеження становила 1710 гривень. Таким чином, у нинішньому році податковою пільгою можуть користуватися люди, чия місячна зарплата виявиться менше за 1 тисячу 710 гривень [10];

3. Податкова соціальна пільга починає застосовуватися з дня отримання працедавцем заяви платника і документів, що підтверджують право на неї. Цей момент не стосується держслужбовців, яким не треба подавати заяву. Від них потрібні лише підтверджуючі документи [10];

4. Пільга не може застосовуватися до зарплати, яку людина отримує одночасно з виплатами з бюджету у вигляді стипендії, грошового чи майнового забезпечення учня, студента, аспіранта, ординатора, ад'юнкта, військовослужбовця [10].

Крім того, є обов'язкова умова: податкова соціальна пільга може надаватися тільки на одному місці роботи. Таким чином, якщо людина працює у кількох місцях, вона сам може вибрати, де їй вигідніше скористатися пільгою і подати заяву.

Таким чином, розглянувши особливості застосування податкової соціальної пільги до доходів фізичних осіб, було виявлено ряд проблем, які потрібно вирішувати. Найголовнішими можна вважати такі:

1. Застосування податкової соціальної пільги полягає в тому, що зазначене в ПКУ право на соціальну пільгу може бути реалізоване лише громадянами, розмір доходів яких не перевищує суми місячного мінімального прожиткового рівня для працездатної особи, встановленої на 1 січня звітного податкового року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень. Не зрозуміло, звідки взято цей коефіцієнт взагалі. Це значить, що за отримання доходу навіть на 1 грн більше встановленої суми платник податку з доходів повністю втрачає право на отримання соціальної пільги.

2. У Кодексі зазначено, що певні категорії осіб мають право на підвищений розмір податкової соціальної пільги залежно від їх соціального статусу. До таких категорій загалом відносяться малозабезпечені, соціально незахищені верстви населення та громадяни, які мають заслуги перед державою. Однак недоліком є те, що навіть для таких категорій платників існує обмеження щодо граничного розміру заробітної плати, за якого вони мають право на податкову соціальну пільгу.

3. Важливо зазначити, що сам розмір податкової соціальної пільги неоднаковий для різних категорій найманих робітників залежно від їх соціального статусу. Так, базовий розмір податкової соціальної пільги становить 50 % мінімальної заробітної плати, що за своєю суттю є неоподатковуваним мінімумом, однак протиріччям є можливість його застосування тільки громадянами, заробітна плата яких не перевищує встановленого граничного рівня.

4. Крім того, позбавлено права на одержання податкової соціальної пільги осіб, які виконують громадські роботи, які отримують заробітну плату під час позбавлення волі, учнів, студентів, аспірантів, ординаторів, ад'юнктів, які отримують стипендію з бюджету, військовослужбовців, учасників екіпажу транспортного засобу за межами території України, державних службовців, а також самозайнятих осіб. Такий підхід є порушенням принципу рівності платників, оскільки позбавляє їх права на застосування пільги незалежно від розміру їх доходу.

6. Також важливо зазначити, що перелік осіб, які мають право на підвищену соціальну пільгу, давно не переглядався. Це означає, що згідно зі ст. 169.1.4 ПКУ підвищена соціальна пільга (200 %) застосовується до таких категорій платників податку, які вже не потребують її.

Таким чином, ці проблеми потрібно вирішувати на стадії правотворчого процесу шляхом реформування оподаткування доходів фізичних осіб, із урахуванням науково-практичних напрацювань у галузі механізму податку взагалі та кожного з його елементів зокрема.

Науковий керівник – старший викладач Коновалов М. І.

Література: 1. Хоменко А. С. Особливості пільгового оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / А. С. Хоменко, Г. В. Даценко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/35_NOBG_2013/Economics/7_153207.doc.htm. 2. Серебрянський Д. М. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Серебрянський Дмитро Миколайович. – Ірпінь, 2006. – 20 с. 3. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима та ін. – Київ : Знання, 2008. – Режим доступу : <http://mmlib.net/knigi/mededzhment/kniga-18/>. 4. Кучерявенко Н. П. Курс податкового права. В 6 т. Т. III: Учение о налоге / Н. П. Кучерявенко. – Харьков : Легас ; Право, 2005. – 600 с. 5. Паєнтко Т. Шляхи оптимізації пільг у системі оподаткування доходів з урахуванням світового досвіду / Т. Паєнтко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2004. – № 4. – С. 18–24. 6. Соколовська А. Визначення категорії «податкова пільга» та його практичне значення / А. Соколовська, І. Луніна // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 21–30. 7. Швадченко В. О. Податкове стимулювання розвитку малих підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Швадченко Володимир Олексійович.

вич. – Харків, 2003. – 21 с. **8.** Підлісна О. Теоретичні аспекти надання податкових пільг / О. Підлісна // Науковий вісник. – 1999. – № 3. – С. 8. **9.** Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755- VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА НАРОДЖУВАНІСТЬ В УКРАЇНІ

УДК 314.172; 519.257

Барабаш А. Ю.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У сучасних умовах, коли падіння рівня народжуваності в Україні набуває сталого характеру, набуває актуальності питання щодо механізму впливу тих чи інших чинників на відтворення населення. Дослідження показали, що зниження народжуваності в Україні обумовлено багатьма чинниками, у тому числі і зміною обсягів ВВП, рівнем безробіття тощо.

Ключові слова: народжуваність, фактори впливу, економетрична модель.

Аннотация. В современных условиях, когда падение уровня рождаемости в Украине приобретает устойчивый характер, становятся актуальными вопросы о механизме воздействия тех или иных факторов на воспроизводство населения. Исследования показали, что снижение рождаемости в Украине обусловлено многими факторами, в том числе и изменением объемов ВВП, уровнем безработицы и т. д.

Ключевые слова: рождаемость, объясняющие факторы, эконометрическая модель.

Annotation. In modern terms, when a decline in the birth rate in Ukraine is becoming a global phenomenon of nature, are relevant question of how the impact of various factors on human reproduction. The pace of fertility due to many factors, including changes in the GDP, unemployment, the number of women in reproductive fertility period.

Keywords: birth-rate, explaining factors, econometrics model.

Народжуваність, смертність і міграція населення країни є основними показниками, які зумовлюють демографічну ситуацію у країні. За даними Держкомстату України, протягом останніх років в Україні спостерігається погіршення демографічної ситуації. А саме, характерні: різке зменшення народжуваності, збільшення смертності та відсутність природного приросту; постаріння населення, збільшення «навантаження» на працездатну його частину; скорочення тривалості життя як чоловіків, так і жінок; погіршення здоров'я нації; інтенсифікація еміграційних процесів, вплив яких на демографічні та соціально-економічні показники суперечливий і нерідко негативний. Усі ці процеси тією чи іншою мірою пов'язані між собою і впливають на відтворення населення України. Розглянемо один із цих процесів – народжуваність.

Дослідження демографічної ситуації в Україні є настільки важливими, що ними займається спеціальний інститут – Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України [1; 2]. Цим проблемам присвячено роботи таких провідних фахівців, як Бугуцький О. А., Волович В. І., Грицевич В. С., Гаращенко Т. М., Жидченко Н. В., Курило І. О., Лібанова Е. М., Прибиткова І. М., Стещенко В. С., Стеценко С. Г., Хомра А. У. та ін. Зміни, що постійно відбуваються в економіці країни, призводять до суттєвих змін у демографічній ситуації, отже, тема є актуальною.

Метою цієї статті є дослідження економічних факторів і побудова кількісної моделі, що враховує вплив основних факторів на народжуваність в Україні.

Зазначимо, що показник «коефіцієнт народжуваності» визначається як кількість живих новонароджених, що припадає на 1 000 осіб протягом року. На народжуваність впливає багато так званих непрямих детермінант. Це



соціальні, економічні, культурні й екологічні чинники. Згідно з висновками експертів щодо демографічної ситуації в Україні різке зниження цього показника протягом останніх років насамперед тісно пов'язано з економікою. Варто зауважити, що нестабільність в економіці і політиці прямо й опосередковано позначається на соціальній, економічній і духовній сферах суспільства, зокрема на впевненості пересічного громадянина в завтрашньому дні. Демографи, беручи до уваги чинники, що впливають на демографічні процеси у країні, чітко пов'язують рівень народжуваності в Україні з рівнем матеріального статку сімей. Сьогодні в середньому доходи сімей за умови збалансованого підходу до видатків не завжди покривають необхідні потреби сім'ї за наявної, фактичної кількості її членів, що змушує українську сім'ю скорочувати народжуваність.

Наведемо перелік макроекономічних показників, вплив яких у межах цієї роботи досліджувався на народжуваність в Україні, та надамо їх коротку характеристику. Одним із найважливіших показників розвитку економіки є валовий внутрішній продукт (ВВП), що характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва. Ще одним важливим показником є рівень безробіття, який визначається як відсоток безробітних від загальної величини робочої сили (кількості економічно активного населення). Безробіття – це соціально-економічне явище, за якого частина економічно активного населення не має можливості знайти роботу та мати заробіток. Відповідно, у країні проживання батьків безробіття впливає на їхню готовність мати дітей. Слід також брати до уваги кількість жінок у репродуктивному віці (15–45 років). На відміну від Європи, де вагітність відкладають «на потім», а першочерговою задачею вважається побудова кар'єри, в Україні поки що жінки не відмовляються народжувати в дуже ранньому віці. У середньому жінки народжують у 20–24 роки, і коефіцієнт народжуваності в цій віковій групі складає 134 дитини на 1 000 жінок. На другому місці з коефіцієнтом 130,2 дитини перебувають ті жінки, кому від 25 до 29 років [3]. Для дослідження впливу цих факторів на народжуваність було побудовано багатофакторну регресійну модель, у якій на першому етапі результативною ознакою (y) було вибрано коефіцієнт народжуваності, а факторними ознаками – ВВП у фактичних цінах (x_1), ВВП у розрахунку на одну особу (x_2), рівень безробіття (x_3), загальну кількість жінок віком від 15 до 49 років (x_4) та кількість новонароджених у розрахунку на 1 000 жінок віком від 15 до 49 років (x_5). Аналіз здійснювався за статистичними даними, які наведено для періоду 2003–2013 рр. [3]. Вихідні дані наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Рік	y , осіб / 1000	x_1 , млн грн	x_2 , грн	x_3 , %	x_4 , млн осіб	x_5 , осіб / 1000
2003	8,5	267 344	5 613	9,7	12,4	32,7
2004	9,0	345 113	7 299	9,2	12,4	34,3
2005	9,0	441 452	9 406	7,8	12,3	34,4
2006	9,8	544 153	11 666	7,4	12,2	37,5
2007	10,2	720 731	15 542	6,9	12,2	38,8
2008	11,0	948 056	20 546	6,9	12,0	42,4
2009	11,1	913 345	19 871	9,6	11,8	43,1
2010	10,8	1 082 569	23 648	8,8	11,6	42,5
2011	11,0	1 302 079	28 852	8,6	11,5	43,6
2012	11,4	1 408 889	30 929	8,1	11,3	45,9
2013	11,1	1 454 931	32 029	7,7	11,2	45,0

Обчислення здійснювались за допомогою програми MS Excel з використанням вбудованих функцій і надбудови «Пакет аналізу».

З метою уточнення специфікації моделі за допомогою надбудови «Пакет аналізу \Rightarrow Кореляція» було визначено парні коефіцієнти кореляції між усіма факторами, що наведені в табл. 1. Результати застосування надбудови «Кореляція» наведено в табл. 2.

З табл. 2 видно, що існує тісний кореляційний зв'язок між факторами у таких парах: x_1 та x_2 , x_1 та x_4 , x_1 та x_5 , x_2 та x_5 , x_4 та x_5 , отже, щоб запобігти мультиколінеарності, у моделі доцільно залишити лише один із кожної пари факторів, а саме той, що більш щільно корелює із внутрішнім фактором y . Оскільки коефіцієнт парної кореляції між факторами y та x_1 більше, ніж між факторами y та x_2 , то у моделі залишимо фактор x_1 . Тепер модель містить такі зовнішні фактори: ВВП у фактичних цінах (x_1), рівень безробіття (x_3) та загальну кількість жінок віком від 15 до 49 років (x_4). За допомогою функції ЛИНЕЙН виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі (табл. 3).

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
Y	1					
X ₁	0,9237	1				
X ₂	0,9208	0,9999	1			
X ₃	-0,2559	-0,2054	-0,2000	1		
X ₄	-0,8584	-0,9758	-0,9765	0,0583	1	
X ₅	0,9887	0,9659	0,96392	-0,2076	-0,9237	1

Таблиця 3

Результати застосування функції ЛИНЕЙН

b4 = 2,8683	b3 = 0,1165	b1 = 5,1866E-06	b0 = -29,2766
$\sigma_{b4} = 1,7097$	$\sigma_{b3} = 0,1680$	$\sigma_{b1} = 1,8092E-06$	$\sigma_{b0} = 22,8226$
R ² = 0,8985	$\sigma_e = 0,3917$	#Н/Д	#Н/Д
F = 20,6601	dfe = 7	#Н/Д	#Н/Д
SSR = 9,5113	SSE = 1,07419349	#Н/Д	#Н/Д

Отже, ми отримали таке рівняння регресії:

$$\hat{y} = -29,28 + 5,19 \cdot 10^{-6} \cdot x_1 + 0,12 \cdot x_3 + 2,87 \cdot x_4.$$

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації, що також виводиться функцією ЛИНЕЙН, дорівнює 0,8985, відповідно, 89,85 % мінливості внутрішнього фактора обумовлено впливом факторів, які враховує ця модель. Емпіричне значення критерію Фішера, що отримано за цією ж функцією, дорівнює 20,66. Оскільки воно перевищує критичне значення $F_{0,05}(3; 7) = 4,35$, то модель в цілому є значущою. Тепер за допомогою критерію Стьюдента перевіримо значущість кожного параметра моделі окремо. За даними, що виводяться за допомогою функції ЛИНЕЙН, обчислюємо емпіричні значення критерію Стьюдента:

$$t_{b0} = \frac{29,28}{22,82} = 1,28; \quad t_{b1} = \frac{5,19 \cdot 10^{-6}}{1,81 \cdot 10^{-6}} = 2,87; \quad t_{b3} = \frac{0,12}{0,17} = 0,69; \quad t_{b4} = \frac{2,87}{1,71} = 1,68.$$

Порівняємо отримані емпіричні значення з критичним значенням критерію Стьюдента, яке дорівнює $t_{0,05}(7) = 2,36$. Отже, з надійністю 95 % значущим є лише коефіцієнти регресії b1, тобто на народжуваність суттєвий вплив справляє обсяг валового внутрішнього продукту, і цей вплив є позитивним. Вплив фактора x3 (рівень безробіття) виявився несуттєвим, що можна пояснити тим, що протягом досліджуваного періоду не спостерігалось сталого тренду цього фактора. Не призвело до суттєвих змін коефіцієнта народжуваності і зменшення кількості жінок репродуктивного віку (фактор x₄).

Аналіз економетричної моделі дозволяє дійти таких висновків. Поступове зростання народжуваності в Україні, яке спостерігалось протягом останніх десяти років, обумовлено позитивними тенденціями в економіці країни, а саме зростанням ВВП. І відгук на зміни економічних факторів є достатньо чітким. Так, світова економічна криза 2008 року призвела до зменшення народжуваності у 2010 році. Крім того, швидкість зростання народжуваності відстає від швидкості позитивних економічних змін. Так, якщо для тренду, що характеризує зростання ВВП, притаманна еластичність 0,90, то для тренду, що характеризує зростання коефіцієнта народжуваності, еластичність дорівнює лише 0,16. Таку розбіжність у показниках еластичності можна пояснити впливом ще одного фактора – зменшення кількості жінок репродуктивного віку. Для тренду, що характеризує зменшення кількості жінок віком від 15 до 49 років, еластичність від'ємна і дорівнює -0,07. Отже, тенденції демографічних процесів в Україні слід розглядати у тісному зв'язку з економічним станом країни, але цей вплив є не тільки безпосереднім, але й опосередкованим, через інші фактори, які корелюють між собою і з економічними показниками.

Науковий керівник – викладач Лебедев С. С.



Література: 1. Демографічна криза в Україні. Проблеми дослідження, витоки, складові напрями протидії / За ред. В. Стешенко. – Київ : Ін-т екон. НАН України, 2001. – 560 с. 2. Населення України. Імперативи демографічного старіння / Національна академія наук України ; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи ; Фонд ООН в галузі народонаселення. – Київ : [ВД "АДЕФ-Україна"], 2014. – 285 с. 3. Державна служба статистики України : офіц. сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ СТАБИЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

УДК 339.97

Батистова А. А.

Студент 3 курса
финансового факультета ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Аннотация.** Изложены современные проблемы налогового контроля в Украине, обозначены основные направления совершенствования системы налогового контроля, а также перспективы его развития.*

***Ключевые слова:** контроль, налоговый контроль, эффективность налогового контроля.*

***Анотація.** Викладено сучасні проблеми податкового контролю, основні визначено напрямки вдосконалення податкового контролю, а також перспективи його розвитку.*

***Ключові слова:** контроль, податковий контроль, ефективність податкового контролю.*

***Annotation.** This article is about modern problems of tax control, main trend in perfection tax control system and it's developmental perspective.*

***Keywords:** control, tax control, efficiency of tax control.*

В Украине постоянно осуществляется множество реформ в сфере налогообложения. Но практическая их реализация показывает, что они являются неэффективными, так как увеличивается количество совершенных налоговых правонарушений и преступлений. Это обуславливает необходимость изучения существующих проблем в системе налогового контроля, их анализа, разработки на основе такого анализа конкретных мероприятий, так как сегодня, по оценкам экспертов, в бюджет поступают только 50–60 % налогов, подлежащих уплате.

По данным Doing Business (последний рейтинг стран составлен по состоянию на ноябрь 2014 года), Украина заняла 108 место из 189 стран в рейтинге «Уплата налогов». По сравнению с 2013 (165 место) и 2012 годами (181 место) наблюдается постепенное улучшение условий уплаты налогов. Но если сравнивать Украину с соответствующим рейтингом стран ближнего зарубежья, то наблюдается значительное отставание, что говорит о наличии существенных проблем в налоговой системе. Так, например, в данном рейтинге Российская Федерация заняла 49 место, Румыния – 52 место, Беларусь – 60 место, Молдова – 70 место, Польша – 87 место, Венгрия – 88 место [1].

На сегодняшний день существует большое количество проблем, возникающих во взаимоотношениях государства и субъектов хозяйствования в вопросах налогообложения. Высокие налоги при кризисной ситуации в украинской экономике обуславливают сокрытие предпринимателями своих реальных доходов, криминализацию производства, манипуляции с наличными и безналичными расчетами, завуалированность реального вида деятельности с целью уклонения от налогообложения [2]. Многие из этих правонарушений связаны с несовершенством налогового законодательства и постоянными изменениями в нем. А существующий механизм проведения налогового контроля не способен выявить данные правонарушения.



Основной формой налогового контроля является налоговая проверка. Она является самым эффективным способом выявления налоговых правонарушений, а следовательно, доначисления неуплаченных налоговых обязательств и назначения штрафных санкций для исключения повтора таких нарушений в будущем.

Необходимым условием существования действенной системы налогового контроля является наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения проверок, которая даст возможность выбирать наиболее оптимальное использование ограниченных кадровых и материальных ресурсов налоговой инспекции, добиться максимальной результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств, за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность выявления налоговых правонарушений у которых является самой высокой [3]. На сегодняшний день в Украине существует такая методика. Она утверждена приказом ГНСУ «Про утверждение методических рекомендаций про составление плана-графика проведения документальных плановых проверок субъектов хозяйствования» от 27 июня 2012 года № 553 [4]. Но практика показывает, что данная методика не обеспечивает отбор наиболее рискованных налогоплательщиков для проведения проверок. В 2014 году количество внеплановых проверок, которые проводятся при наличии определенных оснований, на порядок превысило количество запланированных (рис. 1).

Соответственно, такой отбор влияет и на результативность проведения контрольных мероприятий (рис. 2).

По графику видно, что в большинстве регионов суммы доначисленных денежных обязательств по результатам внеплановых проверок значительно превышают аналогичные показатели плановых проверок. Следовательно, если бы критерии отбора действительно обеспечивали привлечение к проверкам наиболее рискованных налогоплательщиков, это бы значительно повысило эффективность налогового контроля.

Эффективный налоговый контроль должен обеспечивать прозрачное экономическое администрирование налоговых правоотношений при оптимальном размере затрат на его осуществление и представлять собой необходимое условие функционирования налоговой системы [6].

Повысить результативность проведения контрольных мероприятий также возможно за счет использования эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок, основанных на единой комплексной стандартной процедуре организации контрольных проверок, на мощной законодательной базе, что дало бы органам налогового контроля полномочия для влияния на недобросовестных плательщиков. На сегодняшний день в Украине нет единого нормативно-правового акта, который бы четко определял процедуру проведения налоговой проверки. Каждый отдельный контролирующий орган разрабатывает собственные правила в виде методических рекомендаций, которые не являются обязательными для выполнения.

Целесообразным стало бы введение системы оценки работы налоговых инспекторов, что позволило бы объективно учитывать результаты деятельности каждого из них, эффективно разделить нагрузку при планировании контрольной работы.

Выводы. В действующей налоговой системе и в налоговом контроле в частности существует много нерешенных проблем, которые способствуют совершению большого количества налоговых правонарушений. К таким проблемам относятся несовершенство налогового законодательства, высокие ставки по налоговым платежам, использование схем уклонения от налогообложения, которые существующий механизм налогового контроля не способен устранить. Для устранения этих проблем необходимо усовершенствовать налоговое законодательство, а именно разработать эффективные критерии отбора плательщиков для проведения плановых проверок. Также недостаточно внимания контролирующими органами уделяется повышению качества производимых проверок. Решением данной проблемы может стать внедрение автоматизированных систем документооборота, учета плательщиков. Целесообразно уделять больше внимания разъяснительной работе среди плательщиков, что в какой-то степени позволит повысить уровень добровольного выполнения всех обязательств перед бюджетом. Направлениями дальнейших исследований может стать поиск пути оптимизации деятельности Государственной фискальной службы с целью экономии материальных и трудовых ресурсов, что также повлияет на повышение результативности налогового контроля.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Литература: 1. Маляревський Ю. Д. Облік у галузях виробництва та послуг : навч. посіб. / Ю. Д. Маляревський, М. С. Горяєва, Н. С. Пасенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 400 с. 2. Апопій В. В. Організація торгівлі : навч. посіб. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Робицький. – К. : Центр учб. літ., 2009. – 632 с. 3. Апопій В. В. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук. – К. : Укоопосвіта, 2002. – 458 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> 5. Розпродаж се-

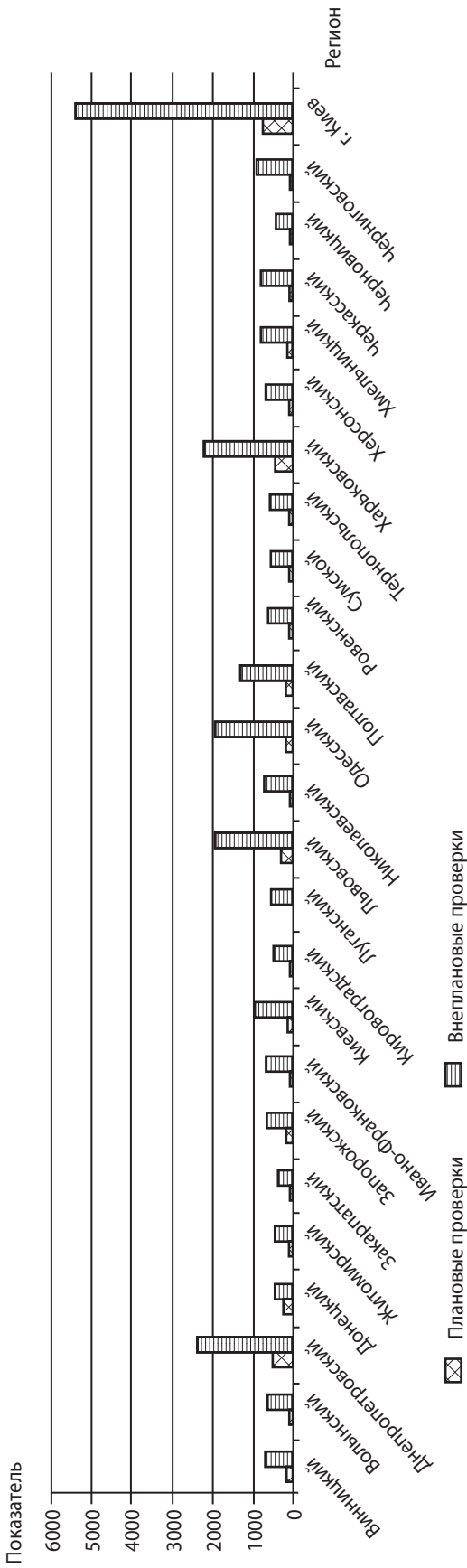


Рис. 1. Количество плановых и внеплановых налоговых проверок в Украине за 2014 год [5]

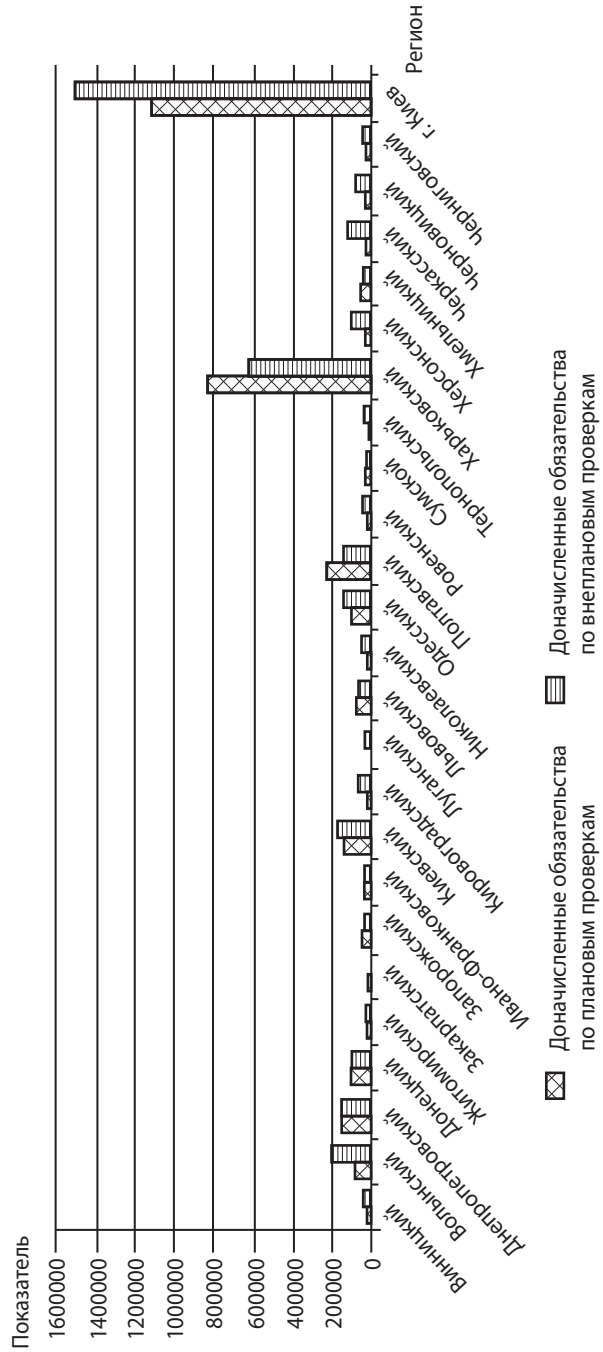


Рис. 2. Суммы доначисленных денежных обязательств по результатам плановых и внеплановых проверок в 2014 году [5]

зонних товарів [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит № 29 від 17.07.2006. – Режим доступу : <http://dtkk.com.ua/show/1cid12630.html?lang=ukr>.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 005.95/.96

Безбородова А. І.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розглянуто елементи, що дозволяють підвищити ефективність формування кадрової політики на підприємстві в умовах економічної кризи.*

***Ключові слова:** кадрова політика, управління, персонал, криза.*

***Аннотация.** Рассмотрены элементы, позволяющие повысить эффективность формирования кадровой политики на предприятии в условиях экономического кризиса.*

***Ключевые слова:** кадровая политика, управление, персонал, кризис.*

***Annotation.** The elements that improve the efficiency of the formation of human resources policy at the enterprise in the economic crisis has been considered.*

***Keywords:** personnel policy, management, personnel crisis.*

Сьогодні в умовах кризової економіки та за досить нестабільного економічного становища країни актуальність проблеми формування ефективної кадрової політики відчуває кожне підприємство країни.

Під кризовою економікою у цьому випадку слід розуміти сукупність відносин, що складаються в системі виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг в умовах кризи.

Перед керівництвом будь-якого підприємства виникає завдання збереження найбільш кваліфікованої частини керівного складу та персоналу. В організаціях мають розроблятися заходи, спрямовані на створення механізмів збереження кадрового потенціалу, а також сприяння стимулюванню діяльності персоналу з виходу організації з кризового стану.

У період економічних перетворень, що відбуваються в нашій країні, високої актуальності набула необхідність формування кадрової політики, що відповідає ринковим умовам господарювання і сприяє адаптації персоналу до зміни характеру взаємовідносин у процесі трудової діяльності.

Цією проблемою займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. В. Бізюкова, В. А. Дятлов, П. В. Журавльова, А. Ф. Зубкова, М. В. Карлова, А. Я. Кібанов [2], В. І. Курилова, П. І. Лазор, Є. В. Маслов, Х. Т. Мелешко, Ф. П. Негру, Ю. Г. Одегов [5], Ю. Н. Полетаєва, Г. Е. Слезінгер, Н. П. Сорокіна, В. А. Столяров, В. В.Травін, А. І. Турчинова, Г. А. Ципкін, С. В. Шекшень та ін.

Метою статті є розкриття проблеми формування ефективної кадрової політики на підприємстві в умовах кризової економіки, характеристика стану кадрової політики на вітчизняних підприємствах.

У стратегії управління підприємством визначальне місце належить кадровій політиці. Якщо стратегія визначає шляхи досягнення бажаного результату, то кадровою політикою створюються умови, за яких це досягається.

Криза – це період нестабільності, ситуація, коли насуваються серйозні зміни. При цьому результат змін може бути як край несприятливий, так і позитивний.

У разі неспроможності підприємства пережити кризу відносно персоналу, як правило, проводиться єдиний захід – скорочення штату з метою зменшення витрат на персонал. Проте всі визнають цінність і важливість власне людського ресурсу і значущість його для успіху діяльності організації.

До ринкової економіки основна роль кадрової політики підприємства полягала у підтримці соціалістичної ідеології. Закладені в ній принципи припускали дотримання численних інструкцій і стандартів, орієнтацію на "середньостатистичного" працівника, акцентували увагу персоналу на старанності, кількісній, а не якісній стороні виконуваної роботи. Ці особливості кадрової політики являють собою повну протилежність тим принципам, які повинні бути закладені в кадровій політиці сучасної компанії, що функціонує в умовах ринку. Виживання в конкурентному середовищі, отримання стабільного доходу вимагають формування гнучкої, орієнтованої на споживача стратегії, постійного оновлення асортименту продукції.

За наявності у підприємств дефіциту оборотних коштів і кризи неплатежів здійснити це можливо лише приділяючи особливу увагу персоналу, роблячи акцент на пошуку нестандартних, оригінальних рішень, творчому підході під час виконання роботи, заохочуючи ініціативність, що передбачає перехід від жорстких адміністративних методів управління до більш гнучких, передбачаючи наявність ефективного зворотного зв'язку, створення системи соціальних і правових гарантій [6].

У силу сформованого в нашій країні підходу до сфери управління персоналом як другорядної, керівництво більшості підприємств у кризовій ситуації загострювало увагу лише на економічних і технологічних проблемах виробництва. Результатом став масовий відтік фахівців із промислового сектора в інші сектори економіки, обумовлений значним зниженням реальних заробітків, скороченням соціальних пільг, невпевненістю в завтрашньому дні.

Невірний підхід до організації роботи з персоналом призвів до того, що серед звільнених із промислових підприємств фахівців основну масу становив не зайвий персонал, а працівники, що належали до молодшої та середньої вікових груп, а також висококваліфіковані фахівці, для яких існувала можливість знайти застосування своїх здібностей на підприємствах приватного сектора. Іншими словами, губилася кадрова еліта, кадровий потенціал підприємств, кращі, перспективні працівники.

Необхідно зазначити, що на підприємстві у процесі міжособистісного спілкування спонтанно формуються зв'язки між співробітниками, визначаються норми, принципи, правила, що дозволяють людям реалізувати такі соціальні потреби, як спілкування, визнання, самоствердження, причетність. Їх сукупність являє собою неформальну організацію, основою якої виступає організаційна культура.

На сьогодні систему управління персоналом вітчизняних підприємств можна охарактеризувати як "перехідну". Здебільшого служби управління персоналом підприємств вживають безплановість, стихійні спроби привести сформовані раніше принципи кадрової політики та технології управління персоналом у відповідність до вимог, що диктує ринкова система господарювання. Орієнтуються вони при цьому на нагальні потреби, загальна концепція кадрової діяльності (концепція кадрової політики), як правило, не опрацьовується, що зрештою приводить до тимчасового поліпшення ситуації і не дозволяє усунути весь комплекс проблем, що існують у сфері управління персоналом.

Як показує практика, функціонування вітчизняних підприємств, їх керівництво та кадрові служби в одичних випадках займаються проблемами вивчення і цілеспрямованого впровадження організаційної культури. Дані соціологічного опитування керівників підприємств промислових міст України показують, що ці питання ніколи не цікавили більше 20 % опитаних, а менше половини з них спрямовують свою діяльність лише на створення системи внутрішньоорганізаційних цінностей [7]. Це свідчить про те, що проведені на підприємствах перетворення, в тому числі і сфери управління персоналом, що вимагають переорієнтації на нову філософію роботи, а отже, зміни системи пріоритетів та критеріїв оцінки, втрачають такий потужний важіль впливу, як організаційна культура.

У зв'язку з цим виникає необхідність формування спеціального підрозділу (групи, бюро, залежно від розміру та фінансових можливостей підприємства), що займається вивченням, цілеспрямованим розвитком і зміцненням організаційної культури в тісній взаємодії з керівниками різних ланок управління і неформальними лідерами, що дозволить своєчасно отримувати необхідну інформацію, а також уникнути однобічності і суб'єктивізму.

Побудова служби управління персоналом сучасного підприємства не має єдиної форми і залежить від особливостей його функціонування та чисельного складу персоналу, але це зовсім не означає, що на більш великих підприємствах повинні знаходити реалізацію всі напрямки кадрової політики, а для дрібних – частина з них є не обов'язковою. Розмір підприємства лише збільшує масштаби проведеної роботи, її складність, але не зменшує значущості хоча б одного з напрямів. Перераховані вище особливості ситуації, що склалася на промислових підприємствах, дозволяють нам говорити про інноваційний характер процесу формування сучасної кадрової політики, коли удосконалюються і методи роботи з персоналом, і якість самого об'єкта впливу.

Як і будь-яке інше нововведення, перед упровадженням кадрова політика потребує відповідної підготовки до нього персоналу, про необхідність якої говорили багато вітчизняні та зарубіжні дослідники. По-перше, це обумовлено тим, що підприємство, будучи насамперед соціальною системою, будь-які зміни має починати зі зміни людини як "фундаментального фактора, від якого в кінцевому підсумку залежить, що можна змінити і яку реальну користь це принесе" [1]. А по-друге, це пов'язано з тим, що формування і подальша реалізація нової кадрової

політики зачіпають відносини, принципи, правила, які визначають поведінку працівників, що формувалися протягом тривалого періоду часу і є складовими організаційної культури.

Таким чином, реалізована на сьогодні українськими підприємствами кадрова політика не дозволяє вирішити проблеми, що існують у сфері управління персоналом (старіння колективу, відсутність припливу молодих фахівців, незадоволеність персоналу різними аспектами трудової діяльності, нестача фахівців для відродження раніше призупинених виробництв тощо). У цьому зв'язку формування кадрової політики, що дозволяє здійснювати кадрову роботу відповідно до особливостей ринкової системи господарювання, стає необхідною умовою для виживання і розвитку сучасних компаній.

У цьому сенсі кадрова політика є важливим інструментом розвитку підприємства. На мікрорівні вона визначається як система роботи з персоналом, що поєднує різні форми діяльності і має на меті створення згуртованого, відповідального і високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища [3].

Що стосується практичної роботи з кадрами в сучасних кризових умовах, то тут виявляється ряд негативних моментів:

- нерівномірне завантаження апарату управління. Це проявляється як щодо окремих керівників, так і фахівців у рамках одного відділу. Зазвичай серйозні завдання доручаються більш відповідальним і кваліфікованим співробітникам без відповідних матеріальних компенсацій;

- невідповідність працівника займаній посаді. Надлишкова пропозиція праці та протекціонізм – фактори, що свідчать про недостатню увагу керівництва до якісних характеристик найманих співробітників. Часто працівника оцінюють за формальними анкетними даними, а деякі “вигідні” посади недоступні для осіб, які не мають протекції;

- неадекватна оцінка особистісних якостей і результатів діяльності окремих працівників через відсутність механізму діагностики особистісного потенціалу. Це, у свою чергу, серйозно порушує соціально-психологічний клімат у трудовому колективі;

- відсутність реальних можливостей для співробітників брати участь в обговоренні діяльності підприємства. Досить поширена практика, коли рішення питань, що стосуються безпосередньо самого трудового колективу, відбувається не тільки без обговорення в колективі, але навіть без пояснення причин змін із боку керівництва. Таке ігнорування думки співробітників, безумовно, призводить до байдужості з їхнього боку до виникаючих проблем всередині організації, тобто не складається єдина команда, готова вирішувати виробничі завдання;

- недостатньо налагоджений баланс “права-обов’язки” в тому, що стосується діяльності керівників різних рівнів. Найчастіше керівник не відповідає будь-яким чином за помилки або промахи в роботі. Або, навпаки, несе покарання за промахи, які не мають до нього об’єктивно ніякого відношення.

Стійкість економічної основи кадрової політики визначається єдністю цілей і конкретних інтересів усіх членів трудового колективу, зацікавлених у підвищенні ефективності виробництва, його розвитку і вдосконаленні, що забезпечує більш повне задоволення потреб працівників [1]. Очевидно, що колективні та особисті інтереси не можуть існувати окремо. З одного боку, весь колектив як сукупний працівник, для якого вирішення економічних проблем – це питання виживання, з іншого – кожна окрема особистість, чії пріоритети лежать у сфері задоволення власних потреб. Баланс інтересів може досягатися за обов’язкової умови, що кожен співробітник усвідомлює себе як невід’ємну частину трудового колективу.

З точки зору окремого працівника, можна говорити про його очікування задовольнити свої потреби на основі демократичного управління, розвинути та реалізувати свої здібності. У свою чергу, задоволення зазначених потреб, дотримання оптимального балансу “сукупний працівник – окремих працівників” може бути забезпечено в тому випадку, якщо думка окремих членів трудового колективу буде реально враховуватися під час розробки та реалізації соціально-економічних планів.

З урахуванням викладеного можна виділити найбільш важливі цілі, на досягнення яких має бути спрямована кадрова політика в умовах кризи [4]:

- забезпечення високого професіоналізму під час здійснення управлінського та технологічного процесу на основі ефективного використання інтелектуально-кадрового потенціалу за допомогою розстановки на всіх ділянках трудової діяльності кваліфікованих, активно діючих працівників;

- створення сприятливих умов для реалізації членами трудового колективу своїх здібностей і досягнення ними високого творчого потенціалу за рахунок стимулювання професійного зростання та службового просування.

Формуючи кадрову політику, необхідно враховувати, що в сучасних умовах вона повинна бути досить гнучкою, тобто, з одного боку, стабільною, оскільки саме зі стабільністю пов’язані певні очікування працівників, з іншого – динамічною, тобто коригуватися відповідно до змін, які не вдалося передбачити. Стабільними мають бути ті її сторони, які орієнтовані на врахування інтересів персоналу і мають відношення до організаційної культури підприємства. Формування кадрової політики в галузі використання персоналу передбачає визначення засад вза-



емодії підрозділів підприємства, принципи розстановки кадрів, розробку підходів до оцінки трудового внеску персоналу при оплаті і стимулюванні його праці, визначення характеру взаємин керівників і підлеглих (стиль управління). Водночас розробляються основні положення з охорони праці та техніки безпеки, а також визначаються принципи та підходи до вирішення, запобігання та виникнення конфліктних ситуацій.

Позначення умов формування та шляхів реалізації кадрової політики дозволяє визначити набір необхідних заходів для управлінського впливу, але жодним чином не характеризує їх внутрішній зміст. Загалом модель кадрової політики підприємства визначається його стратегією і стилем управління перших керівників. У тому випадку, якщо підприємство ставить перед собою довгострокові цілі, необхідно дотримуватися принципового положення: кадри підприємства – це цінний ресурс, в який необхідно інвестувати кошти для досягнення стратегічних цілей підприємства, а також збереження його конкурентоспроможності в довгостроковому тимчасовому горизонті.

Стійкість економічної основи кадрової політики визначається єдністю цілей і конкретних інтересів усіх членів трудового колективу, зацікавлених у підвищенні ефективності виробництва, його розвитку і вдосконаленні, що забезпечує більш повне задоволення потреб працівників. Очевидно, що колективні та особисті інтереси не можуть існувати окремо. З одного боку, весь колектив як сукупний працівник, для якого вирішення економічних проблем – це питання виживання, з іншого – кожна окрема особистість, чії пріоритети лежать у сфері задоволення власних потреб. Баланс інтересів може досягатися за обов'язкової умови, що кожен співробітник усвідомлює себе як невід'ємну частину трудового колективу.

Таким чином, можна зазначити, що з переходом до нової системи господарювання змінилася структура суспільних цінностей, і основні положення колишньої організаційної культури стали суперечити сформованим умовам, а отже, вимагати внесення відповідних коригувань. Керівництво вітчизняних підприємств не володіло достатніми знаннями і навичками управління організаційною культурою, а головне – не було бажання що-небудь змінити в цій області. Отже, замість відкинутих ідеалів, цінностей, норм і принципів трудової діяльності працівники не отримали нових. Іншими словами, було зруйновано все те, що становило сенс життєдіяльності людини у виробничій сфері, а нових, альтернативних культурних моделей не з'явилося. Це не тільки негативно позначилося на проведенні перетворень, але й істотно ускладнило вибір критеріїв стимулювання та мотивації персоналу.

Імпульсом до формування нової кадрової політики в умовах кризи має бути виявлення невідповідності між характеристиками людських ресурсів підприємства, організаційної культури і тим рівнем, на якому вони повинні перебувати у зв'язку із зміною зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, що неможливо усунути, спираючись на наявну політику, колишніми, традиційними методами.

У процесі дослідження було досягнуто загальну мету: розкрито проблему формування ефективної кадрової політики на підприємстві в умовах кризової економіки, охарактеризовано сучасний стан кадрової політики на вітчизняних підприємствах.

Науковий керівник – викладач Сотнікова Ю. В.

Література: 1. Базаров Б. А. Управление персоналом / Б. А. Базаров. – М. : Банки и биржи-ЮНИТИ, 2008. – 308 с. 2. Кибанов А. Я. Кадровая политика и стратегия управления персоналом : учеб.-практ. пособие / А. Я. Кибанов, Л. В. Ивановская. – М. : Проспект, 2012. – 64 с. 3. Костин Л. А. Совершенствование квалификации управленческих кадров / Л. А. Костин // Экономические науки. – 2008. – № 5. – 152 с. 4. Ледяев Е. Управление персоналом в условиях кризиса / Е. Ледяев // Управление персоналом. – 2008. – № 6. – 97 с. 5. Одегов Ю. Г. Кадровая политика и кадровое планирование : учеб. пособие / Ю. Г. Одегов, М. Г. Лабаджан. – Киев : Юрайт, 2014. – 444 с. 6. Симонова И. Ф. Когда пора менять кадровую политику / И. Ф. Симонова, М. Эскерханов // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 7. – С. 35–39. 7. Симонова И. Ф. Стратегические аспекты управления персоналом : учеб. пособие / И. Ф. Симонова, Н. М. Зазовская. – М. : РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина. 2007. – 196 с. 8. Симонова И. Ф. Трудовой потенциал и его воспроизводство : учеб. пособие / И. Ф. Симонова, Л. М. Дудаева. – М. : ЦентрЛит, 2007. – 356 с. 9. Соціальні електронні опитування [Електронний ресурс] – Режим доступу : ukrainelectrons.com.ua/socopro/orkultura.



МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.92

Беліченко Ю. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність і необхідність аналізу фінансового стану підприємств у сучасних умовах. Розглянуто основні методичні підходи до його здійснення, а також їх переваги та недоліки.

Ключові слова: підприємство, метод, фінансова стійкість, фінансовий стан, оцінка фінансового стану, забезпечення фінансової стійкості.

Аннотация. Исследована сущность и необходимость анализа финансового состояния предприятий в современных условиях. Рассмотрены основные методические подходы к его осуществлению, а также их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: предприятие, метод, финансовая устойчивость, финансовое состояние, оценка финансового состояния, обеспечение финансовой устойчивости.

Annotation. The paper studies the essence and the need to analyze the financial condition of enterprises in modern conditions. The main methodological approaches to its implementation, as well as their advantages and disadvantages.

Keywords: enterprise, financial stability, financial condition, financial condition assessment, obespечanie financial stability.

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності й надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів як самого підприємства, так і його партнерів. Тому за умов ринкової економіки істотно підвищився інтерес учасників економічного процесу до об'єктивної та вірогідної інформації про фінансовий стан підприємства.

Проблемі управління фінансовим станом підприємств та ефективності його оцінки присвячено багато публікацій, серед яких варто виділити таких українських та зарубіжних учених, як: Білик М., Загородний А., Попович П., Андреева Г., Савицька Г., Бланк І., Кузнець С., Лауффер А. та багато інших.

Вищезазначеними авторами вдалось успішно розділити аналіз фінансового стану підприємства на напрямки, за якими результати є більш правильними та зрозумілими. До кожного окремого взятого показника було зроблено пояснення та шляхи, за допомогою яких його можна покращити. Проте в той же час слід зауважити, що значна кількість питань теоретичного та прикладного характеру все ще залишається досить дискусійною: немає єдності у визначенні єдиного підходу до здійснення оцінки фінансового стану.

Метою статті є дослідження сутності, завдань і необхідності проведення фінансового аналізу підприємства та вибір найоптимальніших методів оцінки фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства – це ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. У ньому знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства з управління фінансовими ресурсами [1].

Огляд наукових джерел дав змогу виділити ряд основних методів оцінки фінансового стану підприємства.

Спираючись на літературу, можна з упевненістю сказати, що таких методів п'ять: коефіцієнтний метод, комплексний метод, інтегральний метод, беззбитковий метод, рівноважний метод.

Коефіцієнтний метод передбачає розрахунок системи коефіцієнтів, що висвітлюють різні сторони господарювання підприємства та враховують вплив як внутрішнього, так і зовнішнього середовища на фінансовий стан підприємства. Основними недоліками цього методу є: трудомісткість, тобто досить складний процес формування результатів оцінки, а також відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються під час аналізу [2].

Комплексний метод дає змогу виявити ті напрямки в діяльності підприємства, в яких виникають проблеми, а також дає змогу досліджувати причини, що їх зумовили. Це є величезною перевагою цього методу. Однак існують і недоліки цього методу. Він є трудомістким, та немає нормативних значень більшості коефіцієнтів, саме тому обмежується використання цього методу на практиці, особливо під час оперативної оцінки підприємства.



Що стосується інтегрального методу аналізу фінансового стану підприємства, то його слід використовувати тим підприємствам, які хочуть визначити свій фінансовий стан певним (одним, сукупним) інтегральним показником. За цим методом розраховується інтегральний показник на базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів підприємства. Перевагами цього методу є те, що сукупний (інтегральний) показник можна в будь-який момент доповнити будь-якою кількістю аналітичних напрямків та коефіцієнтів. Недоліком є те, що виникає певна неузгодженість понять «платоспроможність» і «ліквідність» [3].

Беззбитковий метод базується на ролі операційного важеля у формуванні результатів діяльності підприємства, на можливості управління його витратами та результатами з метою досягнення необхідних показників беззбитковості виробництва. Критерієм оцінки фінансового стану підприємства в цьому випадку виступає запас фінансової міцності підприємства, тобто вииторг від реалізації, що підприємство має після проходження порогу рентабельності.

Отже, чим вищий запас фінансової міцності у відсотках, тим стійкіший фінансовий стан підприємства [6]. Перевагою цього методу є те, що він включає беззбитковість (базовий аспект діяльності підприємства) та витрати, тому і є сучасним і практичним. Недоліком є те, що він не узгоджується з такими факторами оцінки, як конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ринкова та ділова активність, тобто він потребує подальшого розвитку.

Рівноважний метод базується на понятті ліквідності й оцінці фінансового стану підприємства з позицій досягнення рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Недоліком є неможливість урахування стану підприємства в конкретному, діловому, кредитному і ринковому середовищі.

Отже, під час дослідження було виділено п'ять головних методів аналізу фінансового стану підприємства. Найбільш трудомісткими, як було виявлено в процесі аналізу, є коефіцієнтний, комплексний та інтегральний методи. Також основним недоліком перерахованих методів є відсутність стабільної сукупності нормативних значень. Більш вагомими методами оцінки виступають беззбитковий та рівноважний методи [5].

Таким чином, для визначення фінансового стану підприємства найоптимальнішими методами оцінки є беззбитковий та рівноважний методи, тому що вони надають якісну та кількісну інформацію про діяльність підприємства в цілому, а також про його фінансовий стан.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гіль С. Є.

Література: 1. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич, М. А. Михалевич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2008. – № 18.5. – С. 110–114. 2. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і допов. – Київ : Знання, 2010. – 488 с. 3. Крухмаль О. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості : монографія / О. В. Крухмаль, В. В. Коваленко. – Суми : УАБС НБУ, 2011. – 198 с. 4. Варланов Ю. Ю. Моделювання фінансового стану підприємств: сутнісний підхід до інтегрованої оцінки / Ю. Ю. Варланов, О. Ю. Варланов // Економічні науки. – 2012. – № 59. – С. 139–146. 5. Олексів І. Б. Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства / І. Б. Олексів, Р. В. Фещур // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2001. – № 436. – С. 256–263. 6. Азарова А. О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства : монографія / А. О. Азарова, О. В. Рузакова. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 172 с.



ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА КОЛИЧЕСТВО СТУДЕНТОВ В ВУЗАХ УКРАИНЫ

УДК 330.45:37.015.6(477)

Белоброва В. Д.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрено влияние различных факторов на количество студентов в вузах Украины. Выявлены наиболее значимые факторы; полученная модель проверена на статистическую значимость; проанализировано влияние факторов на результативный признак.

Ключевые слова: вуз, образование, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Анотація. Розглянуто вплив різних чинників на кількість студентів у вищих навчальних закладах України. Виявлено найбільш значущі чинники; отримана модель перевірена на статистичну значущість; проаналізовано вплив факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: ВНЗ, освіта, багатофакторна модель, економітричний аналіз.

Annotation. The influence of various factors on the number of students in higher educational institutions of Ukraine. Identified the most important factors; the resulting model tested for statistical significance; analyzed the influence of factors on a productive feature.

Keywords: university, education, multi-factor model, the econometric analysis.

Общемировая тенденция – это переход человечества от индустриальных технологий к научно-информационным. Вот почему более приоритетными сферами XXI ст. становятся наука и образование, которое обеспечивает индивидуальное развитие человека. И только то государство, которое обеспечит приоритетное развитие этих областей, может претендовать на достойное место в мире и на свою конкурентоспособность. При этом важно не только провозглашать, но и трансформировать свою систему образования в контексте тех требований и особенностей, которые выдвигает новый век. И именно поэтому анализ факторов, влияющих на количество студентов в высших учебных заведениях, является достаточно важным и приоритетным для Украины [1].

Взаимосвязь качества образования с разнообразными макропоказателями в своих работах рассматривали такие ученые, как: Карпенко М. П., Бриль М. С., Кизим Н. А., Стеченко Д. М. и многие другие [2].

Основной целью исследования является анализ факторов, влияющих на количество студентов вузов Украины, построение экономической модели зависимости количества студентов учебных заведений III и IV уровней аккредитации от этих факторов с помощью применения эконометрических методов исследования и разработка практических рекомендаций по результатам полученной модели.

Среди основных факторов, влияющих на количество студентов в вузах, можно назвать количество среднеобразовательных учреждений, уровень номинального ВВП на душу населения, численность населения. Именно эти факторы будут использоваться при дальнейшем анализе.

Обозначим в качестве результативной переменной y – количество студентов в вузах III–IV уровней аккредитации (тыс. чел). В качестве факторов x_1 – количество среднеобразовательных учреждений (тыс.), x_2 – номинальный ВВП на душу населения (дол.), x_3 – численность населения (тыс. чел.). Исходные данные представлены в табл. 1 [3].

Таблица 1

Исходные данные

Года	Количество студентов в вузах III–IV уровней аккредитации, тыс. чел.	Количество среднеобразовательных учреждений, тыс.	Номинальный ВВП на душу населения, дол.	Население, тыс. чел.
	y	x_1	x_2	x_3
1	2	3	4	5
1990 / 91	881,3	16,9	1748	51944,4
1991 / 92	876,2	17,7	1649	52056,6

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
1992 / 93	855,9	17,4	1519	52244,1
1993 / 94	829,2	17,0	1337	52114,4
1994 / 95	888,5	18,1	1056	51728,4
1995 / 96	922,8	17,8	951	51297,1
1996 / 97	976,9	17,5	877	50818,4
1997 / 98	1110	17,7	995	50370,8
1998 / 99	1210,3	18,1	838	49918,1
1999 / 00	1285,4	18,4	638	49429,8
2000 / 01	1402,9	18,4	637	48923,2
2001 / 02	1548	18,1	782	48457,1
2002 / 03	1686,9	18,6	880	48003,5
2003 / 04	1843,8	18,5	1049	47622,4
2004 / 05	2026,7	18,2	1367	47280,8
2005 / 06	2203,8	18,3	1828	46929,5
2006 / 07	2318,6	18,7	2299	46646
2007 / 08	2372,5	19,2	3059	46372,7
2008 / 09	2364,5	19,2	3874	46143,7
2009 / 10	2245,2	19,5	2534	45962,9
2010 / 11	2129,8	20,0	2962	45778,5
2011 / 12	1954,8	20,5	3568	45633,6
2012 / 13	1824,9	20,3	3879	45553
2013 / 14	1723,7	19,8	4024	45426,2

Экономическую модель целесообразно рассчитать с помощью статистического пакета Statgraphics. В результате была получена множественная регрессия с параметрами и соответствующими критериями проверки значимости параметров регрессии и модели в целом (табл. 2). Также в результате обратного отбора данных выяснилось, что значимыми по критерию Стьюдента факторами являются x_1 и x_3 . Фактор x_2 не имеет значительного влияния на результативный признак y . На первом этапе отбора должна быть отсеяна переменная x_2 (P -значение = 0,8323). После устранения переменной x_2 все оставшиеся переменные имеют P -значение меньше 0,05, а соответственно, вычисленные значения t_p больше, чем табличные, и можно утверждать, что модель является статистически значимой.

Таблица 2

Параметры регрессии и соответствующие им критерии Стьюдента модели множественной регрессии

Переменная x_i	Параметр b_i	Критерий Стьюдента t_i	Значения β -коэффициентов регрессии
x_1	2733,75	4,3963	$\beta_1 = 0,0412$
x_3	-649,713	4,59653	$\beta_2 = 0,276$

Сравнив расчетные значения t -критерия Стьюдента с табличным $t(0,05; 5) = 2,57$, можно утверждать о значимости параметров модели.

Полученная модель имеет коэффициент детерминации 98,9295 %. Это означает, что факторы x_1 и x_3 на 98,9295 % объясняют вариацию результативного признака y . Более того, учитывая β -коэффициенты, можно сказать, что x_3 войдет первым в уравнение регрессии.

Для выявления факта наличия автокорреляции используем критерий Дарбина-Уотсона, который в данной модели равен 2,32998, то есть можно говорить об отсутствии автокорреляции в модели.

Наличие значимых коэффициентов регрессии и критерий Фишера ($F_{табл.} = 3,44 < F_{расч.} = 3,8$) говорят про статистическую значимость модели, то есть ее можно использовать для прогнозирования.

Модель имеет следующий вид:

$$y = 1573,09 + 2722,75 x_1 - 649,713 x_3.$$



Анализуя коэффициенты регрессии, получаем, что при увеличении количества среднеобразовательных учреждений на одну тысячу количество студентов в вузах возрастает на 2734 человека при прочих равных условиях. Обратную связь имеют переменная x_3 и u при уменьшении количества населения по сравнению с прошлым годом. Данная тенденция связана со старением нации, то есть увеличением пенсионеров и уже работающего населения.

Анализ полученных данных может способствовать улучшению уровня образования в Украине, а именно воспитанию высококвалифицированных специалистов, а также предотвратить «отток умов» за границу.

Таким образом, для улучшения качества образования в Украине и повышения количества квалифицированных кадров необходимо создать благоприятные условия для поступления студентов в высшие учебные заведения, тем самым давая возможность талантливой молодежи найти свое место в обществе. Также одной из рекомендаций улучшения качества образования является демографическая причина, а именно снижение эффекта старения нации, так как в Украине количество уже рабочего населения и людей пенсионного возраста превышает количество молодежи, способной к поступлению в высшие учебные заведения.

Научный руководитель – докт. экон. наук, доцент Малярець Л. М.

Литература: 1. Мельник А. О. Управление качеством в образовательном учреждении / А. О. Мельник, И. А. Чаплич // Сборник научных статей и тезисов. – Хмельницький, 2009. – № 1. – С. 76–80. 2. Батаршев А. В. Учебно-профессиональная мотивация молодежи : учеб. пособие / А. В. Батаршев. – Киев : 2009. – 192 с. 3. Державна служба статистики України : офіц. сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАВДАНЬ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.6

Біленко А. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто підходи різних авторів до визначення завдань аудиту основних засобів на підприємстві. Запропоновано класифікацію завдань аудиту основних засобів, яка дозволить підвищити ефективність процесу аудиту. Визначено роль аудиту основних засобів на підприємстві.

Ключові слова: основні засоби, завдання аудиту, класифікація завдань, роль аудиту.

Аннотация. Рассмотрены подходы различных авторов к определению задач аудита основных средств. Предложена классификация задач аудита основных средств, позволяющая повысить эффективность процесса аудита. Определена роль аудита основных средств.

Ключевые слова: основные средства, задачи аудита, классификация задач, роль аудита.

Annotation. The article considers the approaches of different authors to determine the audit objectives of the fixed assets of the company. Offered the classification of audit tasks of fixed assets, which will increase the effectiveness of the audit process. Determined the role of the audit of fixed assets in the enterprise.

Keywords: fixed assets, audit objectives, classification assignments, the role of the audit.

Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним із основних питань в умовах ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспромож-



ність його продукції на ринку. Відповідно, аудит основних засобів є однією з найважливіших та найвідповідальніших ланок аудиту загалом. Тож потрібно приділяти достатню увагу розробці основних завдань аудиту основних засобів, які б охоплювали всі аспекти щодо їх достовірного й повного обліку та відображення у фінансовій звітності.

Розробкою цього питання займалися такі вчені, як: Ф. Ф. Бутинець [3], Л. П. Кулаковська [4], М. Ф. Огійчук [5], Б. Ф. Усач [6], К. О. Утенкова [7] та ін. Проте не існує єдиною думки серед авторів щодо визначення завдань аудиту основних засобів та інформації стосовно цього питання, не вистачає системного характеру та комплексності. Тому дослідження теоретичних засад аудиту основних засобів є досить актуальним.

Метою цієї роботи є теоретичне узагальнення та уточнення підходів до основних завдань аудиту основних засобів.

Відповідно до поставленої мети вирішені такі завдання:

- розглянуто думки різних авторів щодо визначення завдань аудиту основних засобів на підприємстві;
- теоретично узагальнено, систематизовано та уточнено перелік завдань аудиту основних засобів.

Об'єктом дослідження є аудит основних засобів, предметом – конкретні завдання аудиту, що мають бути розглянуті у процесі перевірки основних засобів підприємства.

Метою аудиту основних засобів є об'єктивний збір і оцінка свідчень про економічні дії та події з основними засобами з метою встановлення ступеня відповідності цих тверджень прийнятим нормам податкового і бухгалтерського обліку та надання результатів перевірки зацікавленим користувачам. Аудиторська перевірка основних засобів покликана підтвердити достовірність відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності:

- початкової вартості основних засобів;
- сум нарахованої амортизації основних засобів;
- операцій, пов'язаних із рухом основних засобів у періоді, що перевіряється;
- витрат на поліпшення основних засобів і ремонту;
- результатів переоцінки;
- інших питань [1].

Під час проведення аудиту основних засобів необхідно вирішити широке коло завдань. Постановку завдань із методології проведення аудиту основних засобів із літературних джерел наведено у табл. 1.

Таблиця 1

№	Завдання аудиту основних засобів	Бутинець Ф. Ф. [3]	Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. [4]	Усач Б. Ф., Душко З. О., Колос М. М. [6]	Утенкова К. О. [7]	Огійчук М. Ф., Новіков І. Т., Рагуліна І. І. [5]	Авторська пропозиція
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Аналіз показників використання основних засобів	+	-	-	-	-	+
2	Перевірка відповідності нарахування та відображення зносу основних засобів обраній обліковій політиці	+	-	-	-	-	+
3	Перевірка фактичної наявності та технічного стану основних засобів	+	+	-	-	-	+
4	Перевірка того, що основні засоби відображені у звітності	+	-	-	-	-	+
5	Контроль дотримання чинного законодавства щодо операцій із основними засобами	-	-	-	-	+	+
6	Законність введення засобів до складу необоротних активів	-	-	-	-	+	+
7	Визначення правомірності віднесення активів до основних засобів	-	+	-	-	-	+
8	Перевірка відповідності оцінки та класифікації основних засобів чинним П(С)БО	-	-	+	+	-	+
9	Встановлення правильності визначення строку корисної експлуатації основних засобів	-	-	+	+	-	+
10	Перевірка правильності початку та закінчення нарахування амортизації основних засобів	-	-	-	-	-	+

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
11	Перевірка правильності нарахування зносу основних засобів	+	+	+	+	+	+
12	Перевірка операцій із орендованими та переданими в оренду основними засобами	-	-	+	+	+	+
13	Встановлення джерел фінансування відтворення основних засобів	-	-	+	+	-	+
14	Перевірка правильності визначення фін. результатів від реалізації основних засобів	-	-	+	+	-	+
15	Перевірка ефективного використання та збереження основних засобів	+	-	-	-	-	+
16	Перевірка відображення в обліку результатів надзвичайних подій із основними засобами	-	-	+	+	-	+
17	Вивчення законності проведення операцій, пов'язаних зі списанням основних засобів внаслідок непридатності їх до використання та ліквідації	+	-	-	-	-	+

Задля забезпечення більш раціональної організації аудиту основних засобів пропонується така класифікація завдань (рис. 1)



Рис. 1. Класифікація завдань аудиту основних засобів

Таким чином, з рис. 1 видно, що було виділено 3 напрямки завдань аудиту, кожен із яких має свої конкретно сформовані цілі.

Застосування наведеної на рис. 1 класифікації у практичній діяльності допоможе більш чітко планувати час на проведення перевірки та дозволить виявити найбільш проблемні ланки в діяльності підприємства щодо обліку та використання основних засобів. Слід також зазначити, що запропонована класифікація не є завершеною і може бути розширена додатковими пунктами та зв'язками.

Підводячи підсумок проведеному дослідженню, слід зазначити, що існує дуже багато поглядів на найважливіші завдання аудиту, що відрізняються за своєю спрямованістю, змістом та суттєвістю. Задля систематизації цих завдань було запропоновано їх класифікацію за групами фактичної, документальної та нормативної відповідності, що впорядковує необхідні напрямки аудиту основних засобів на підприємстві.

Розглянуте питання потребує подальшого розгляду та вдосконалення, що має відобразитися в розробці запропонованої класифікації з точки зору специфіки діяльності підприємств, загальних масштабів аудиту та з урахуванням вимог нової редакції міжнародних стандартів аудиту. Також може бути запропонована наведена класифікація, яка б не лише включала перелік основних завдань за певними блоками, але й демонструвала би зв'язок між такими завданнями.

Науковий керівник – викладач Дейнеко Є. В.

Література: 1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс] / [О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, О. О. Зеніна та ін.] ; пер. з англ. – Режим доступу : <http://aru.com.ua>. 2. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22.04.1993 № 3126-XII. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – 2-ге вид., перероб. та допов. – Житомир : Рута, 2002. – 672 с. 4. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – Київ : Каравела, 2004. – 568 с. 5. Огійчук М. Ф. Аудит: організація і методика : навч. посіб. / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новіков, І. І. Рагуліна. – Київ : Алерта, 2012. – 664 с. 6. Усач Б. Ф. Організація і методика аудиту : підручник / Б. Ф. Усач, З. О. Душко, М. М. Колос. – Київ : Знання, 2006. – 295 с. 7. Утенкова К. О. Аудит : навч. посіб. / К. О. Утенкова. – Київ : Алерта, 2011. – 408 с.

АНАЛІЗ ОБСЯГУ ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ

УДК 339.564.2

Білецька О. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Побудовано економетричну модель обсягів експорту в Україні від факторів, що мають на нього найбільший вплив. Проаналізовано основні фактори, наведено їх інтерпретацію.

Ключові слова: експорт, торгівля, фактори, регресійна модель.

Аннотация. Построена эконометрическая модель объемов экспорта в Украине от факторов, оказывающих на нее наибольшее влияние. Проанализированы основные факторы, приведена их интерпретация.

Ключевые слова: экспорт, торговля, факторы, регрессионная модель.

Annotation. Econometric model is built according to export volumes in Ukraine on the factors, which have the greatest influence on it. Analyzed the main factors are interpreted.

Keywords: export, trading, factors, regression model.

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою і історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Зовнішня торгівля – це складова зовнішньоторговельних зв'язків, що являє собою торгівлю однієї країни з іншими, яка складається з оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення (імпорту) товарів і послуг.

Торгівля знаходиться в центрі уваги економічної науки з часів Адама Сміта та Давида Рікардо, які розробили перші теорії міжнародної торгівлі.

Експорт – вивіз із митної території країни за кордон товари і послуги без зобов'язання їхнього зворотного повернення. Експорт, у свою чергу, ділиться на експорт товарів та експорт послуг.

Експорт відіграє велику роль в економіці країни, сприяє її розвитку, удосконаленню якості товарів і послуг, їх конкурентоспроможності. Також необхідно, щоб експорт перевищував імпорт, оскільки в іншому випадку

ку у країні з'явиться зовнішній борг. В Україні сальдо торгівлі товарами, на відміну від сальдо торгівлі послугами, є від'ємним. Тому доцільно було дослідити фактори, що впливають на обсяг експорту товарів в Україні.

Для об'єктивного аналізу факторів, що впливають на обсяг експорту товарів в Україні, доцільно побудувати економетричну модель, де залежною змінною є обсяг експорту товарів в Україні – Y , а факторами: обсяг продукції сільського господарства – X_1 ; курс грн за 100 доларів США – X_2 ; середня заробітна плата – X_3 (табл. 1).

Таблиця 1

Вхідні дані для аналізу факторів впливу на обсяг експорту в Україні

Рік	Місяць	Обсяг експорту, дол. США	Продукція сільського господарства, млрд грн	Курс грн за 100 доларів США	Середня заробітна плата, грн
		Y	X_1	X_2	X_3
2013	травень	27193375,00	45,72	813,03	3261,00
	червень	30742745,90	65,22	813,96	3283,00
	липень	35926695,80	128,75	814,73	3268,00
	серпень	41127637,20	173,17	814,54	3619,00
	вересень	46294533,40	191,67	813,03	3261,00
	жовтень	51876757,40	230,47	813,96	3283,00
	листопад	57433351,60	262,65	814,73	3268,00
	грудень	63312022,10	308,10	814,54	3619,00
2014	січень	43886060,80	7,22	814,63	3167
	лютий	91018420,80	27,43	890,34	3188
	березень	14190182,70	35,66	992,24	3263
	квітень	19188635,40	49,02	1180,21	3302
	травень	24197713,30	63,31	1186,12	3328
	червень	28623623,20	122,45	1191,10	3368
	липень	33428573,00	148,23	1191,10	3395
	серпень	37679438,70	176,29	1320,02	3399
	вересень	41975011,50	197,84	1320,30	3424
	жовтень	46170289,50	246,12	1320,36	3421
	листопад	50113594,90	269,43	1481,42	3439
	грудень	37999530,40	296,82	1580,85	3480
2015	січень	29842410,10	11,25	1594,44	3455

Після регресійного аналізу та виключення статистично не важливих факторів рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 179,09 - 264,0 \times X_1 + 192,86 \times X_3.$$

Отже, найбільш впливовими факторами є обсяг продукції сільського господарства та середня заробітна плата.

Коефіцієнт детермінації, у свою чергу, дорівнює 0,915, тобто 91,5 % варіації обсягу експорту товарів в Україні обумовлюється варіацією обсягу продукції сільського господарства і середньою заробітною платою в Україні. 8,5 % варіації залежної змінної пояснюються варіацією факторів, не врахованих у моделі.

Обчислено значення t-статистики для кожного з факторів моделі: продукції сільського господарства та середньої заробітної плати, які дорівнюють відповідно 2,5 і 3,37 та при порівнянні перевищують табличне значення моделі з 21 спостереження та 2 факторами, яке дорівнює 2,07 при рівні значущості 0,05. Це свідчить про те, що можна з імовірністю 95 % стверджувати, що коефіцієнти регресії статистично значущі.

Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона = 2,0994 свідчить про наявність автокореляції, що означає, що на основі цієї моделі не можна робити прогнози. Критерій Фішера 9,96 перевищує табличне значення (3,47), чим підтверджує статистичну значущість розробленої моделі.

На отриманий результат могли вплинути такі явища, як циклічність ділової активності, сезонність галузі сільського господарства, також деякі показники торгівлі реагують із затримкою, наприклад, коливання курсу долара не одразу відображається на обсязі експорту тощо.

Оскільки найбільш впливовими факторами є обсяг продукції сільського господарства та середня заробітна плата, то для нарощування обсягів експорту необхідно приділяти увагу саме сільськогосподарській продукції. Слід зазначити, що зі збільшенням заробітної плати обсяг експорту буде зменшуватися. Це означає, що більш дешева робоча сила сприяє збільшенню обсягів експорту.

Не можна не погодитися, що Україна має великий потенціал в експортних можливостях, бо має значну сировинну базу, великий потенціал у сільському господарстві, багаті родовища корисних копалин, вдале географічне положення, відносно розвинену промисловість і потенціал у розвитку науки та техніки, але не має коштів на подальший розвиток. Згодом Україна може стати повноправним учасником ринку товарів.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярєць Л. М.

Література: 1. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – Київ : Центр учб. літ., 2003. – 948 с. 2. Румянцев А. П. Міжнародна економіка : навч. посіб. / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – Київ : Центр учб. літ., 2007. – 296 с. 3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 4. Одягайло Б. М. Міжнародна економіка : навч. посіб. / Б. М. Одягайло. – Київ : Знання, 2011. – 397 с.

ПРОБЛЕМА РОЛІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

УДК 334.012.61

Бистро В. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття внутрішнього та зовнішнього аудиту, розкрито необхідність виникнення останнього на підприємствах України; окреслено цілі роботи ревізійної комісії і користувачів цього виду аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, аудитор, підприємство, ревізійна комісія, висновок, контроль.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия внутреннего и внешнего аудита, раскрыта необходимость возникновения последнего на предприятиях Украины; обозначены цели работы ревизионной комиссии и пользователей данного вида аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, аудитор, предприятие, ревизионная комиссия, заключение, контроль.

Annotation. The essence of the concept of internal and external audit disclosed the need for the emergence of the latter in the Ukraine, shows the whole of the Audit Committee and the users of this type of audit.

Keywords: internal audit, auditor, company, audit committee, the output control.

В сучасних умовах система управління комерційними організаціями дуже змінилася, водночас необхідність урахування інтересів власників комерційних структур, їх акціонерів, працівників, держави вимагає застосування інноваційних методів. Варто зазначити, що на цьому етапі розвитку економіки питання щодо значення внутрішнього аудиту висвітлене не повною мірою. Це пов'язано з недостатністю необхідної інформації з методики створення, значення, функцій, об'єктів, прийомів і засобів внутрішнього аудиту, що робить більш актуальною цю тему дослідження.

Розробкою цього питання займалися такі вчені, як: Б. Усач, Л. Нападовська, А. Богомолів, М. Бідуха, Ю. Воропаєв, Є. Калюга, В. Сопко, Ф. Бутинець, І. Дмитренко та ін. При цьому слід зазначити, що стосовно теми цієї статті їх погляди багато в чому сходяться, але трактування, виклад думок та матеріалу мають деякі відмінно-

сті. Проте, незважаючи на увагу до цієї проблематики, в науковій літературі фактично не порушується питання стосовно значення внутрішнього аудиту в сучасних умовах розвитку економіки.

Метою цієї статті є наукове обґрунтування ролі внутрішнього аудиту в діяльності підприємства та його значення в сучасних умовах розвитку економіки. Внутрішній аудит є одним із видів аудиту, який виник поряд із зовнішнім. Зовнішній аудит – це незалежний аудит відносно досліджуваного підприємства, що здійснюється на підставі договору з підприємством-замовником. Цей вид аудиту здійснюється незалежними аудиторськими фірмами, які надають підприємствам свої послуги у вигляді консультацій або перевірки фінансово-господарської діяльності на підставі даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності. В сучасних умовах розвитку в Україні зовнішній аудит знайшов своє застосування більше, ніж внутрішній, що може бути пов'язано з браком коштів у власників підприємств або ж неусвідомленням ефективності цього виду аудиту.

Внутрішній аудит – це організована на економічному суб'єкті в інтересах його власників і регламентована його внутрішніми документами система контролю над дотриманням установленого порядку ведення бухгалтерського обліку й надійності функціонування системи внутрішнього контролю [3]. Необхідність цього виду аудиту пов'язана з тим, що акціонери та власники підприємства бажають переконатися в достовірності даних, які були представлені їм адміністративним персоналом підприємства, та бути впевненими в тому, що не відбувається втрата ресурсів підприємства. Варто зазначити, що для реалізації цього виду аудиту на підприємствах створюється спеціальна ревізійна комісія, яка перевіряє роботу підприємства та надає власникам достовірну інформацію про стан підприємства. Успішність діяльності відділу внутрішнього аудиту залежить від особистих якостей його посадових осіб. Внутрішні аудитори повинні дотримуватися фундаментальних принципів Кодексу етики професійних бухгалтерів, до яких відносяться: чесність, об'єктивність, професійна компетентність та належна ретельність, конфіденційність, професійна поведінка. Працівники ревізійного відділу повинні досконало володіти як зовнішніми регуляторними документами, а саме: законодавством України, наказами та розпорядженнями Міністерства інфраструктури, так і внутрішніми – статутом підприємства, обліковою політикою, наказами та розпорядженнями. Внутрішні аудитори повинні удосконалювати свої знання та навички у процесі постійного підвищення кваліфікації.

Внутрішній аудит є частиною внутрішнього контролю, метою якого є забезпечення достатньої впевненості щодо досягнення таких базових цілей: а) достовірність і правдивість інформації; б) виконання правил, планів, процедур, законів, положень і контрактів; в) забезпечення захисту активів; г) економне та ефективне використання ресурсів.

Акціонери, які приймають рішення про впровадження цього виду аудиту, “виграють” за всіма параметрами, адже такі підприємства можуть не лише бути впевненими в достовірності інформації, відсутності шахрайства, але і можуть досягти бажаного прибутку, максимізувати його, адже ревізійний відділ також займається і питаннями аналізу діяльності підприємства, головне, аби цей вид аудиту був організований на високому рівні, так як головними його користувачами виступає управлінський персонал.

Сьогодні внутрішнього аудиту потребують в Україні лише великі підприємства, які мають складну структуру. В Україні впровадження внутрішнього аудиту розпочалось із банківських установ. Саме Національний Банк України своєю постановою зобов'язав комерційні банки запровадити внутрішній аудит, але, на нашу думку, це має свої недоліки, тому що доцільно було б запровадити такий вид аудиту у всіх комерційних підприємствах та організаціях, аби мінімізувати випадки з “чорною бухгалтерією” та факти шахрайства.

Отже, незважаючи на деяку недосконалість нормативно-правового забезпечення здійснення внутрішнього аудиту та аудиторської діяльності, в Україні відбувається становлення цієї діяльності як підприємницької, та цей процес поступово вдосконалюється.

Науковий керівник – викладач Дейнеко Є. В.

Література: 1. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22.04.1993 № 3126-XII. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>. 2. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України від 20.03.1998 № 114. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98>. 3. Давидов Г. М. Аудит : підручник / Г. М. Давидов. – Київ : Знання, 2004. – 511 с. 4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. – Київ : АПУ, 2006. – 1144 с. 5. Кодацький В. П. Теоретичні основи аудиту / В. П. Кодацький // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 1. – С. 29–30. 6. Редько О. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46–47. 7. Зотов В. Аудиторська діяльність в Україні: законодавчо-нормативне регулювання, сучасний стан / В. Зотов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 59–65.

МЕТОДИКА АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

УДК 657.6

Бобришева М. М.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність методики аудиту витрат підприємства, послідовність її проведення. Обґрунтовано необхідність удосконалення і розвитку методики аудиту витрат виробництва з метою більш повного задоволення інформаційної потреби в достовірній інформації про виробничу діяльність підприємства.

Ключові слова: аудит, методика аудиту, виробнича діяльність.

Аннотация. Рассмотрена сущность методики аудита затрат предприятия, последовательность ее проведения. Обоснована необходимость совершенствования и развития методики аудита затрат производства с целью более полного удовлетворения информационной потребности в достоверной информации о производственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: аудит, методика аудита, производственная деятельность.

Annotation. The essence techniques expenditure enterprise of its sequence. The necessity of improvement and development expenditure methods of production to better meet the information needs reliable information about the production activities of the company.

Keywords: audit, audit methodology, manufacturing activity.

З розвитком економічних відносин все більш актуальними є питання проведення аудиту. Ефективність аудиторського контролю значної мірою залежить від правильності визначення методики аудиту.

Аудит витрат виробництва є надзвичайно важливим у сучасних умовах, адже величина витрат має прямий вплив на формування ціни готової продукції. Зменшення витрат призводить до зниження собівартості продукції, а отже, до зростання доходів підприємства. Таким чином, під час проведення аудиторської перевірки витратам слід приділяти максимальну увагу.

Аудиторська перевірка – це складний і тривалий процес. Аудитори постійно працюють над тим, щоб максимально скоротити час перевірок, не занижуючи при цьому їх якості і не збільшуючи аудиторського підприємницького ризику. Вирішення цієї проблеми можливе лише за умови формування чіткої методики аудиту, під якою мають на увазі послідовність і порядок застосування окремих методів аудиторської перевірки та її організації з метою встановлення об'єктивної істини щодо аудиторської інформації і доведення цієї істини через аудиторський висновок до користувачів фінансової звітності й аудиту [1].

Складовою частиною методики аудиту є аудиторські процедури. Аудиторські процедури – це відповідний порядок і послідовність дій аудитора для одержання необхідних аудиторських доказів на конкретній ділянці аудиту. Аудиторська перевірка формується у відповідній послідовності: від загального до конкретного або від конкретного до загального. Найчастіше застосовується підхід від загального до детального (конкретного). Кожен аудитор самостійно вибирає послідовність своєї роботи залежно від особливостей діяльності клієнта й умов договору [2].

Під методикою аудиту розуміють спосіб дослідження дій і подій у системі суб'єкта господарювання з метою підтвердження виданої ним фінансової інформації.

Мета аудиту виробничих витрат – підтвердження достовірності формування витрат, виходу продукції та правильності відображення їх в обліку.

При проведенні аудиту витрат виробництва вивчаються процеси і явища, відображені документально і пов'язані з виробничою діяльністю підприємства. Якість аудиту залежить від того, наскільки ретельно проведена робота до початку аудиторської перевірки: увага до підбору клієнта, отримання інформації про клієнта, встановлення і прийняття умов і зобов'язань підприємства й аудиторської фірми, планування аудиту [3].

Розглянемо послідовність проведення аудиторської перевірки витрат виробництва (рис. 1).

Передує початку аудиту попередній огляд, який проводиться з метою оцінки слабких і сильних сторін внутрішнього контролю процесу виробництва і витрат. Для цього можна використати методи та прийоми, які розробляються аудиторською фірмою, а також спеціальні аудиторські процедури – тести. Під час такого тестування аудитор встановлює: чи визначаються в наказі про облікову політику витрати, що списуються на виробництво,

відповідно до П(С)БО; чи не змінювалась протягом звітного періоду облікова політика щодо визначення витрат на виробництво та собівартості продукції; чи дотримуються на підприємстві вимог, встановлених наказом про облікову політику.

Наступним кроком аудитора є прийняття рішення щодо методу організації перевірки (суцільна, вибіркова, аналітична) та кількості аудиторських процедур, необхідних для підготовки об'єктивного аудиторського висновку.

При аудиторській перевірці, як правило, немає можливості перевірити всю документацію, пов'язану з бухгалтерським обліком витрат виробництва в силу вартісних і часових обмежень. Тому аудитори обмежуються вибіркою, використанням статистичної чи нестатистичної її методики. Проте при застосуванні вибіркової перевірки можуть бути невиявлені найбільш суттєві помилки. Як наслідок, одним із шляхів правильності застосування вибірки є правильний вибір залежно від мети аудиту системи показників, які відображають якісні та кількісні характеристики підприємства.

Аудиторська перевірка формується у відповідній послідовності. Аудитор самостійно вибирає послідовність перевірки залежно від особливостей діяльності підприємства й умов договору. При аудиті витрат виробництва доцільніше застосовувати підхід від загального до конкретного. Аудитору важливо правильно оцінити систему внутрішнього контролю, бухгалтерського обліку, рівень суттєвості і аудиторський ризик.

Аудиторський ризик при аудиті витрат виробництва можна визначити як імовірність невиявлення суттєвих викривлень інформації про витрати на виробництво продукції у бухгалтерській звітності, відносно якої висловлена невідповідна думка про достовірність, або ймовірність визнання, що вона містить суттєві викривлення цієї інформації, коли насправді таких викривлень у бухгалтерській звітності немає. Аудитор повинен на підставі оцінки стану систем внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку оцінити аудиторський ризик і розробити аудиторські процедури, що дозволять знизити його до прийнятно низького рівня [3].



Рис. 1. Послідовність проведення аудиторської перевірки витрат виробництва [4]

Аудитор під час перевірки з'ясовує такі питання: обґрунтованість списання понесених витрат на виробництво продукції; додержання підприємством норм, визначених П(С)БО 16 "Витрати"; обґрунтованість відображення витрат згідно з класифікацією видів діяльності; правильність оформлення операцій із обліку витрат виробництва та калькуляції собівартості та виходу продукції у первинних документах, регістрах аналітичного та синтетичного обліку; законність і достовірність формування загальновиробничих витрат, їх розподілу та відображення в обліку; достовірність незавершеного виробництва тощо.



При перевірці витрат виробництва аудитор має встановити правильність віднесення прямих витрат на продукцію та розподілу загальновиробничих витрат, обґрунтованість застосування з цією метою спеціальних методів. Для прийняття необхідних управлінських рішень витрати групують і розподіляють. Тому аудитору доцільно перевірити правильність їх розподілу за центрами відповідальності та продукцією.

Особливу увагу при аудиті витрат виробництва варто приділити собівартості продукції. Саме правильність формування собівартості продукції виступає одним із основних оціночних показників, що визначає якість роботи підприємства. Також звертається увага на достовірність віднесення витрат на собівартість продукції – чи правильно витрати згруповані за елементами.

При зборі аудиторських доказів, які можуть підтвердити достовірність бухгалтерського обліку витрат виробництва, аудитор може використовувати різні аудиторські процедури: інспектування; спостереження; перерахунок; аналітичні процедури.

Здійснюючи аудиторські процедури, аудитор визначає можливі помилки, які виникають під час перевірки. Щодо аудиту витрат виробництва, то типовими помилками є: невідповідність застосованого методу обліку витрат зафіксованому в обліковій політиці; витрати підприємства не співставні з доходами; неправильна оцінка залишків незавершеного виробництва; неправильне розмежування витрат за звітними періодами; необґрунтоване включення в собівартість окремих видів витрат; порушення методології обліку. При цьому аудитор формує відповідні робочі документи, де зазначає знайдені помилки і їх вплив на достовірність бухгалтерської звітності. Свою незалежну думку аудитор висловлює в аудиторському висновку [4].

Таким чином, аудит витрат виробництва є невід'ємною частиною загального аудиту підприємства, інструментом оперативного контролю прийнятих рішень, дієвим засобом запобігання неефективній господарській діяльності і виявленню внутрішньогосподарських резервів.

Уміння застосовувати методикау аудиту витрат при дослідженні різних сторін господарської діяльності підприємства є одним з найважливіших елементів компетентності аудиторів. Необхідність вдосконалення та розвитку методикау аудиту витрат виробництва пов'язана з об'єктивною необхідністю підвищення його якості, з метою повнішого задоволення інформаційної потреби в достовірній інформації про виробничу діяльність підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Баришніков Н. П. Організація і методика проведення загального аудиту / Н. П. Баришніков. – М. : Філін, 2006. – 281 с. 2. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – Київ : Каравела, 2005. – 568 с. 3. Іванова Н. А. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Н. А. Іванова, О. В. Ролінський. – Київ : Центр учб. літ., 2008. – 216 с. 4. Сиротюк Г. В. Методичні аспекти проведення аудиту витрат виробництва / Г. В. Сиротюк, К. С. Сиротюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2 (2). – С. 251–259.



ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.6:330.128.4

Богданчук О. Л.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття аудиторського ризику, розкрито необхідність удосконалення методикау оцінки його ступеня для підвищення якості аудиту. Обґрунтовано необхідність оцінки аудиторського ризику за етапами.

Ключові слова: аудиторський ризик, запаси, підприємство, аудит, ступінь аудиторського ризику.

Анотація. Рассмотрена сущность понятия аудиторского риска, раскрыта необходимость совершенствования методики оценки его степени для повышения качества аудита. Обоснована необходимость оценки аудиторского риска по этапам.

Ключевые слова: аудиторский риск, запасы, предприятие, аудит, степень аудиторского риска.

Annotation. The essence of the concept of audit risk, revealed the need to improve its methodology for assessing the degree to improve audit quality. The need for assessment of audit risk by stages.

Keywords: audit risk, inventory, enterprise, audit, the extent of audit risk.

Одним із найважливіших завдань, вирішення яких сприяє забезпеченню належної якості аудиторських послуг, є оцінювання аудиторського ризику – саме від нього залежить імовірність виникнення обставин, через які аудитор може висловити неадекватну думку щодо достовірності інформації, що може бути використана для обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Однак слід зауважити, що на кожному підприємстві, особливо це стосується промислових підприємств, велике значення мають саме запаси. Через те, що вони є основою ефективного, постійного виробничого процесу, контроль за надходженням, правильним оформленням в бухгалтерському обліку та списанням запасів є необхідним завданням для підприємства. Це зумовлює необхідність у правильності визначення аудиторського ризику запасів.

Оцінка аудиторського ризику здійснюється на кожному етапі виконання завдань із надання впевненості (зокрема аудиторської перевірки). При цьому попередня оцінка ризику може бути скоригована внаслідок виявлення аудитором додаткової інформації про особливості функціонування підприємства та підготовки його звітності. Наявність адекватної оцінки аудиторського ризику сприяє об'єктивному ставленню користувачів інформації до роботи аудитора та її результатів, узагальнених у звітах.

Відповідно до Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду та інших послуг, пов'язаних із наданням упевненості, аудиторський ризик визначається як імовірність того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку, якщо фінансова звітність містить суттєво викривлену інформацію [1, с. 11].

Найчастіше оцінка аудиторського ризику проводиться за алгоритмом, що передбачає п'ять етапів: орієнтовна оцінка можливого аудиторського ризику на основі інформації із зовнішніх джерел; попереднє ознайомлення з підприємством, його діяльністю, системою внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку; попередня оцінка складових аудиторського ризику та його загального рівня; укладання договору, планування та проведення аудиторської перевірки; коригування рівня аудиторського ризику, враховуючи інформацію, отриману під час проведення аудиторської перевірки, яка вплинула на зміну аудиторського ризику.

Для зниження аудиторського ризику аудитор повинен планувати та проводити перевірку, виходячи із рівня суттєвості статей балансу, а також частоти появи помилок і порушень в обліку діяльності підприємства.

Перед аудитором, який проводить аудит виробничих запасів, постає завдання: встановити й підтвердити аудиторським висновком дотримання суб'єктом господарювання вимог чинного законодавства, яке регулює бухгалтерський та податковий облік із цього питання. Кількість нормативних документів, що регулюють господарські операції з виробничими запасами, є досить значною, крім того, вони часто змінюються та є особливими для окремих суб'єктів господарювання залежно від галузі.

Виходячи з вимог чинного законодавства, метою аудиту виробничих запасів є висловлення аудитором думки про те, чи відповідає фінансова інформація щодо руху і залишків виробничих запасів на підприємстві в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок її підготовки і надання користувачам [2, с. 157].

Суттєвість інформації першочергово впливає на ймовірність висловлення аудитором неадекватної думки стосовно її достовірності. Суттєвість інформації розглядається аудитором як критерій зміни управлінського рішення. При зменшенні рівня суттєвості інформації, яка перевіряється аудитором, тобто при зменшенні вартісного значення показника, на підставі якого змінюється рішення користувача, будь-яке відхилення, не виявлене ним під час перевірки, отримує більшу ймовірність перевищити це значення [3, с. 254]. Це означає, що аудитор більше ризикує висловити неадекватну думку відносно інформації, оскільки користувачі не будуть ознайомлені як із фактом існування суттєвого відхилення за результатами аудиту, так і з його впливом на всю інформацію. І навпаки, збільшення вартісної величини межі суттєвості, яка розділяє два різні управлінські рішення користувачів, призводить до того, що зменшується ймовірність впливу невиявлених аудитором відхилень на якість перевіреної ним інформації. Внаслідок цього зазначені відхилення, навіть якщо і не будуть виявлені, не спричиняють зростання ймовірності висловлення аудитором неадекватної думки, оскільки від їх наявності та розміру не залежить зміст і характер рішення користувачів.

Аудиторський ризик визначається кількісними та якісними характеристиками інформації з приводу обліку та руху запасів, яка перевіряється аудитором, його суб'єктивним ставленням до інформації та процедур її



обробки, а також обставинами її формування. З іншого боку, за результатами оцінювання аудиторського ризику аудитор може визначити зміст, обсяг і послідовність виконання необхідних процедур, чим безпосередньо вплинути на можливість появи обставин, які приведуть до збільшення (чи зменшення) самого аудиторського ризику. Такі ж обставини можуть утворитися внаслідок виявлення нової інформації у процесі аудиторської перевірки, що стане можливим внаслідок застосування альтернативних чи додаткових процедур, спрямованих на зниження попередньої оцінки аудиторського ризику [4, с. 22].

Потрібно зазначити, що через обмеження об'єктивного (час виконання завдання) та суб'єктивного (застосування професійного судження) характеру аудиторський ризик не може оцінюватись як нульовий. Тому оцінка аудиторського ризику має визначати ту ймовірність надання неадекватного аудиторського звіту, яку погодиться прийняти користувач інформації, перевіреної аудитором. Таким чином, для оцінювання аудиторського ризику необхідно брати до уваги ступінь довіри користувача до якості роботи аудитора.

Таким чином, оцінка аудиторського ризику має враховувати не тільки обставини, що впливають на думку аудитора, а й власний вплив на них. Отже, оцінка аудиторського ризику не є самостійним параметром, що використовується в аудиті. Її залежність від низки чинників, а також її вплив на них дозволяють дійти висновку про те, що відповідний параметр має бути врахований на кожному з етапів виконання аудиторської перевірки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Басенко О. В. Облік і аудит запасів та аналіз ефективності їх використання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Басенко Ольга Володимирівна. – Київ, 2008. – 23 с. 2. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – 2-ге вид. – Київ : Каравела, 2005. – 560 с. 3. Редько О. Ю. Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / Редько Олександр Юрійович. – Київ, 2009. – 453 с. 4. Андренко О. А. Конспект лекцій з дисципліни "Організація і методика аудиту" / О. А. Андренко. – Харків : ХНАМГ, 2012. – 35 с.



INTERNATIONAL ACTIVITY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

УДК 336.711(477)

Bogoslavskaya E.

2nd year student
of the Faculty of Finance of S. Kuznets KhNUE

Annotation. *The article considers the international activity of the National Bank of Ukraine. The world economy is characterized by the intensive processes of integration and globalization. Despite the militant position of individual regions of Ukraine, the lack of funds in the state budget and the rapid depreciation of the national currency of Ukraine, there is an objective need for expansion and improvement of Ukrainian banking international activity.*

Keywords: *globalization, national economy, the national Bank of Ukraine (the NBU), credit risk, crisis, currency.*

Анотація. *Розглянуто міжнародну діяльність Національного банку України. Так як світова економіка характеризується інтенсивними процесами інтеграції та глобалізації, то, зважаючи на воєнізований стан окремих регіонів України, а також відсутність коштів у державному бюджеті та стрімке зниження курсу національної валюти України, існує об'єктивна необхідність розширення та удосконалення міжнародної діяльності.*

Ключові слова: *глобалізація, національна економіка, Національний банк України (НБУ), кредитний ризик, криза, валюта.*



Анотація. *Рассмотрена международная деятельность Национального банка Украины. Так как мировая экономика характеризуется интенсивными процессами интеграции и глобализации, то, несмотря на военизированное состояние отдельных регионов Украины, а также отсутствие средств в государственном бюджете и резкое снижение курса национальной валюты Украины, существует объективная необходимость расширения и совершенствования международной деятельности.*

Ключевые слова: *глобализация, национальная экономика, Национальный банк Украины (НБУ), кредитный риск, кризис, валюта.*

The process of globalization plays an important role in the world policy and economics. It is characterized by international activity of different organizations in different countries of the world. Banks are the most important types of such organizations. Their place in the development of the world economy determines the novelty and topicality of the article. There is a lot of banks and other financial institutions which act as a bank.

The aim of this article is to show the role of globalization process in the development of the National Bank of Ukraine.

The objectives of the article are to reveal the development of the National bank of Ukraine economic relations with different international banks and financial organizations. The NBU cooperates with such international organizations as the International Monetary Fund, the International Bank for reconstruction and development, European Bank for reconstruction and development, the Black Sea Bank of trade and development, the German-Ukrainian Fund, Organization for economic cooperation and development, etc.

The subject of the research is to study theoretical and practical aspects of the NBU's international activity.

There are a lot of economists whose works were dealt with the same issue. Among them we may call O. Dzeblyuk, J. McLean, R. Robertson and A. Filippenko and others. A. Filippenko researched not only globalization processes, but the increase of international trade and investment, variety of labour force, considerable increase of its role in multinational and transnational corporations, the tough international competition, the emergence of the global strategic management system, etc. J. McLean envisages strengthening of national economies, their interdependence in various spheres of the world economy, including international banking, credit and finance, and foreign exchange transactions. Modern financial market actually operates around the clock. The National Bank of Ukraine is one of the mechanisms of this clock [1, p. 45].

Prior to the collapse of the USSR, the National Bank of Ukraine was a branch of the Central Bank of the USSR. Officially, the National Bank of Ukraine acted as the Central Bank of Ukraine since early 1992.

The legal status of the National Bank of Ukraine and the principles of its organization and activities are determined by the Constitution of Ukraine and the Law of Ukraine "About the National Bank of Ukraine" [2].

The main purpose of the National Bank's activity is management of cash flow turnover. The Central Bank influences money circulation through currency changes, money supply and its value. It implements banks issuing; the bank of banks function (the Bank of banks is a specific banking institution, which creates bank reserves and regulates the activities of the banking system); government authority and its responsibility for the monetary policy of the country.

Some of the National Bank's functions determine its main activities. Other functions are gradually delegated to other banks, which have their special position in the banking system. The main functions are emission, cash handling; Bank of banks; body of banking; regulation and supervision; banker and financial agent of the government and a conductor of monetary policy.

The National Bank of Ukraine (NBU) is the Central Bank of Ukraine and the Central body of state administration. It has legal status. Its functions, power and principles are determined by the Constitution of Ukraine and the relevant Law [3].

In accordance with the Constitution of Ukraine, the main function of the NBU is to ensure stability of the monetary unit of Ukraine and stability of the banking system of the country. Besides the NBU has the right to carry out operations necessary to ensure the performance of these functions. The NBU has the authority to set fees [4]. The NBU has the right to participate in capital formation and activities of international organizations in accordance with international treaties and agreements.

The NBU determines the structure of the currency market of Ukraine and organizes trading in accordance with Ukrainian legislation and currency regulation. The National Bank of Ukraine conducts discount and motto monetary policy and applies appropriate currency restrictions [5]. The NBU provides discount monetary policy by changing the discount rate of the NBU for the regulation of capital movements; the balance of payment obligations and the correction rate of monetary unit of Ukraine relative to foreign currencies.

At the end of 2014 the Chairman of the NBU Valeria Gontareva expressed opinion in relation to the course of hryvnia (UAH) to the USA dollar In her opinion this course must make 12, 95 UAH/ USD. After that Ukraine's National Bank effectively floated the hryvnia. In late September, banks were ordered not to sell more than 3,000 hryvnias' worth of foreign currency per day to their customers. At the same time, the National Bank started holding special auctions in which it sold \$3 million per day to banks to set a so-called "indicative rate" that they were supposed to follow in



transactions with clients. Soon even that artificial rate dropped quickly, moving to 16 hryvnias per dollar in a matter of days. The banks, however, only displayed that rate at exchange offices, where citizens could barely buy any foreign currency anyway. Among themselves, they traded at rates that were about 20 percent higher than the official one. For ordinary Ukrainians, there was also a lively black market, where rates were closer to the interbank ones than to the official benchmark. Today, V.Gontareva announced the end of indicative auctions, allowing the banks to move to a single, market-determined rate. It would be hard for Ukraine to claim the path of reforms as long as it had a currency black market. Besides, uncertainty over the actual the rate was distorting Ukraine's financial projections for the year. At a press conference V. Gontareva vehemently denied that she had agreed to an exchange rate of 25 hryvnias to the dollar with the IMF. "It's not even being considered," she said. Now the hryvnia was trading at 24.85 to the dollar. The National Bank has imposed a 5.5 percentage point refinancing rate hike to 19.5 percent. It has also kept certain restrictions in place, including the 3,000-hryvnia restriction for private individuals and a requirement for exporters to sell 75 percent of foreign currency revenues for hryvnias. Ukraine saw 25 percent inflation last year; this year, prices will keep rising at a fast clip.

At the same time, the high interest rate will severely limit lending to businesses. Now, however Ukraine can't afford to defend the hryvnia against banks and businesses hoarding foreign currency: today, the National Bank said its international reserves had shrunk to \$6.4 billion at end of January, after the government paid \$624 million in foreign debt servicing, sold \$464 million to Naftogaz, which imports natural gas from Russia, and sold the rest at indicative rate auctions to banks [6].

In conclusion it must be said that because of the difficult political situation and long-lasting anti-terrorist operation in Eastern Ukraine in 2014, the country was forced to ask international financial organizations helping it by issuing loans and tranches [6]. This may happen only due to the development of globalization processes.

Scientific Adviser – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer Butkovskya N. O.

Literature: 1. Филиппенко С. А. Украина и мировая экономика: сотрудничество на рубеже тысячелетия : учеб. пособие / С. А. Филиппенко, С. В. Будкин. – Киев : Лыбидь, 2002. – 470 с. **2.** Конституция Украины : Закон Украины от 28.06.1996 // Вестник Верховной Рады Украины. – № 30. – Ст. 141. **3.** Про Національний банк України [Electronic resource] : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. – Access Mode : <http://www.rada.gov.ua/>. **4.** Дзюблук О. Грошово-кредитна система України у контексті глобалізаційних процесів / О. Дзюблук // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – Вип. 2. – С. 7–20. **5.** Козюк В. В. Независимость центральных банков / В. В. Козюк. – Тернополь : Карт-бланш, 2003. – 244 с. **6.** Національний банк України : офіц. сайт [Electronic resource]. – Access Mode : www.bank.gov.ua.



АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ОПЛАТИ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

УДК 657.6:657.471.12

Боднар О. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність поняття аудиту оплати праці та визначено його етапи; розглянуто аналітичний рахунок розрахунків із оплати праці та показано причини розходжень даних.

Ключові слова: аудит, оплата праці, заробітна плата, етапи аудиту.

Аннотация. Раскрыта сущность понятия аудита оплаты труда и определены его этапы; рассмотрен аналитический счет расчетов по оплате труда и показаны причины различий данных.

Ключевые слова: аудит, оплата труда, заработная плата, этапы аудита.

Annotation. The essence of the concept of the audit and remuneration determined its stages; reviewed analytical account of calculations on wages and shows the reasons for these differences.

Keywords: audit, compensation, payr, audit phases.

Аудит розрахунків із оплати праці відіграє важливу роль у системі як зовнішнього, так і внутрішнього контролю. Насамперед тому, що контроль праці та її оплати є трудомістким процесом, що пов'язаний з обробкою великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу.

Питання аудиту оплати праці досліджували такі автори, як Бутинець Ф. Ф. [1], Ганін В. І. [2], Гурова К. Д. [3], Живко З. Б. [4], Лень В. С. [5], Мних Є. В. [6], Нашкерська Г. В. [7], Рудницький В. С. [8], Тарасенко Н. В. [9] та багато інших. У той же час залишаються невирішеними питання виокремлення та провадження етапів аудиту оплати праці, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є визначення теоретичних аспектів аудиту розрахунків із оплати праці.

Об'єктами аудиту праці та її оплати є трудова дисципліна та дотримання трудового законодавства; політика оплати праці; зобов'язання з оплати праці; розрахунки за виплатами працівникам; нарахування й утримання із заробітної плати.

Під час перевірки розрахунків із оплати праці аудитором, з одного боку, важливо переконатися в дотриманні підприємством чинного законодавства про оплату праці, відсутності порушень умов оплати праці працівників, а з іншого боку – перевірити правильність здійснених відрахувань податків і зборів із заробітної плати працівників, а також відповідність відображення операцій у бухгалтерському обліку та достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства.

На підставі проведеного теоретичного дослідження [10] автором узагальнено етапи аналізу розрахунків із оплати праці, розроблено його послідовність та встановлено такі етапи:

- підготовчий, збір інформації, обробка інформації та заключний етап;
- планування, збір та аналіз інформації, складання аудиторського висновку;
- підготовчий, детальної перевірки, заключний етап.

Найбільш повно розкрито сутність методичних підходів до проведення виплат працівникам підприємства у трьох останніх етапах аудиту, які характеризуються відповідними питаннями, що повинні бути розглянуті і вирішені аудитором. Етапи організації аудиторської перевірки показано на рис. 1.

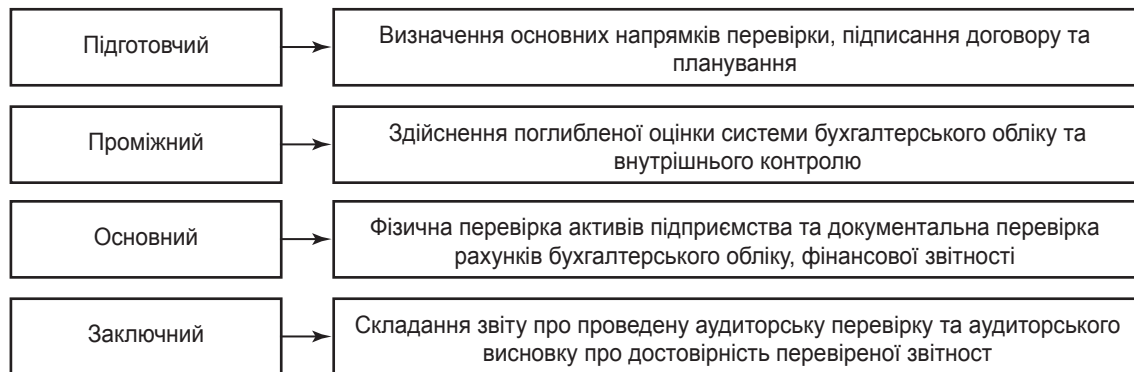


Рис. 1. Етапи організації аудиторської перевірки

Підготовчий етап проведення аудиту передбачає розгляд та оцінку діючої на підприємстві системи трудових відносин, застосовуваних систем оплати праці та стимулювання, попереднє тестування систем контролю й обліку, оцінку регламентного забезпечення, загальний аналіз діяльності кадрової служби підприємства з метою отримання доказів відповідності й ефективності організації оплати праці, обліку та контролю розрахунків за виплатами працівникам.

На етапі детальної перевірки виплат працівникам здійснюються переважно перевірки по суті, які спрямовані, перш за все, на виявлення наявності, повноти та точності оцінки зобов'язань за виплатами працівникам і пов'язаних із ними нарахувань за певний період, віднесення витрат на оплату праці на собівартість, інші витрати звітного періоду та валові витрати підприємства. Як правило, вони проводяться вибірково, зважаючи на високу трудомісткість перевірки і значні масиви інформації, що перевіряється.

Суцільній перевірці можуть бути піддані ті види нарахувань і утримань, сальдо яких склалось як результат нетипових чи ризикованих операцій. У разі прийняття рішення про здійснення вибіркової перевірки, аудиторю треба виважено підійти до визначення обсягу та періоду відібраних документів чи операцій. Відібравши елементи для проведення вибіркового дослідження, виконують аудиторські процедури для отримання доказів у обсязі, необхідному для формування думки аудитора про достатність та ефективність засобів контролю і про достовірність облікових і звітних даних.

Перевіряють розпорядчі та первинні документи з обліку праці та її оплати, документи, що підтверджують інші виплати працівникам, реєстри синтетичного, аналітичного обліку, фінансову, податкову звітність.

На заключному етапі аудиту розрахунків із оплати праці систематизують та аналізують виявлені помилки й порушення та визначають їх вплив на достовірність показників фінансової, податкової та статистичної звітності.

Варто зазначити, що типовими помилками і порушеннями в обліку розрахунків з оплати праці є такі:

- нереальність зазначеної у звітності чисельності працівників;
- недостовірність визначення обсягів виконаних робіт;
- невірне визначення середнього доходу одного працівника і середньоспискової чисельності працюючих на підприємстві;
- наявність занесених у документи осіб, які не брали участі у виконанні робіт;
- недостовірність відображених в облікових документах виконаних робіт;
- повторне включення виконаних робіт до документів із обліку праці;
- порушення законності встановлення доплат і надбавок до основної заробітної плати;
- арифметичні помилки в підрахунках підсумків згідно з первинними документами;
- порушення законодавства про оплату праці та організацію ведення бухгалтерського обліку;
- невірне віднесення витрат на оплату праці на собівартість продукції [11].

Аналіз помилок, що потрапили до вибірки, здійснюється на предмет їх аномальності чи типовості.

Результати аудиторської перевірки оформлюють підсумковою документацією, форма якої залежатиме від типу виконаних процедур та обумовленої в договорі на проведення аудиту. За результатами аудиторської перевірки виплат працівникам у межах загального аудиту складають проміжний аудиторський висновок і звіт для інформування керівництва клієнта.

Таким чином, у процесі аудиту розрахунків із оплати праці аудиторю слід керуватися законодавчими та нормативними документами, які регулюють ці питання, тобто аудиторські докази мають бути достовірними, обґрунтованими, чітко спланувати проведення аудиторської перевірки, визначити джерела отримання інформації та вибрати найбільш прийнятні методи і методичні прийоми, за допомогою яких буде проведено перевірку. Інформацію про отримані результати перевірки аудитор повинен передати замовнику аудиторської перевірки, тобто або керівнику підприємства, або власнику підприємства у вигляді акту перевірки, якщо це пооб'єктний аудит, або у вигляді аудиторського висновку, якщо це суцільна перевірка суб'єкта господарювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кожушко О. В.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2002. – 672 с. 2. Ганін В. І. Теоретичні основи бухгалтерського обліку : навч. посіб. / В. І. Ганін, Т. В. Синиця. – Київ : Центр учб. літ., 2008. – 336 с. 3. Актуальні проблеми розвитку соціально-економічних систем у трансформаційних умовах : наукові здобутки молоді // Збірник тез всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції – Харків, 21–22 березня 2013 р. – 399 с. 4. Живко З. Б. Судова бухгалтерія: теорія, методика, практика : навч.-метод. посіб. / З. Б. Живко. – Львів : Камула, 2006. – 152 с. 5. Лень В. С. Організація бухгалтерського обліку / В. С. Лень. – Київ, 2008. – 695 с. 6. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – Київ : Центр навч. літ., 2003. – 412 с. 7. Нашкерська Г. В. Фінансовий облік : навч. посіб. – Київ : Кондор, 2005 р. – 503 с. 8. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту / В. С. Рудницький. – Тернопіль : Екон. думка, 2008. – 292 с. 9. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз / Н. В. Тарасенко. – Львів, 2004. – 344 с. 10. Савченко В. Я. Аудит : навч. посіб. / В. Я. Савченко. – Київ : КНЕУ, 2005. – 322 с. 11. Утенкова К. О. Аудит : навч. посіб. / К. О. Утенкова. – Київ : Алерта, 2011. – 408 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ»

УДК 336.274.2

Боднар О. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність дебіторської заборгованості. Розкрито переваги та недоліки у визначеннях різних авторів. Проведено порівняльний аналіз визначення «дебіторська заборгованість» вітчизняних і зарубіжних дослідників. Розкрито етимологію цього визначення, а також здійснено ґрунтовний аналіз сутності поняття «дебіторська заборгованість».

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредитна політика, управління дебіторською заборгованістю, дебітор.

Аннотация. Исследована сущность дебиторской задолженности. Раскрыты преимущества и недостатки в определениях разных авторов. Проведен сравнительный анализ определения «дебиторская задолженность» отечественных и зарубежных исследователей. Раскрыта этимология этого определения, а также осуществлен обстоятельный анализ сущности понятия «дебиторская задолженность».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, управление дебиторской задолженностью, дебитор.

Annotation. In the article the essence of accounts receivable. Identify the advantages and disadvantages of different definitions of the authors. Comparison of the definition of "receivables" of domestic and foreign researchers. Reveals the etymology of this definition and conducted a thorough analysis of the nature of the concept of "accounts receivable".

Keywords: accounts receivable, credit policy, accounts receivable management, debtor.

В Україні існує чимала частину підприємств, що знаходяться у складному стані та мають значні проблеми з неплатежами. Ефективність управління поточною дебіторською заборгованістю – це головна умова підтримки потрібного рівня ліквідності та платоспроможності підприємств, що функціонують в умовах ринку. Тому важливим етапом у розробленні стратегії управління дебіторською заборгованістю вважають дослідження сутності визначення «дебіторська заборгованість».

Предметом дослідження є дебіторська заборгованість.

Мета цієї статті – це уточнення поняття «дебіторська заборгованість», а також її класифікація з перспективою використання в майбутньому, розробка стратегії управління дебіторською заборгованістю.

Об'єктом дослідження є розкриття змісту визначення «дебіторська заборгованість».

Дослідженням цього питання займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них М. Білик, С. Дубровська, О. Лищенко, Ф. Бутинець, Д. Стоун, К. Хітчинг та інші, але питання щодо дебіторської заборгованості залишаються відкритими та потребують подальшого дослідження.

Економічний і політичний розвиток в Україні та світі мали свої етапи, на кожному з яких відбувалися значні зміни у трактуванні поняття «дебіторська заборгованість».

Таке поняття зародилось у VIII ст. н.е. Значний внесок у розвиток розуміння дебіторської заборгованості зробили Е. Дегранжа і Дж. Дзаппі, які розпочали переглядати її як показник, що характеризує фінансовий стан підприємства. При розвитку наукової думки розуміння дебіторської заборгованості вдосконалювалося, і сучасна наука має більш широке коло визначень [1].

Процес і методика обліку дебіторської заборгованості визначено в П(С)БО 10, «Дебіторська заборгованість». Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату [2].

Зарубіжні та вітчизняні економісти спрямовують визначення управління дебіторською заборгованістю до розроблення сукупності рішень із продажу продукції, товарів, робіт або послуг при відстрочці платежу. Головна відмінність у вітчизняній практиці обліку дебіторської заборгованості – це його тверда регламентованість, що викреслює будь-яку альтернативу для підприємства.

Необхідно привернути увагу до того, що поміж дослідників, особливо вітчизняних, існує тенденція до прирівнювання понять «управління дебіторською заборгованістю» та «кредитна політика».

Бланк І. О. зазначає, що в цілях ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємствах повинна розроблятися та здійснюватися особлива фінансова політика управління дебіторською заборгованістю або його кредитна політика щодо покущів продукції [3].

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності дебіторської заборгованості

Вид джерела	Трактування поняття «дебіторська заборгованість»
П(С)БО	це один із видів фінансових активів, що визначається як контракт, який надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства
Кірейцев Г.	складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг
Голов С.	фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони
Стоун Д., Хітчинг К.	сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли через господарські взаємовідносини з ними
Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е.	сума боргів, належних підприємству, фірмі, компанії з боку інших підприємств, фірм, компаній, а також громадян, що являються їх боржниками, дебіторами

Едвардс Б. під кредитною політикою також розуміє механізм управління дебіторською заборгованістю [4].

Так, важливою складовою частиною у системі менеджменту підприємства вважають стратегію управління дебіторською заборгованістю.

Закордонні автори мають своєрідний підхід до трактування дебіторської заборгованості. Зокрема, професори Гарвардського університету Боді З. і Мергон Р. визначають дебіторську заборгованість як «рахунки до отримання», зазначаючи, що це та сума, яку покупці продукції мають виплатити корпорації (підприємству).

Економісти Заходу нерідко сприймають поняття «кредитна політика» та «політика управління дебіторською заборгованістю» як єдину категорію. Так наприклад, Хорн Д. взагалі розглядає дебіторську заборгованість як кількісний результат, що виникає через реалізацію кредитної політики підприємства, а Едвардс Б. у своїй книжці «Кредитний менеджмент» взагалі використовує поняття «дебіторська заборгованість» суто як термін обліку [5].

Що стосується сучасних вітчизняних учених, то Дубровська Є. В. визначає дебіторську заборгованість як неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та / або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [6].

Дебіторська заборгованість розкривається деякими українськими вченими як кошти, котрі на певний час перебувають в інших осіб, чи які вилучені у підприємства. Проте така дефініція не досить коректна, так як її необхідно уточнювати. Тому кошти, які вилучені у підприємства, не завжди можуть перетворюватися у дебіторську заборгованість.

Якщо дивитись на це з юридичної точки зору, то дебіторська заборгованість розкривається як капітал підприємства-кредитора, але не завжди виступає його власним капіталом. Тому активами, що зв'язані з юридичними правами, право на володіння в тому числі, являється дебіторська заборгованість як частина майна підприємства-кредитора і залежно від джерела виникнення є власним капіталом або залученими коштами інших осіб.

Отже, результатом проведення цього дослідження є ґрунтовний аналіз сутності поняття «дебіторська заборгованість». Отже, видно, що сучасний науковий простір не містить однозначного трактування поняття «дебіторською заборгованістю». Діапазон цих тверджень достатньо широкий.

Науковий керівник – старший викладач Доценко Н. С.

Література: 1. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент / За ред. Г. Г. Кірейцева. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 469 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 5.10.1999 № 237. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua. 3. Бланк І. А. Управление активами / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2000. – 720 с. 4. Эдвардс Б. Руководство по кредитному менеджменту / Б. Эдвардс. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 464 с. 5. Боді Зві. Фінанси : навч. посіб. / Зві Боді, Роберт

Мертон. – М. : Вільямс, 2000. – 592 с. 6. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» / Є. В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. – 2009. – № 2. – С. 202–205.

АУДИТ ЗАПАСІВ НА ВЕЛИКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ І ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК 657.6

Борзьонок Г. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто шляхи вдосконалення організації аудиту запасів, а також найтипівіші види порушень у бухгалтерському обліку запасів. Запропоновано напрями удосконалення організації аудиту запасів промислового підприємства. Показано користь комп'ютерних програм під час використання їх аудитором у своїй діяльності.

Ключові слова: запаси, аудит запасів, організація, зовнішній контроль, внутрішній контроль.

Аннотация. Рассмотрены пути совершенствования организации аудита запасов, а также типичные виды нарушений в бухгалтерском учете запасов. Предложены направления совершенствования организации аудита запасов промышленного предприятия. Показана польза компьютерных программ при использовании их аудитором в своей деятельности.

Ключевые слова: запасы, аудит запасов, организация, внешний контроль, внутренний контроль.

Annotation. The article is devoted to ways of improving of organization of reserves audit. Considered the most common types of violations in accounting. Directions of improvement of organization of reserves audit of industrial enterprises was proposed. Disclosed benefits of using of computer software by auditor.

Keywords: inventory, audit inventory, organization, external control, internal control.

У зв'язку з суспільним значенням професії аудитора виняткову важливість має питання підвищення якості аудиторської роботи. Аудиторська фірма має дотримуватися політики і процедур контролю якості, що призначені забезпечити проведення всіх аудиторських процедур відповідно до професійних стандартів.

Основними критеріями якості аудиту виступає довіра з боку користувачів до професійної думки аудитора. Якість аудиту оцінюється на рівні системи контролю якості аудиту. Це викликано тим, що користувачі професійної думки аудитора мають бути впевнені, що аудит як ділова професійна послуга задовольняє вимогам із якості.

У сучасних умовах господарювання важливого значення набувають проблеми розвитку великих промислових підприємств, а отже, актуальним є питання удосконалення організації аудиту, зокрема аудиту такого важливого елементу діяльності великих промислових підприємств, як запаси. Питання аудиту запасів висвітлюють багато вчених у своїх дослідженнях, такі як: Савченко В. Я., Бутинець Ф. Ф., Череп О. Г., Білуха М. Т., Кулаковська Л. П., Піча Ю. В., Усач Б. Ф. та ін.

Метою цього дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка напрямів удосконалення організації аудиту запасів на великих промислових підприємствах.

Методи, що використані під час дослідження: спостереження, системного аналізу, конкретизації, логічного узагальнення.

Відповідно до П(С)БО 9 запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробни-



цтва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Виходячи з цього визначення, можна дійти висновку, що запаси – це складова частина економічних ресурсів підприємства, які перебувають у процесі виробництва або утримуються для подальшого продажу.

У літературі зустрічається багато визначень поняття “аудит запасів”. Кожен автор має свою думку щодо методики проведення аудиту, етапів проведення, процедур перевірки.

Аудит запасів – це важливий елемент у роботі будь-якого підприємства. На думку Кулаковської Л. П., метою аудиту виробничих запасів є висловлення аудитором думки про те, чи відповідає фінансова інформація щодо руху і залишків виробничих запасів на підприємстві в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок її підготовки і надання користувачам [2].

Організація проведення аудиторських перевірок включає такі стадії:

1) діяльність до початку роботи. На цьому етапі складається договір між двома сторонами на проведення аудиту;

2) планування та складання програми аудиту. Розробляється загальний план аудиту, графік та строки проведення аудиту;

3) проведення процедур аудиту й отримання аудиторських доказів, збір аудиторських доказів за допомогою проведення відповідних процедур аудиту;

4) формулювання висновків і складання аудиторського звіту, формулювання висновків і складання підсумкової документації.

Аудиторська практика свідчить, що найтипівішими видами порушень у бухгалтерському обліку запасів є такі:

1) у первинних документах із обліку запасів часто відсутні всі необхідні реквізити;

2) порушуються терміни проведення інвентаризацій;

3) порушується порядок відшкодування вартості запасів матеріально відповідальними особами, результатом чого є недоотримання сум нанесеного збитку;

4) неправильне віднесення деяких об'єктів до складу малоцінних і швидкозношуваних предметів;

5) порушуються норми списання запасів.

В Україні головним напрямком підвищення якості аудиторських послуг є професійний контроль, здійснюваний комітетом із контролю аудиторської діяльності, що діє як структурний підрозділ при Аудиторській палаті України (далі – АПУ). В останні роки впроваджені конкретні заходи щодо організації зовнішнього контролю. У 2003 році Рішенням Ради Співки аудиторів України (далі – САУ) затверджено Положення про порядок проведення ініціативного контролю якості аудиту і супутніх послуг.

Для організації дієвого зовнішнього контролю АПУ було затверджено Національну концептуальну основу забезпечення якості аудиторських послуг в Україні та Положення про здійснення зовнішніх перевірок контролю якості аудиторських послуг в Україні.

У розвиток нової редакції Закону України «Про аудиторську діяльність» рішенням АПУ від 27.09.2007 № 182/3 затверджена нова концептуальна основа контролю аудиторської діяльності в Україні – Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторськими системами контролю якості аудиторських послуг» [3].

Організація зовнішнього контролю підвищує відповідальність аудиторів, виходячи з вимог, сформульованих у п. 16 МСКЯ 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» [4, с. 48].

У зв'язку з цим запропоновано такі напрями удосконалення організації аудиту запасів промислового підприємства:

– посилити контроль за надходженням, зберіганням і списанням запасів;

– підвищити ефективність роботи за допомогою інформаційних досліджень;

– розробити внутрішньофірмові стандарти проведення внутрішнього аудиту з питань інвентаризації запасів, що дасть керівникам можливість на кожному етапі роботи оперативно контролювати якість аудиторської перевірки, приймати необхідні управлінські рішення і бути впевненим в аудиторському висновку;

– розробити методику складання аудиторських робочих документів для внутрішніх аудиторів.

На думку автора, на сьогодні аудитори та аудиторські фірми не широко використовують комп'ютерну техніку та спеціалізовані програми для виконання процедур. Незважаючи на те, що сьогодні комп'ютеризація охопила все ділове життя в Україні, багато підприємств, в тому числі і наше, використовують MS Word та MS Excel.



Використання комп'ютерної техніки в аудиті скорочує терміни аудиторського процесу та підвищує його вплив на результати діяльності виробництва.

На сьогодні найбільш поширеними та вживаними є такі інформаційні системи: «Експрес – аудит: ПРОФ», Аудит ХР «Комплекс Аудит», «Audit Expert», «Івахненков і Катеньов Аудит», IT audit: «Аудитор 3.0.3.0» та «AuditNET».

Застосування комп'ютерної обробки дає можливість підвищити надійність виведень і рентабельність аудиту за рахунок скорочення термінів перевірки і трудовитрат.

Таким чином, нами було проаналізовано основні положення організації проведення аудиту запасів; визначено стадії проведення аудиту запасів; узагальнено види порушень в обліку запасів та запропоновані можливі шляхи удосконалення аудиту запасів на великих промислових підприємствах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 2. Організація і методика аудиту : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – Київ : Каравела, 2009. – 544 с. 3. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>. 4. Міжнародний стандарт контролю якості 1 «Контроль якості фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання впевненості і супутні послуги» від 15.12.2009 р. 5. Іванова Н. А. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Н. А. Іванова, О. В. Ролінський. – Київ : Центр учб. літ., 2008. – 216 с.



РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕННЯ В ЕФФЕКТИВНОМ РАЗВИТІИ ПЕРСОНАЛА

УДК 005.963.1

Бурдина Н. А.

Студент 3 курсу
факультета економіки и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Необходимым условием конкурентоспособной деятельности современных предприятий является постоянное развитие и совершенствование всех факторов производства, основным из которых выступает труд человека, который отличается рядом особенностей, что обуславливает необходимость подбора новых эффективных методов развития трудового потенциала персонала.

Ключевые слова: персонал, развитие, корпоративное обучение, эффективность.

Анотация. Необходимой умовою конкурентоспроможної діяльності сучасних підприємств є постійний розвиток і вдосконалення всіх факторів виробництва, основним із яких виступає праця людини, яка відрізняється низкою особливостей, що обумовлює необхідність підбору нових ефективних методів розвитку трудового потенціалу персоналу.

Ключові слова: персонал, розвиток, корпоративне навчання, ефективність.

Annotation. The necessary condition of modern enterprises competitive activities is the continuous development and improvement of all factors of production, the main of which is human labor, which differs in a number of features that necessitates selection new effective methods for developing the labor potential of staff.

Keywords: staff development, corporate training, efficiency.



Персонал – это основной ресурс предприятия, его конкурентное преимущество. Основной задачей успешно го руководителя, который хочет добиться максимальной производительности деятельности своего предприятия, является развитие персонала, максимальная реализация его трудового потенциала, повышение эффективности использования знаний и умений сотрудников. Одной из новых форм обучения, отвечающей потребностям развивающихся отечественных предприятий, является корпоративное обучение. Оно позволяет реализовать различные цели предприятия, такие как подготовка специалистов и руководителей, формирование кадрового резерва, повышение квалификации, повышение лояльности персонала, привлечение и удержание лучших работников на предприятии, а также поддержание позитивного отношения к работе, утверждение ценностей и корпоративной культуры, формирование чувства причастности к компании, ориентация на достижение общего успеха, мотивация к дальнейшей работе.

По своим характеристикам человеческий потенциал существенно отличается от любых других используемых предприятиями ресурсов, а следовательно, требует особых методов управления и развития.

Изучением вопросов управления и развития персонала на предприятии, способов реализации интеллектуального потенциала человека занимались такие отечественные ученые, как Савченко В. А., Храмов В. О., Бавтрук А. П., Балабанова Л. В., Сардак О. В., Маркова Н. С., Завиновская Г. Т. Однако относительно значения и места в развитии персонала корпоративного обучения нет единой точки зрения.

Так, по мнению Савченко В. А., развитие персонала представляет собой многогранное и сложное понятие, охватывающее широкий круг взаимосвязанных психологических, педагогических, социальных и экономических проблем. Выяснения его сущности предполагает определение содержания таких ключевых понятий, как личность, гармоничное развитие личности, профессиональное развитие личности [3]. Данное определение носит общий характер и не дает видения составляющих развития персонала и значения в нем корпоративного обучения.

Балабанова Л. В. в развитии персонала выделяет первично процесс непрерывного обучения работников, управление деловой карьерой персонала, планирования и подготовки кадрового резерва [1].

Завиновская Г. Т. рассматривает развитие персонала в аспекте приобретения и повышения работниками их квалификации через обучение, повышение квалификации, переквалификации по программам, которые составлены с учетом конкретных особенностей структуры персонала и актуальных задач развития предприятия [2]. Автор данного определения отождествляет развитие персонала и корпоративное обучение.

Современные специалисты делового администрирования рассматривают корпоративное обучение как способ создания сплоченной команды профессионалов, подготовленных к любым изменениям и способных достичь любых высот в бизнесе [5].

Специфика человеческих ресурсов состоит в способности персонала к постоянному совершенствованию и развитию. Приходя на работу, сотрудник приобретает профессиональные навыки, которые совершенствуются на протяжении всей его карьеры. В условиях современного научно-технического прогресса, когда технологии, а вместе с ними и профессиональные навыки устаревают в течение нескольких лет, способность сотрудников к постоянному совершенствованию и развитию представляет собой наиболее важный и долговременный источник повышения эффективности деятельности любого предприятия [4]. Для того чтобы не утратить стремления и готовности сотрудников к развитию, необходимо уделять особое внимание методам и программам обучения персонала, способствовать формированию у них желания к саморазвитию. Эффективный процесс обучения и мотивации позволит сформировать первоклассных специалистов, способных к достижению поставленных целей и продуктивному труду.

В современных условиях развития экономики одним из основных факторов конкурентоспособности предприятий является эффективность и производительность труда. Развитие персонала, совершенствование профессиональных навыков и повышение квалификации являются доминирующими компонентами общей продуктивности и эффективности труда. Поэтому возникает актуальный вопрос поиска эффективных методов развития персонала. Одним из наиболее продуктивных методов развития персонала является обучение (рис. 1).

Процесс обучения необходимо формировать на основе изучения и определения потребностей развития персонала предприятия. Источником информации о потребностях в обучении могут выступать заявки и пожелания самих сотрудников, индивидуальные планы развития, стратегия развития предприятия.

Для достижения большей результативности обучения персонала руководство современных предприятий использует корпоративное обучение, позволяющее сотрудникам абстрагироваться от повседневных занятий на рабочем месте и выйти за рамки традиционного восприятия и поведения. Методами корпоративного обучения на предприятии является применение разных форм обучения, а именно: проведение лекций, семинаров, деловых игр, дистанционное обучение, наставничество, обучение действием, обучение в рабочих группах, метод метафорических игр, коучинг персонала, тренинги, обучение по методам «Shadowing», «Secondment», «Buddying» и т. п.

Одной из главных целей корпоративного обучения является преодоление замкнутости в общении. Во многих компаниях, особенно крупных, люди сосредоточены исключительно на своей работе и не уделяют должного

внимания корпоративной культуре, общению с другими сотрудниками. Благодаря корпоративному обучению сотрудники начинают активно общаться друг с другом, и в процессе коммуникации рабочие задачи решаются быстрее, чем до момента обучения. В процессе корпоративного обучения сотрудники проходят процесс самосовершенствования, что способствует повышению производительности труда персонала.

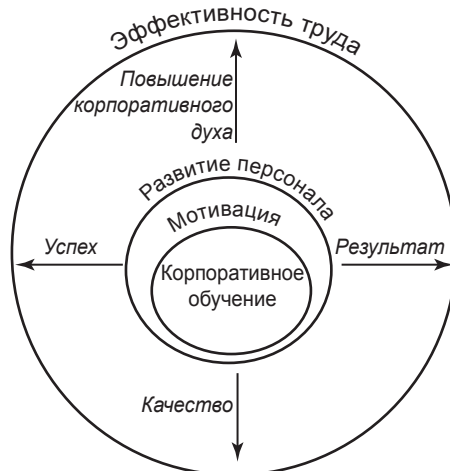


Рис. 1. Место корпоративного обучения в системе развития персонала и в формировании эффективности труда на предприятии

Преимуществами внедрения корпоративного обучения на предприятии являются: корпоративное обучение – один из методов эффективной мотивации персонала (способствует сплоченности коллектива, повышению корпоративного духа; позволяет усовершенствовать систему обучения на предприятии за счет сотрудничества с внешними тренерами и экспертами по обучению персонала; способствует достижению целей и задач развития персонала на предприятии; эффективность корпоративного обучения способствует повышению деловой активности сотрудников, их продуктивности и эффективности труда).

Для достижения максимальной эффективности корпоративного обучения следует учитывать основные моменты: выработать политику обучения, которая определяет объем и направление обучения и развития персонала; четко продумать программу обучения и сформировать у участников процесса обучения высокий уровень мотивации на обучение; определить перечень обязанностей тех, кто отвечает за реализацию политики; установить структуры обучающих должностей и распределить материальные ресурсы для обучения; отслеживать процесс обучения, начиная от анализа потребностей в обучении и заканчивая оценкой результатов от проведенных тренингов.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Лаптев В. И.

Литература: 1. Балабанова Л. В. Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Київ : Центр учб. літ., 2011. – 468 с. 2. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – Київ : КНЕУ, 2003. – 432 с. 3. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. – Київ : КНЕУ, 2002. – 352 с. 4. Карякин А. М. Управление персоналом : учеб. пособие / А. М. Карякин. – Иваново : Иван. гос. энергет. ун-т, 2005. – 164 с. 5. Корпоративное обучение персонала // Магистр : интернет-портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.magistr.net.ua/article/21.htm>.

АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

УДК 336.71(477)

Буряк Ю. Є.
Херхадзе А. О.

Студенти 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Дано визначення поняттю «кредитний портфель». Встановлено основні завдання й етапи формування оптимального кредитного портфеля комерційних банків. Наведено аналіз як основних показників діяльності комерційних банків, так і стану кредитного портфеля в активах банків України.

Ключові слова: комерційний банк, кредитний портфель, кредит, ліквідність, банківська система.

Аннотация. Дано определение понятию «кредитный портфель». Установлены основные задачи и этапы формирования оптимального кредитного портфеля коммерческих банков. Приведен анализ как основных показателей деятельности коммерческих банков, так и состояния кредитного портфеля в активах банков Украины.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитный портфель, кредит, ликвидность, банковская система.

Annotation. The article defines the concept of "credit portfolio." The basic tasks and stages of creating the optimal loan portfolio of commercial banks have been installed. The analysis of the main indicators of commercial banks and the state of the credit portfolio in the assets of banks in Ukraine have been given.

Keywords: commercial bank, loan portfolio, credit, liquidity, the banking system.

Кредитування є найважливішим напрямком здійснюваних банком активних операцій, оскільки кредитний портфель становить від третини до половини всіх активів банку. У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, який має свій рівень дохідності та ризику.

На сьогоднішні актуальність обраної теми пов'язана з існуючою проблемою ефективного формування та управління кредитним портфелем комерційних банків.

Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком із метою одержання прибутку. Також кредитний портфель – це економічно обґрунтована і структурована сукупність кредитних угод і кредитних зобов'язань, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду [1].

Метою статті є проведення аналізу динаміки кредитної діяльності комерційних банків України і визначення головних завдань і етапів формування кредитного портфеля.

Вивченню організації системи формування та управління кредитним портфелем у комерційному банку приділяли увагу такі українські вчені, як В. Д. Базилевич, В. О. Геєць, О. В. Корольов, І. В. Ткаченко та ін. Серед зарубіжних дослідників, які внесли вклад у вирішення питань цієї сфери, варто зазначити М. Груберра, А. Гроппелі, Е. Елтона, Дж. Лінтнер, Дж. Неймана, У. Шарпа та ін. Однак на сьогодні ця проблема все ще не отримала повного висвітлення.

Серед традиційних видів банківської діяльності надання кредитів – основна операція, що забезпечує прибутковість їх діяльності та стабільність існування фінансової системи банку. Виконуючи процедуру кредитування фізичних та юридичних осіб, банк формує свій кредитний портфель.

Формуючи кредитний портфель, банки завжди керуються правилом: видавати кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов [2]. Дохідність кредитної операції визначається рівнем відсоткової ставки за певним кредитом, тривалістю періоду надання кредиту та прийнятою системою нарахування відсоткових платежів.

Основними завданнями формування кредитного портфеля є: високий рівень доходу в поточному періоді; високий темп очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі; мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля [3].

Отже, можна зробити висновок, що «кредитний портфель» як економічна категорія відтворює три ключові взаємопов'язані між собою показники банківської діяльності – дохідність, ліквідність і ризик.

Весь процес формування кредитного портфеля можна розбити на три загальні етапи: формування системи лімітів кредитування відповідно до цілей і стратегії кредитної політики банку; відбір конкретних об'єктів креди-

тування для включення у кредитний портфель; аналіз стану кредитного портфеля й оперативне управління виявленими відхиленнями від оптимального стану [4].

Підвищення економічної ролі комерційних банків нині виявляється в розширенні сфери їх діяльності та розвитку нових видів фінансових послуг. Так, банки всіляко стимулюють кредитом ініціативу підприємств, організацій і кооперативів у підвищенні технічного рівня виробництва, у збільшенні випуску нових вискоєфективних видів продукції, наданні різноманітних послуг населенню, виробництву товарів для населення і на експорт.

Розглянемо сучасний стан кредитної діяльності комерційних банків України (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України за 2009–2013 рр. [5]

Назва показника	Одиниця виміру	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Активи банків	млн грн	926 086	880 302	942 088	1 054 280	1 127 192
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	млн грн	973 332	1 001 626	1 090 248	1 211 540	1 267 892
Кредити надані	млн грн	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327
Довгострокові кредити	млн грн	507715	441778	420061	426430	394246
Частка довгострокових кредитів	%	64,09	59,11	55,64	51,67	48,35
Прострочена заборгованість за кредитами	млн грн	18015	69935	84851	79292	72520
Резерви під активні операції банків	млн грн	48 409	122 433	148 839	157 907	141 319

Аналізуючи табл. 1, можна дійти висновку, що станом на 1 січня 2013 року частка наданих кредитів у структурі загальних активів банків України становила 64,3 %. Також частка довгострокових кредитів зменшується, що є негативним явищем, оскільки свідчить про погіршення довіри до позичальників із боку банківських установ. Неабиякий вплив на діяльність банків спричинили кризові явища, що позначилося, в першу чергу, на підвищенні обсягів простроченої заборгованості за кредитами. Наразі частка простроченої заборгованості зменшується, але все ж таки є досить значною, аби стверджувати про достатній рівень якості кредитного портфеля банків України.

Управління кредитним портфелем дає змогу балансувати та стримувати ризик усього портфеля, контролювати ризик, притаманний тим чи іншим ринкам, клієнтам, позиковим інструментам, кредитам та умовам діяльності. Управління кредитними ризиками вимагає систематичного кількісного та якісного аналізу кредитного портфеля та роботи з проблемними кредитами.

Таблиця 2

Стан кредитного портфеля в активах банків України за 2009–2013 рр. [6]

Показники	Одиниця виміру	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення (+,-)			
							2010 проти 2009	2011 проти 2010	2012 проти 2011	2013 проти 2012
Активи	млн грн	880302	942088	1054280	1127192	1278095	61786	112192	72912	150903
Кредитний портфель	млн грн	747348	755030	825320	815327	911402	7682	70290	-9993	96075
Частка кредитного портфеля в активах	%	84,9	80,1	78,3	72,3	71,3	-4,8	-1,8	-6	-1
Проблемні кредити	млн грн	69935	84851	79292	72520	70178	14916	-5559	-6772	-2342
Питома вага проблемних кредитів	%	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	1,8	-1,6	-0,7	-1,2

Таким чином, з табл. 2 видно, що у 2010 році загальна вартість банківських активів зросла на 61786 млн грн порівняно з минулим роком, у 2011 році – на 112192 млн грн, у 2012 році – на 72912 млн грн, а у 2013 році – ще на 150903 млн грн. Одночасно з цим частка кредитного портфеля в активах банку за аналізований період з кожним роком зменшувалася. Так, унаслідок економічної кризи у 2013 році порівняно з 2009 роком частка кредитного портфеля в активах скоротилася на 12,6 %.

Обсяг наданих кредитів у 2010 році становив 755030 млн грн, це лише на 7682 млн грн більше порівняно з 2009 роком. Внаслідок поступового виходу економіки країни з економічної кризи активи банків у 2010 році



зросли більш ніж на 7 % порівняно з 2009 роком. Але негативним є те, що сума проблемних кредитів у 2010 році становила майже 85 млрд грн, що є найбільшим значенням цього показника за весь аналізований період.

У подальші роки ми можемо побачити зниження питомої ваги проблемних кредитів у сумі кредитного портфеля банків. При цьому за підсумками 2011 року обсяг кредитного портфеля банківської системи України збільшився на 70290 млн грн, або на 9,3 %. У той же час уже в 2012 році цей показник зменшився порівняно з минулим роком на 9993 млн грн, або на 1,2 %.

У 2013 році відбулося зростання обсягу кредитного портфеля на 96075 млн грн, або на 11,8 %. Слід зауважити, що у цьому році питома вага проблемних кредитів знизилася на 1,2 % порівняно з минулим роком і дорівнювала 7,7 %.

Отже, бачимо, що кредитний портфель комерційних банків України в сучасних умовах зростає, хоча й невеликими темпами, але має перспективи збільшення в майбутньому. Що стосується проблемних кредитів, то їх розмір теж має тенденцію до зниження, що є сприятливим в цілому для банківської системи України.

Таким чином, постійний аналіз кредитного портфеля дає змогу комерційним банкам обрати варіант раціонального розміщення ресурсів, напрями кредитної політики банку, знизити ризик за рахунок диверсифікації кредитних вкладень, прийняти рішення щодо доцільності надання позики клієнтам.

Науковий керівник – викладач Литвиненко А. О.

Література: 1. Малярєвський Ю. Д. Облік у галузях виробництва та послуг : навч. посіб. / Ю. Д. Малярєвський, М. С. Горяєва, Н. С. Пасенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 400 с. 2. Апопій В. В. Організація торгівлі : навч. посіб. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Робицький. – К. : Центр учб. літ., 2009. – 632 с. 3. Апопій В. В. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук. – К. : Укоопосвіта, 2002. – 458 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 5. Розпродаж сезонних товарів [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит № 29 від 17.07.2006. – Режим доступу : <http://dtk.com.ua/show/1cid12630.html?lang=ukr>.



ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ НЕСТАЧ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

УДК 657.372.12

Буряк Ю. Є.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто порядок визначення розміру збитків від нестачі матеріальних цінностей. Проведено аналіз відображення нестач товарно-матеріальних цінностей у бухгалтерському та податковому обліку. Наведено рахунки, на яких відображено облік понесених збитків та їх відшкодування.

Ключові слова: нестача, збиток, товарно-матеріальні цінності, матеріально-відповідальна особа, податок.

Аннотация. Рассмотрен порядок определения размера убытков от недостачи материальных ценностей. Проведен анализ отражения недостач товарно-материальных ценностей в бухгалтерском и налоговом учете. Представлены счета, на которых отражается учет понесенных убытков и их возмещения.



Ключевые слова: недостаток, ущерб, товарно-материальные ценности, материально-ответственное лицо, налог.

Annotation. The article deals with the procedure for determining the amount of damage from lack of wealth. The analysis reflected shortages of inventory in accounting and tax accounting. Presented business transactions accounting damages and reimbursement.

Keywords: shortage, loss, inventories, materially-responsible person, tax.

На сьогоднішні актуальність обраної теми пов'язана з проблемою, коли на підприємстві розкривають крадіжку чи нестачу матеріальних цінностей та основних засобів, що з'явилися з вини одного з працівників або сторонньої особи. Своєчасне виявлення і виправлення розбіжностей між фактичними та обліковими даними забезпечує достовірність показників обліку і запобігає можливим відхиленням. Правильно розраховані суми збитків та вірне відображення операції з її стягнення в бухгалтерському та податковому обліку впливає на достовірне формування фінансової та податкової звітності.

Метою статті є дослідження поняття нестачі ТМЦ та її відображення в бухгалтерському та податковому обліку.

Дослідженням цього питання займалися такі вчені, як Купчинська Н. С., Гузенко Т. М., Буколова В. В., Петров С. С., Яровий К. О., Мартиненко О. В., Волобуєв А. Ф. та ін. Однак на сьогодні воно все ще не отримало повного висвітлення.

На підприємствах України виникають ситуації, коли виявлено нестачу цінностей у сумі, що перевищує норми їх природного убування або псування, то таку нестачу, а також втрати від псування цінностей, відносять на винних осіб.

Нестача, а також втрати від псування відшкодовуються винними особами згідно з порядком визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей. Матеріали про нестачі та втрати, що виникли внаслідок зловживань, протягом 5 днів підлягають передачі органам попереднього слідства, а на суму виявлених нестач і втрат подається цивільний позов [1].

Якщо винні особи не встановлені або суд не задовольнив позов про відшкодування, тоді нестача і втрати від їх псування списуються на результати господарської діяльності.

Згідно з редакцією від 16.12.2011 року п. 2 Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 № 116 розмір збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей визначається шляхом проведення незалежної оцінки відповідно до національних стандартів оцінки [2].

Тобто, якщо на підприємстві встановлено факт розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, крім дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та валютних цінностей, має бути проведено незалежну оцінку збитку, яку здійснюють професійний оцінювач (фізична особа), який має відповідний сертифікат, чи юридична особа, у складі якої працює хоча б один оцінювач, які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності (ст. 5 Закону № 2658) [3]. Отже, підприємство не має змоги самостійно проводити оцінку збитку.

У бухгалтерському обліку вартість товарно-матеріальних цінностей, по яких виявлено недостачу, відносять у Дт 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей» з Кт 10, 20, 22, 28,. Якщо списують основні засоби, то перед зазначеною кореспонденцією списують знос проводкою Дт 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» і Кт 10 «Основні засоби» дебет субрахунку 976 «Списання необоротних активів» – кредит відповідного субрахунку рахунку 10 «Основні засоби» – на залишкову вартість об'єкта (тобто. на різницю між його первісною (переоціненою) вартістю і сумою нарахованого на дату списання зносу).

Водночас до моменту встановлення винних осіб та прийняття рішення про відшкодування збитку (у наказі керівника чи рішенням суду) ця сума обліковується на позабалансовому субрахунку 072 «Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей».

Після встановлення винної особи суму збитків підприємство спише з субрахунку 072. Тоді ж воно відобразить заборгованість винної особи на суму компенсації, яку має отримати від цієї особи, і визнає дохід за дебетом субрахунками 375 «Розрахунки за відшкодуванням завдання збитків» и кредитом субрахунками 746 «Інші доходи від звичайної діяльності» (якщо збиток стосується основних засобів) чи субрахунками 716 «Відшкодування раніше списаних активів» (збиток стосується запасів) [4].

Згідно з п. 10 Порядку № 116 після покриття збитків залишок коштів перераховують до державного бюджету. Показують це кореспонденцією Дт 716 Кт 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» (на різницю між сумою загальних збитків і прямих збитків) [2].

Якщо винну особу не встановлять, сума збитків буде значитися на субрахунку 072 не менше терміну позовної давності (як правило, 3 роки) з моменту виявлення крадіжки.

У податковому обліку понаднормова нестача цінностей у випадку, коли винну особу не встановлено, до складу податкових витрат не включається та в періоді виявлення факту нестачі підприємство зобов'язане нарахувати податкові зобов'язання, виходячи з вартості придбання товарно-матеріальних цінностей п. 189.1 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [5].

Згідно з п. 17 Національного стандарту № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав” у звіті про оцінку майна (далі – Звіт) та у висновку про вартість об'єкта оцінювач відображає факт про включення або невключення до ринкової вартості суми ПДВ. Оціночні процедури, пов'язані з визначенням ринкової вартості, здійснюються з урахуванням включення або невключення до неї суми ПДВ. Умова щодо визначення ринкової вартості зй включенням суми ПДВ зазначається у договорі на проведення оцінки майна [6].

В оновленому Порядку № 116 та Методиці № 1891 [7] про ПДВ окремо не згадується. Водночас цей податок слід нараховувати згідно з нормами Податкового кодексу.

За втраченим майном ПДВ нараховується лише у разі, якщо підприємство є платником цього податку і втрачене майно не належить до об'єктів основних засобів. Якщо підприємство – неплатник ПДВ, цей податок не нараховується.

Порядок відображення крадіжки основних засобів у податково-прибутковому обліку регулює п. 146.16 ПКУ [5]. Він дозволяє платнику у звітному періоді, в якому оформлений первинний документ, що підтверджує факт крадіжки, збільшити свої податкові витрати на суму вартості, яка амортизується, викраденого об'єкта за вирахуванням сум накопиченої за нього амортизації.

Якщо винна особа компенсує підприємству вартість викраденого об'єкта згідно пп. 136.1.5 ПКУ, сума компенсації прямих витрат або збитків, отримана від винного у крадіжці, не потрапляє до складу доходів підприємства за умови, що вони не були віднесені до складу витрат [5].

Говорячи про компенсацію збитків, не можна обійти стороною і ситуацію з отриманням від страхової компанії страхового відшкодування за викрадений об'єкт (якщо він був застрахований, зрозуміло).

Питання отримання страхового відшкодування в податково-прибутковому обліку регулюють норми «страхового» пп. 140.1.6 ПКУ. Відповідно до абзацу другого цього підпункту суму застрахованих збитків платник включає до своїх витрат за податковий період, в якому ці збитки були понесені. А будь-які суми страхового відшкодування таких збитків він відносить до доходів за податковий період їх отримання [5]. Однак при відображенні крадіжки основних засобів у податковому обліку нам потрібно орієнтуватися на п. 146.16 ПКУ.

При ліквідації основних засобів підприємство з ПДВ-обліку керується загальним правилом, закріпленим у абзаці першому п. 189.9 ПКУ. Це правило таке: якщо виробничі або невиробничі основні засоби платник ліквідує за самостійним рішенням, то така ліквідація для цілей ПДВ розглядається як їх поставка за звичайними цінами, але не нижче балансової вартості на момент ліквідації.

В абзаці другому п. 189.9 ПКУ встановлено, що якщо основні засоби ліквідуються без згоди платника податку, в тому числі в разі їх розкрадання, що підтверджується відповідно до законодавства, то податкові зобов'язання з ПДВ не виникають. Причому неважливо, які це основні засоби – виробничого або невиробничого призначення [5].

У цій ситуації під законодавчим підтвердженням розкрадання мається на увазі наявність відповідного документа, виданого правоохоронними органами. Такими документами можна вважати:

1. Витяг з Єдиного реєстру досудових розслідувань. А якщо представник підприємства звернувся в міліцію особисто, то є ще й талон-повідомлення. Ці документи фіксують факт звернення підприємства до органів МВС з приводу крадіжки свого майна;

2. Копію протоколу огляду, складеного співробітниками органів МВС в ході досудового розслідування.

Зрозуміло, що не приводить до виникнення податкових зобов'язань з ПДВ і отримання компенсації від винної особи за викрадений їм об'єкт основних засобів.

Отже, якщо при встановленні факту збитку підприємство має нарахувати ПДВ і в Звіті чи акті оцінки збитків (далі – Акт) цей податок окремо не зазначено, то ПДВ нараховується на суму збитку, визначену у такому Звіті чи Акті [4].

Нагадаємо, що за основними засобами залишкова вартість знищених основних засобів включається до податкових витрат. А сума відшкодування збитків – до податкових доходів.

Підсумовуючи вищенаведене, можна дійти висновку, що відображення нестачі ТМЦ має свої відмінності в бухгалтерському та податковому обліку. З метою подальших досліджень потрібно виявити відмінності лишків ТМЦ у бухгалтерському та податковому обліку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.



Література: 1. Про затвердження Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються (корпоратизуються), а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду (повертається після закінчення строку дії договору оренди або його розірвання) [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.03.1993 № 158. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/158-93-%D0%BF>. 2. Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 № 116. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/116-96-%D0%BF>. 3. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 12.07.2001 № 2658-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>. 4. Золотухін О. В. Рахуємо збитки по-новому [Електронний ресурс] / О. В. Золотухін // Вісник. Право знати все про податки і збори. – 2012. – № 5. – Режим доступу: <http://www.visnik.com.ua/ua/pubs/id/364>. 5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 6. Національний стандарт № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав” [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>. 7. Методики оцінки майна [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 № 1891. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-%D0%BF>.



УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.963

Васильєва А. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено сучасний стан підготовки кадрів на вітчизняних підприємствах і перспективні напрямки її удосконалення за рахунок ефективної організації процесу підвищення кваліфікації персоналу.

Ключові слова: кадри, кадровий потенціал, навчання персоналу, підвищення кваліфікації, професійне навчання.

Аннотация. Определено современное состояние подготовки кадров на отечественных предприятиях и перспективные направления ее усовершенствования за счет эффективной организации процесса повышения квалификации персонала.

Ключевые слова: кадры, кадровый потенциал, обучение персонала, повышение квалификации, профессиональное обучение.

Annotation. Defined by the current state of training in domestic enterprises and future directions of its improvement through effective organization of the process of staff development.

Keywords: personnel, human resources, training.

Основна мета системи підвищення кваліфікації персоналу полягає в тому, щоб забезпечити підтримку високого кваліфікаційного рівня кадрів і приводити його у відповідність до завдань соціально-економічного розвитку галузі. Нові умови господарської діяльності вимагають завдання забезпечення випереджальних темпів удосконалення професійно-кваліфікаційної структури кадрового потенціалу.

Велика кількість учених займались вирішенням проблеми підвищення кваліфікації персоналу на підприємстві, серед них слід зазначити: Герчикова В. І., Єгоршина А. П., Кібанова А. Я., Маслова Є. В., Моргунова Є. П., Одегова Ю. Г., Саакяна А. К. та ін. [1–6].



Метою цього дослідження є визначення основних проблем у сфері підвищення кваліфікації працівників і розробка методичних і практичних рекомендацій щодо її удосконалення на вітчизняних підприємствах.

Розвиваючи свою професійну діяльність на основі власної життєвої стратегії, досягаючи визнання у вигляді здійснення кар'єри, людина відчуває задоволення, що підносить її професійну діяльність на новий рівень, поглиблює трудову мотивацію, впливає на інші сфери життя особи. Соціальна оцінка професійної діяльності людини у вигляді кар'єрного просування, окрім визнання вже досягнутих успіхів, дає змогу працівнику розкрити в собі нові якості та здібності, пізнати й реалізувати себе на новому рівні [4]. Отже, планування і здійснення кар'єри, задовольняючи потреби працівників у самоповазі і самореалізації, стає одним із найпотужніших чинників, що мотивують трудову діяльність.

Підвищення кваліфікації – це періодичне оновлення, поглиблення, розширення загальних і професійно значущих знань, умінь і навичок, що обумовлено постійними змінами змісту організації виробництва та посадовими переміщеннями, а також забезпечення підвищення ефективності праці відповідно до ринкових відносин і потреб підприємства [3].

Варто зазначити, що підвищення кваліфікації кадрів забезпечує навчання працівників із подальшим удосконаленням знань, умінь і навичок.

Тому підготовка кадрів для більшості вітчизняних підприємств являтиме собою навчання працівників навичок, необхідних для більш ефективної роботи, а як результат – підвищення продуктивності праці для досягнення цілей підприємства.

На вітчизняних підприємствах навчання повинно проводитися при переведенні на нову посаду чи просуванні, при дорученні працівнику нових видів роботи, а також, якщо під час перевірки встановлено, що працівнику не вистачає певних навичок чи знань для роботи, яку він виконує. Адже виробництво потребує від працівника постійного удосконалення теоретичних і практичних знань, підвищення професійної майстерності, освоєння нових технологій, орієнтації праці. Керівництву підприємства варто звернути увагу на те, що чим більшу кваліфікацію має персонал взагалі, тим вище продуктивність [2].

В Україні, як і у більшості країн, зобов'язання з фінансування професійного навчання покладаються тільки на роботодавця, тому значна кількість підприємств (особливо малих і середніх) через відсутність коштів не створюють умов для підвищення професійного рівня свого персоналу. Не виявляють належної ініціативи і самі працівники, оскільки немає значної кореляції в отриманні доходів [5].

З метою вирішення цієї проблеми автором було запропоновано алгоритм організації підвищення кваліфікації персоналу. Він складається з чотирьох головних етапів: підготовчий, планування підвищення кваліфікації, безпосередньо підвищення кваліфікації та оцінювання ефективності й результативності підвищення кваліфікації.

Підготовчий етап складається з оцінки потреби в підвищенні кваліфікації персоналу та планування навчання у структурних підрозділах. Оцінка потреб у персоналі проводиться на основі: штатного розпису підприємства, фактичної чисельності персоналу, показників роботи з кадрами та списків кадрового резерву.

В рамках цього підготовчого етапу щорічно працівник відділу кадрів, керівник структурного підрозділу на підприємстві проводять оцінку потреби в підвищенні кваліфікації персоналу і вносять пропозиції щодо заповнення розрахункової потреби.

Вихідною інформацією після опрацювання зазначених вище документів зазвичай є розрахунок потреби в залученні працівників до підвищення кваліфікації та заявка на підвищення кваліфікації від керівництва підприємства, працівника відділу кадрів і керівників структурних підрозділів

Другий етап планування підвищення кваліфікації співробітників виконується на основі вихідної інформації, що отримується на підготовчому етапі.

Потім співробітник відділу кадрів, відповідальний за підвищення кваліфікації, формує план навчання працівників підприємства на основі: мотивованої оцінки потреби в підвищенні кваліфікації; наявних програм підвищення кваліфікації співробітників; лімітів коштів на підвищення кваліфікації працівників.

Після цього співробітник відділу кадрів вносить зміни в індивідуальні плани розвитку працівників.

Проведення підвищення кваліфікації персоналу та перевірки знань за результатами навчання є третім етапом алгоритму, який проводиться за допомогою сторонніх навчальних організацій. Безпосередньо після проходження підвищення кваліфікації працівник проводить оцінку задоволеності, а протягом місяця відділ кадрів власними силами проводить перевірку отриманих знань у формі іспиту.

У разі якщо під час перевірки знань було виявлено, що працівник не достатньо опанував необхідні навички та вміння, то: або в індивідуальний план навчання співробітника вносяться коригування, і він відправляється на повторне або додаткове навчання; або приймається рішення, відповідно до якого співробітник вважається таким, який не пройшов підвищення кваліфікації, і відповідні рішення щодо збереження його на робочому місці або залучення на його робоче місце іншого [1].



По закінченні навчання співробітників працівники відділу кадрів складають звіт, який включає таку фактичну інформацію: виконання плану підвищення кваліфікації та результати перевірок знань за підсумками навчання. Це дає можливість зробити висновок про розвиток компетенції працівника та внести зміни у його базу даних.

Останній етап оцінювання ефективності та результативності підвищення кваліфікації кадрів надає можливість проаналізувати виконану роботу як працівників, що проходили підвищення кваліфікації, так і працівника відділу кадрів. Занаявності недоліків у виконаній роботі працівником відділу кадрів, усунути їх на майбутнє, а для працівників, які задовільно підвищили свою кваліфікацію, – внести зміни в кар'єрограму, записати до кадрового резерву чи підвищити на посаді.

Проте не слід забувати: щоб підвищення кваліфікації давало високі результати, працівники, яких навчатиме підприємство, мають бути мотивовані. Вони повинні розуміти, для чого вони навчаються та як це відіб'ється на їхній подальшій роботі. Керівництво підприємства ж, у свою чергу, має створювати сприятливі умови для підвищення кваліфікації, серед яких: заохочення та підтримка [6].

Новизною цього дослідження є визначення основних проблем у сфері підготовки кадрів та розробка заходів щодо її розвитку. Ці заходи дозволять значно підвищити рівень розвитку трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах та будуть стимулювати персонал до розвитку.

Запропоновані рекомендації допоможуть у вирішенні основних проблем у сфері підготовки кадрів на вітчизняних підприємствах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

Література: 1. Герчиков В. И. Управление персоналом: Работник – самый эффективный ресурс компании : учеб. пособие / В. И. Герчиков. – М. : Инфра-М. – 2008. – 282 с. 2. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ. – 2001. – 210 с. 3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Инфра-М, 2002. – 564 с. 4. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия / Е. В. Маслов. – М. : Инфра-М, 2005. – 301 с. 5. Моргунов Е. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е. Моргунов. – М. : Бизнес-школа. – 2000. – 159 с. 6. Одегов Ю. Г. Управление персоналом, оценка эффективности / Ю. Г. Одегов. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с. 7. Саакян А. К. Управление персоналом в организации / А. К. Саакян. – СПб. : Питер. – 2002. – 176 с.



УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15 (477)

Васильченко І. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання управління дебіторською заборгованістю, шляхи підвищення рівня її ефективності, запобігання погіршенню фінансового стану підприємства, шляхи подальшого зростання ліквідності та платоспроможності підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, контроль за дебіторською заборгованістю, рефінансування, факторинг, облік векселів, форфейтинг.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы управления дебиторской задолженностью, пути повышения уровня ее эффективности, предотвращения ухудшения финансового состояния предприятия, пути дальнейшего роста ликвидности и платежеспособности предприятия.



Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, контроль за дебиторской задолженностью, рефинансирование, факторинг, учет векселей, форфейтинг.

Annotation. The article deals with the management of accounts receivable, by raising its efficiency, prevent deterioration in the financial condition of the company, how to further increase liquidity and solvency, and minimizing the volume of receivables.

Keywords: accounts receivable, accounts receivable management, monitoring of receivables, refinancing, factoring, bill discounting, forfeiting.

Питання управління дебіторською заборгованістю є дуже важливим для функціонування підприємства. Дебіторська заборгованість впливає на економічну діяльність усіх підприємств. Цей вплив полягає в тому, що дебіторська заборгованість може не повертатися певний час, а тому ця затримка одразу негативно впливає на фінансовий стан, адже грошові кошти недоотримуються, і це призводить до зниження рівня платоспроможності, а також прослідковується зменшення швидкості обертання коштів (оборотність). Внаслідок несвоєчасного повернення дебіторської заборгованості, повернення в неповному обсязі виникає сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість. Для підприємства це є величиною непокритих витрат або, іншими словами, величиною збитку, який в майбутньому може бути покритий. Але все частіше підприємства не отримують кошти. На підприємстві заборгованість постійно створюється за рахунок покупців і замовників, які не мають достатньої кількості необхідних грошових сум, тому управління дебіторською заборгованістю – важливий аспект у діяльності підприємства.

Дослідженням обліку дебіторської заборгованості присвячено наукові праці таких вітчизняних учених, як М. Д. Білик, О. А. Боровик, Є. В. Дубровська, О. М. Кияшко, С. А. Кравченко, О. В. Попазова, В. В. Смачило, О. О. Тучак, Л. В. Черненко та ін.

Основною метою статті є узагальнення інформації про дебіторську заборгованість, а також проблеми управління дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість – суми боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи, та які виникли у результаті господарських взаємовідносин із ними. Вона займає питому вагу у структурі оборотних активів підприємства. Збільшення дебіторської заборгованості призводить до вилучення засобів із обороту. Внаслідок цього виникають додаткові витрати підприємства, збитки від безнадійної дебіторської заборгованості. Але зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно. Існують такі поняття, як нормальна та прострочена дебіторська заборгованість. Фінансове ускладнення на підприємстві створює наявність саме простроченої заборгованості, тому що підприємство відчуватиме нестачу фінансових ресурсів для виплати заробітної плати, придбання запасів, а також уповільнення обертання оборотного капіталу [1].

Дебіторська заборгованість на підприємстві виступає основним об'єктом фінансового управління, так як більша частина її загального обсягу належить розрахункам із покупцями за виконані роботи та послуги. Тому у процесі управління дебіторською заборгованістю необхідно вирішити такі завдання:

1. Визначити обсяг інвестицій у дебіторську заборгованість за комерційними і споживчими кредитами;
2. Сформулювати принципи й умови кредитної політики щодо покупців продукції;
3. Визначити коло потенційних дебіторів;
4. Забезпечити інкасацію дебіторської заборгованості;
5. Прискорити платежі за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості [2].

Дотримання граничних обсягів дебіторської заборгованості та термінів її погашення є основною умовою ефективною реалізації політики управління дебіторами. Але якщо перший фактор знаходиться в межах компетенції виробника продукції, то другий часто напряму від нього не залежить. Єдиний спосіб забезпечення дотримання умов договорів виступає попередній аналіз кожного дебітора. Важливу роль у управлінні дебіторською заборгованістю відіграє планування, організація та контроль роботи з дебіторами [2].

Управління дебіторською заборгованістю передбачає насамперед контроль за оборотністю засобів у розрахунках. Прискорення оборотності в динаміці розглядається як позитивне явище. Важливе значення при цьому має вибір потенційних покупців і визначення умов сплати за товари, що передбачено договором [2].

Одним із напрямків управління дебіторською заборгованістю на підприємстві має бути посилений контроль за нею, що сприятиме її зменшенню. У цілому контроль має визначити:

- наявність і правильність оформлення первинних документів, що є підставою для виникнення дебіторської заборгованості;
- стан дебіторської заборгованості за встановленими критеріями;
- достовірність оцінки дебіторської заборгованості та розрахунок обсягу резерву сумнівних боргів;

- правильну класифікацію дебіторської заборгованості;
- наявність необхідних пояснень у примітках до фінансової звітності [3].

При управлінні дебіторською заборгованістю необхідно використовувати нові форми її рефінансування, контролювати стан розрахунків із покупцями за простроченою заборгованістю, орієнтуватися на більше число покупців, стежити за станом дебіторської і кредиторської заборгованостей, надавати знижки при достроковій оплаті. Рефінансування дебіторської заборгованості – система фінансових операцій, яка забезпечує прискорену конверсію дебіторської заборгованості грошовими активами [4].

Механізм повернення дебіторської заборгованості на світовому ринку і в Україні передбачає кілька методів рефінансування дебіторської заборгованості: факторинг, облік векселів, форфейтинг.

Факторинг являє собою продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку. Банк на підставі договору про проведення розрахункових операцій через факторинг може придбати в підприємства – продавця право вимоги за поставлені товари та надані послуги, строки сплати за які минули (прострочена дебіторська заборгованість), або за поточними розрахунками. Згідно з платіжними документами на поставлену продукцію підприємства поступаються правом на одержання грошей в обмін на негайне одержання основної суми дебіторської заборгованості (за вирахуванням комісійної винагороди факторингової фірми, розмір якої залежить від ризиковості операції, строків настання платежу, діючої відсоткової ставки) [4].

Облік, або дисконт векселів, відбувається таким чином: банк купує вексель за іменним індосаментом, після чого негайно оплачує його пред'явнику, а платіж отримує тільки після настання зазначеного у векселі строку погашення. Економічною сутністю операції дисконтування є дострокова реалізація векселя його держателем банку і переведення комерційного кредиту в банківський. Банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь за достроковий платіж, тобто оплачує вексель за мінусом знижки. Різниця між сумою, яку банк заплатив, придбавши вексель, і сумою, яку він отримує на цей вексель у строк платежу, також називається дисконтом.

Під форфейтингом розуміється процес кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептовані імпортером. Продавцем вимог за форфейтингом може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і прагне рефінансувати дебіторську заборгованість. Підприємство робить це для того, щоб зменшився кредитний ризик і поліпшилась ліквідність (платоспроможність). Форфейтинг є однією із форм трансформації комерційного кредиту в банківський, так як здійснюється за участі банку [5].

Відомості для управління дебіторською заборгованістю підприємства можна отримати з облікових джерел. Фінансовий менеджер для контролю за дебіторською заборгованістю покупців складає щомісячні (щоквартальні) звіти. На підставі цих даних визначається сумарний залишок дебіторської заборгованості покупця. Для управління дебіторською заборгованістю також необхідна інформація про критичний термін оплати. Щоб мати можливість контролювати його, необхідно враховувати тривалість відстрочки платежу, а також дату виникнення дебіторської заборгованості. На підставі цих даних фінансовий менеджер, який відповідає за надходження дебіторської заборгованості, контролює своєчасність платежів і, за необхідності, реагує на виникнення прострочених зобов'язань із боку дебіторів [5].

Управління дебіторською заборгованістю має свою специфіку. Ця специфіка залежить від характеру та джерел її виникнення, типу підприємства, стадії його життєвого циклу, стану кон'юнктури ринку та інших факторів. Аналіз і управління дебіторською заборгованістю є одним із найважливіших факторів підвищення норми прибутку, збільшення ліквідності, кредитоспроможності та зведення до мінімуму фінансових ризиків. Правильна розробка стратегії управління дебіторським боргом дозволяє вчасно та у повному обсязі виконувати отримані зобов'язання перед клієнтами, що сприятиме створенню репутації правдивого та відповідального підприємства.

Науковий керівник – старший викладач Доценко Н. С.

Література: 1. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці господарювання / О. С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 18. – С. 36–39. 2. Бескота Г. М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / Г. М. Бескота, О. Г. Лищенко // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 114–117. 3. Черненко Л. В. Контроль у системі управління дебіторською заборгованістю / Л. В. Черненко // Економіка АПК. – 2006. – № 6. – С. 85–90. 4. Смачило В. В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 35–45. 5. Боровик О. А. Дебіторська та кредиторська заборгованість і прогнозування її структури за системним підходом / О. А. Боровик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 8 (75). – С. 3–8.

ОСОБЛИВОСТІ ЛІЦЕНЗУВАННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

УДК 656.07

Васькіна Р. Ю.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості ліцензування автомобільних перевезень. Розглянуто, які існують види ліцензій, на яку діяльність вони розповсюджуються. Визначено перелік документів та вимоги, що необхідні для отримання ліцензії. Простежено роль автомобільних перевезень у розвитку промисловості та формуванні економіки держави.

Ключові слова: ліцензія, ліцензування, автомобільний транспорт, ліцензійні умови, автомобільні перевезення.

Аннотация. Исследованы особенности лицензирования автомобильных перевозок. Рассмотрены существующие виды лицензий и деятельность, на которую они распространяются. Определен перечень документов и требований, необходимых для получения лицензии. Исследована роль автомобильных перевозок в развитии промышленности и формировании экономики государства.

Ключевые слова: лицензия, лицензирование, автомобильный транспорт, лицензионные условия, автомобильные перевозки.

Annotation. The features of the licensing of road transport. The existing types of licenses and the activities to which they apply. The list of documents and requirements necessary to obtain a license. The role of transport in the development of industry and the formation of the state of the economy.

Keywords: license, licensing, road transport, license conditions, road transport.

На сучасному етапі транспортна інфраструктура займає важливе місце у житті кожної людини та держави в цілому. Перед кожною державою стоїть першочергове завдання підвищувати роль транспорту, від якого залежить життєдіяльність населення, розвиток галузі промисловості та зовнішньоекономічних відносин.

Особливості ліцензування автомобільних перевезень висвітлені у працях Анцелевича Г. О., Авер'янова В. Б., Андресюка В. Ф., Бакуменка В. Д., Гальчинського А. С., Лугового В. І., Міщенко Г. І.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей процесу ліцензування діяльності, пов'язаної з автомобільними перевезеннями.

Згідно із Законом України "Про автомобільний транспорт" автомобільний транспорт – галузь транспорту, яка забезпечує задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях пасажирів і вантажів автомобільними транспортними засобами [1].

Господарська діяльність суб'єктів господарювання, яка пов'язана зі здійсненням платних послуг перевезення пасажирів і вантажів, підлягає ліцензуванню. З одного боку, ліцензування захищає права суб'єктів господарювання, а з другого – забезпечує вплив держави на таку діяльність шляхом формування нормативно-правових актів, правил, інструкцій, стандартів.

Завданням ліцензування на автомобільному транспорті є:

- сприяння становленню сучасного ринку послуг;
- розвиток автомобільного транспорту та його стимулювання;
- конкуренція;
- захист прав споживачів;
- підвищення якості обслуговування;
- використання сертифікованих і дозволених для використання за технічним станом засобів.

В Україні ліцензування відіграє важливу роль, але нормативна база щодо регулювання деяких питань ліцензування господарської діяльності не відповідає потребам сьогодення. Також існують проблеми у сфері практичної діяльності органів, які здійснюють видачу ліцензій.

Державне управління у сфері ліцензування транспортної діяльності здійснює ВР України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган із питань ліцензування, у складі якого створена Експертно-апеляційна рада, Головна державна інспекція на автомобільному транспорті та їхні територіальні органи.

Автомобільні послуги поділяються:

- пасажирські (автобусні і таксі);
- вантажні;
- вантажно-пасажирські.

Залежно від місця надання послуг автотранспортні перевезення поділяються на внутрішні та міжнародні.

Невід'ємною складовою транспортної інфраструктури становлять внутрішні перевезення пасажирів автомобільним транспортом. Саме цей вид господарської діяльності знаходиться під особливим контролем із боку держави. Тому що він стосується безпеки життя та здоров'я громадян. Однією із найважливіших проблем є технічний стан автомобільних засобів, а саме рівень їх зношеності.

Ліцензія видається на господарську діяльність з надання послуг із перевезення пасажирів і небезпечних вантажів на такі види робіт:

- надання послуг із внутрішніх перевезень пасажирів автобусами;
- надання послуг із внутрішніх перевезень пасажирів на таксі;
- надання послуг із внутрішніх перевезень пасажирів легковими автомобілями на замовлення;
- надання послуг із внутрішніх перевезень небезпечних вантажів вантажними автомобілями, причепами та напівпричепами;
- надання послуг із міжнародних перевезень пасажирів автобусами;
- надання послуг із міжнародних перевезень пасажирів на таксі;
- надання послуг із міжнародних перевезень пасажирів легковими автомобілями на замовлення;
- надання послуг із міжнародних перевезень небезпечних вантажів вантажними автомобілями, причепами та напівпричепами [2].

Для того щоб отримати ліцензію з надання послуг із внутрішніх і міжнародних перевезень пасажирів і вантажів відповідно до видів робіт, претендентам необхідно:

- подати заяву на видачу ліцензії;
- вказати вид господарської діяльності, на провадження якого заявник має намір одержати ліцензію.

Якщо у заявника є філії, які здійснюватимуть господарську діяльність на підставі отриманої ліцензії, у заяві зазначається також їхнє місцезнаходження.

До заяви про видачу ліцензії додається копія свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності або копія довідки про внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України [3].

Також необхідно подати відомості щодо наявності матеріально-технічної бази (обслуговування і ремонт), власних транспортних засобів, спеціального обладнання (ліхтарі, таксометр), а також мати досвід роботи не менш ніж 3 роки [4].

Ліцензійні умови – перелік організаційних, кваліфікаційних та інших спеціальних вимог, обов'язкових для виконання при здійсненні певного виду діяльності.

Класифікація ліцензійних умов:

- кваліфікаційні;
- організаційні;
- технічні.

Під кваліфікаційними умовами слід розуміти рівень професійної підготовки персоналу перевізника, наявність відповідної освіти, стажу роботи чи медичного стану. Для певних видів діяльності, наприклад для залізничного транспорту, необхідно періодичне підвищення кваліфікації.

Прикладами організаційних вимог може бути наявність спеціальних служб для здійснення технологічних процесів, наявність необхідних документів на перевезення, дотримання належного технічного стану автотранспорту.

Технологічні вимоги більш усього стосуються технічного стану транспортних засобів, як виконуються правила експлуатації, чи є у наявності необхідна нормативно-технічна документація

Контроль за додержанням ліцензійних умов проводиться Головною державною інспекцією на автомобільному транспорті та її територіальними органами чи Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва і його територіальними органами [5].

Облік придбання ліцензії автотранспортним підприємством відображено у табл. 1.

Відображення в обліку придбання ліцензії

Зміст господарської операції	Д-т	К-т
1. Здійснено попередню оплату за ліцензію	377	311
2. Отримано ліцензію	154	685
3. Взаємозалік заборгованостей	685	377
4. Сформовано нематеріальний актив	127	154
5. Нараховано амортизацію	92	133

Отже, на сьогодні не існує жодної сфери суспільного життя, яка б так чи інакше не була пов'язана з процесом перевезення.

Для розвитку автотранспорту в Україні необхідно переглянути нормативну базу і розробити документи, які сприяли би спрощенню процедур та організації автомобільних перевезень.

На сучасному етапі збільшується кількість автотранспортних аварій. Це свідчить про те, що не дотримуються ліцензійні умови, а саме ті, котрі стосуються технічного стану та знання правил дорожнього руху. Тому на державному рівні необхідно переглянути методи контролю за дотриманням ліцензійних умов та правил перевезення вантажів.

Науковий керівник – викладач Шушлякова О. В.

Література: 1. Про автомобільний транспорт [Електронний ресурс] : Закон України від 06.11.2014 № 1253-VII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>. 2. Про ліцензування певних видів господарської діяльності [Електронний ресурс] : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/222-19>. 3. Про затвердження переліку документів, які додаються до заяви про видачу ліцензії для окремого виду господарської діяльності [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.07.2001 № 756. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/756-2001-%D0%BF>. 4. Правила перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства транспорту України від 14.10.1997 № 363. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98>. 5. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом [Електронний ресурс] : Закон України від 02.07.2010 № 427. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0562-10>.

**ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА СРЕДНЮЮ
МИРОВОЮ ЦЕНУ НА ЗОЛОТО**

УДК 330.43:338.532.42:336.711.61

Ватутин М. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Изложен анализ факторов влияния на динамику среднегодовой цены на золото в мире с помощью вычисленной эконометрической модели. Разработана регрессионная линейная модель зависимости среднегодовой цены на золото от средней добычи золота, среднего потребления золота, курса доллара США.

Ключевые слова: средняя цена золота, уравнение регрессии, критерии Фишера, средняя добыча золота.

Анотація. Викладено аналіз факторів впливу на динаміку середньорічної ціни на золото у світі за допомогою обчисленої економетричної моделі. Розроблено регресійну лінійну модель залежності середньорічної ціни на золото від середнього видобутку золота, середнього споживання, курсу долара США.

Ключові слова: середня ціна золота, рівняння регресії, критерії Фишера, середній видобуток золота.

Annotation. In the paper the analysis of the factors influencing the dynamics of the average annual price of gold in the world in the country using the computed econometric model. The developed regression linear model depending average a annual price of gold, the average gold mining, the U.S. dollar.

Keywords: average price of gold, the regression equation, the Fisher criteria, the average gold mining.

На протяжении длительного периода золото остается достаточно рентабельной инвестицией, ведь цены на него только растут, независимо от кризиса и состояния экономики в целом. Данный вид инвестиций доступен практически всем, так как золотые слитки в размере от 1 г до 1000 г можно приобрести в любом банке. Такие факторы, как средняя добыча золота и среднее потребление золота, а также курс доллара существенно влияют на его цену.

Для анализа были использованы и приведены в табл. 1 данные за 2000–2010 гг., являющиеся официальной статистикой.

Таблица 1

Исходные данные [1–4]

Период	Среднегодовая стоимость золота (долл. США)	Добыча золота в мире (т)	Потребление золота в мире (т)	Курс доллара США выраженный в гривнях
2000	309,73	2159	2605,4	5,437
2001	363,38	2234	2591,6	5,371
2002	409,72	2287	2864,5	5,326
2003	444,74	2278	2779,5	5,332
2004	603,46	2273	3053,6	5,319
2005	695,39	2357	2712,1	5,121
2006	871,93	2464	3282,3	5,05
2007	972,35	2636	3281,4	5,05
2008	1224,53	2540	3290,5	5,446
2009	1571,52	3745	3291,6	7,794
2010	1668,98	3483	3298,4	7,934

По этим данным была построена такая регрессионная модель:

$$y = 2782,1 + 0,502334 x_1 + 0,70083 x_2 + 36,1096 x_3.$$

В результате вычислений получается, что все факторы, кроме курса доллара, статистически значимы, потому что расчетные значения t -статистик подтверждают это. Так как критерий Стьюдента для курса доллара $t = 0,8252$, то было бы целесообразно исключить этот фактор из модели. Критерий Фишера $F = 30,89$ подтверждает статистическую значимость построенной модели. Значение t -статистик говорит о том, что все факторы, оставшиеся в модели, статистически значимы.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,929767$ показывает, что на 92,97 % средняя цена на золото зависит от добычи и потребления золота в мире. Исходя из коэффициента регрессии $b_3 = 0,502334$, средняя цена золота изменится на 0,502334 долл. при изменении добычи золота на 1 т. $b_4 = 0,70083$ говорит нам о том, что средняя цена золота изменится на 0,70083 долл. при изменении потребления золота на 1 т. Исходя из статистики Дарбина-Уотсона $DW = 2,75679$, в данной модели присутствует автокорреляция, следовательно, эту модель нельзя использовать для прогнозирования.

Проведя дополнительные расчеты, было выяснено, что курс доллара необходимо исключить из модели, поскольку он тесно связан с другими факторами и сам может быть результативным признаком.

Уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$y = -2663,47 + 0,584356x_2 + 0,659753x_3.$$

Значение t -статистик говорит о том, что все факторы, оставшиеся в модели, статистически значимы. Критерий Фишера $F = 52,53$ подтверждает статистическую значимость построенной модели. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,92924$ показывает, что на 92,924 % средняя цена на золото зависит от двух факторов: добычи и по-



реблення золота в мире. Исходя из статистики Дарбина-Уотсона $DW = 2,79528$, в данной модели присутствует автокорреляция, следовательно, эту модель нельзя использовать для прогнозирования.

Таким образом, проведя на основе статистических данных за 2000–2010 гг. корреляционно-регрессионный анализ зависимости средней цены на золото от средней добычи и потребления золота, а также от курса доллара США, можно сделать вывод о том, что именно средняя добыча и потребление золота сильно влияют на среднюю цену на золото. Поэтому прогнозируя значения данных факторов, можно предвидеть изменения средней цены на золото в мире.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Литература: 1. Валютный курс за 2000–2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://net.dn.ua/money/stat.php?valute=12>. 2. Добыча и потребление золота в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gold9999.ua/public/analiz/94>. 3. Державний комітет статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrstat.gov.ua/. 4. Факторы, влияющие на валютный курс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://1money.info/page.php?t=9&p=72>.



ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.6

Вдовіченко А. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості проведення внутрішнього аудиту основних засобів підприємств. Визначено основні методики проведення внутрішнього аудиту, їх переваги та недоліки.

Ключові слова: внутрішній аудит, основні засоби, експрес-аудит.

Аннотация. Исследованы особенности проведения внутреннего аудита основных средств предприятий. Определены основные методики проведения внутреннего аудита, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: внутренний аудит, основные средства, экспресс-аудит.

Annotation. The author considers the features of the internal audit of fixed assets of enterprises. Also the author represents the basic methods of internal audit, their advantages and disadvantages.

Keywords: internal audit, fixed assets, rapid audit.

Процес контролю на підприємстві має важливе значення для забезпечення ефективного господарювання, оперативного реагування на динамічні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а тому кожен керівник намагається організувати систему контролю так, щоб вона функціонувала якнайкраще. Однією із форм контролю є внутрішній аудит, який надає керівництву інформацію щодо діяльності організації, якісну з погляду на її повноту, достовірність, відповідність чинним нормам законодавства.

Впровадження служби внутрішнього аудиту в сучасних умовах управління українськими підприємствами дозволяє мінімізувати ризик банкрутства підприємства та підвищити ефективність обліку, контролю, аналізу та політики управління основними засобами з метою стабілізації, збереження та підвищення ефективності роботи підприємства. Саме тому діяльність служби внутрішнього аудиту має бути зосереджена на пошуку нових методів підвищення ефективності управління основними засобами в акціонерних товариствах. Це обумовлено тим, що неефективна система обліку та політика управління і використання основних засобів призводить до збільшення неліквідних необоротних активів, а це, у свою чергу, може призвести до зменшення ліквідності активів підпри-



емства та вплине на вірогідність його банкрутства. Тому особливого значення набуває технологія проведення внутрішнього аудиту основних засобів, яка залежить від стану, динаміки, структури та політики управління основними засобами, а також технічного і технологічного рівнів роботи підприємства.

Проблеми дослідження внутрішнього аудиту основних засобів підприємства висвітлено в роботах різних учених, таких як Бутинець Ф. Ф., Кулаковська Л. П., Піча Ю. В., Утенкова К. О. та ін.

До основних засобів відносяться матеріальні активи, якими підприємство володіє з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних функцій, строк корисного використання яких більше одного року. У процесі експлуатації вони переносять свою вартість на собівартість продукції частинами (шляхом нарахування амортизації) [1].

Основні засоби підприємств і організацій незалежно від форм власності відображаються у бухгалтерському обліку та звітності за фактичними витратами на їх придбання, перевезення, встановлення, налагодження, державну реєстрацію, які становлять їх первісну вартість.

Внутрішній аудит – це робота служби внутрішнього аудиту або служби внутрішнього контролю. Вона здійснює систематичну перевірку діяльності підприємства. Результати внутрішнього аудиту використовуються керівництвом організації для управління та аналізу поточного стану справ [2]. Існують значні відмінності внутрішнього та зовнішнього аудиту. Метою внутрішнього аудиту є перевірка стану справ на підприємстві та пошук резервів підвищення ефективності його діяльності. Тобто він не висловлює думку щодо достовірності фінансової звітності. Внутрішній аудит націлений лише на внутрішніх користувачів (власник, керівництво). Також він фокусується на подіях, що перешкоджають ефективному досягненню компанією поставлених цілей та дає оцінку економічної обґрунтованості управлінських рішень.

Вітчизняні вчені визначили мету аудиту основних засобів, їх погляди з цього питання наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Мета аудиту основних засобів

№ з / п	Вчені	Мета аудиту основних засобів
1	Бутинець Ф.Ф. [3]	Встановлення: достовірності первинних даних відносно руху необоротних активів; повноти і своєчасності відображення первинних даних у зведених документах та облікових регістрах; правильності ведення обліку необоротних активів і його відповідності прийнятій обліковій політиці; достовірності відображення стану необоротних активів у звітності господарюючого суб'єкта; відповідності методики обліку та оподаткування операцій із необоротними активами чинному законодавству
2	Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. [4]	Об'єктивний збір і оцінка свідчень про економічні дії і події з основними засобами з метою встановлення ступеня відповідності цих тверджень прийнятим нормам обліку та надання результатів перевірки зацікавленим користувачам. Підтвердження достовірності відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності: початкової вартості основних засобів; сум нарахованої амортизації; операцій, пов'язаних із рухом основних засобів у періоді, що перевіряється
3	Утенкова К. О. [5]	Мета аудиту полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів

Проаналізувавши визначення у табл. 1, можна узагальнити та сформулювати таке визначення мети аудиту основних засобів. Метою аудиту основних засобів є встановлення достовірності, правильності та законності ведення бухгалтерського та податкового обліку основних засобів, відображення у фінансовій і податковій звітності відповідно до вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податкового кодексу України.

Під час проведення аудиту на кожному етапі аудитор вирішує певні завдання. Серед учених не існує єдиної думки щодо їх переліку. У табл. 2 розглянуто пропозиції різних авторів та власну думку.

Таблиця 2

Завдання аудиту основних засобів

№ з / п	Завдання аудиту основних засобів	Бутинець Ф. Ф.	Кулаковська Л. П., Піча Ю. В.	Утенкова К. О.	Власна думка
1	2	3	4	5	6
1	Аналіз показників використання основних засобів	-	+	+	+
2	Перевірка відповідності нарахування та відображення зносу основних засобів обраній обліковій політиці	-	+	-	+
3	Перевірка фактичної наявності і технічного стану основних засобів, оцінка придатності наявних основних засобів для функціонування підприємства	-	-	+	+

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
4	Перевірка того, що основні засоби відображені у звітності, належать підприємству	-	+	-	-
5	Контроль дотримання чинного законодавства щодо операцій із основними засобами	-	-	+	+
6	Перевірка відповідності оцінки та класифікації основних засобів чинним П(С)БО	-	+	+	+
7	Встановлення правильності визначення строку корисної експлуатації (використання) основних засобів	+	-	-	+
8	Встановлення правильності документального оформлення первинних документів із надходження, переміщення, використання та списання основних засобів	+	-	+	+
9	Підтвердження достовірності відображення в бухгалтерії первісної та ліквідаційної вартості основних засобів, а також результатів їх індексації та переоцінки	+	-	+	+
10	Перевірка правильності нарахування зносу основних засобів	+	+	+	+
11	Перевірка правильності списання недоамортизованої частини основних засобів під час їх ліквідації	-	-	+	-
12	Вивчення законності проведення операцій, пов'язаних зі списанням основних засобів внаслідок непридатності їх до використання та ліквідації	+	-	-	+
13	Визначення фактів неефективного використання основних засобів, реалізації за зменшеною ціною, заниження оцінки, необґрунтованого списання	-	-	+	+
14	Перевірка відображення в обліку результатів надзвичайних подій із основними засобами	-	-	+	+
15	Перевірка операцій із орендованими та переданими в оренду основними засобами	-	-	+	+
16	Перевірка дотримання податкового законодавства щодо операцій, пов'язаних із придбанням, вибуттям основних засобів, їх орендою та нарахуванням амортизації	-	+	-	+
17	Встановлення джерел фінансування відтворення основних засобів	-	-	+	+
18	Перевірка доцільності проведення ремонту основних засобів та правильності відображення в бухгалтерії понесених витрат	+	+	-	+
19	Перевірка ефективного використання та збереження основних засобів	+	-	-	+
20	Оцінка організації синтетичного й аналітичного обліку основних засобів у бухгалтерії підприємства і за матеріально-відповідальними особами в місцях експлуатації	-	+	-	+
21	Перевірка правильності визначення фінансових результатів від реалізації основних засобів	-	-	+	+
22	Перевірка достовірності відображення залишків основних засобів у звітності підприємства	-	+	-	+

Отже, на думку автора, необхідно об'єднати запропоновані вченими завдання аудиту основних засобів. Також для скорочення цього переліку пропонується об'єднати пункти 5, 6, 12, 16 в одне завдання: «Перевірка дотримання законодавства щодо операцій, пов'язаних із придбанням, вибуттям основних засобів, їх орендою та нарахуванням амортизації». Окрім цього, у запропонованому переліку немає нічого про віднесення активів до складу основних засобів. Це питання є дуже важливим, так як вартісна границя для віднесення активів до основних засобів у різних законодавчих актах відрізняється: 1000 грн – для бюджетних установ, 2500 грн – згідно з Податковим Кодексом. Тому необхідно додати ще одне завдання: «Визначення правомірності віднесення активів до основних засобів».

Стосовно визначення предмета аудиту основних засобів також є різні думки. Кулаковська Л. П. і Піча Ю. В. вважають, що предметна область аудиторського дослідження охоплює всю інформацію, що стосується основних засобів, враховуючи і ту, яка виходить за межі бухгалтерського обліку і фінансової звітності [4].

На думку Ф. Ф. Бутинця, предметом аудиту операцій з основними засобами є господарські процеси та операції, пов'язані з наявністю, рухом і використанням основних засобів [3].

Автор більш схиляється до першого визначення предмета аудиту основних засобів, так як аудит повинен охоплювати не тільки первинну документацію по основним засобам, а й різні оперативні документи, показники ефективності використання основних засобів, пояснювальні записки персоналу.

Внутрішній аудит може тривати п'ять днів або більше та може охоплювати різні об'єми інформації. У зв'язку з цим Дубініна М. В. пропонує проводити аудит основних засобів за такими методиками: експрес-аудит та деталізована аудиторська перевірка. Вони відрізняються за тривалістю аудиту та залежать від поставлених цілей.

Експрес-аудит призначений для швидкої та оперативної перевірки підприємства. Він являє собою вибірково перевірку окремих ділянок обліку або періодів фінансово-господарської діяльності підприємства. Період проведення експрес-аудиту становить від 1 до 3 днів. Його метою є надання короткого звіту про стан справ на підприємстві у певний момент часу. Такий вид аудиту можна проводити при зміні керівництва, при отриманні кредиту та ін.

Для цього проводиться аудиторська перевірка реєстрів синтетичного обліку, головної книги (оборотно-сальдову відомість), звітності та іншої фінансової інформації, що характеризує стан обліку основних засобів і відповідність його чинному законодавству.

Під час проведення деталізованої аудиторської перевірки основних засобів необхідно визначити послідовність проведення аудиту по кожному циклу. Деталізований аудит передбачає деталізовану перевірку циклу за критеріями: наявність, права та зобов'язання, виникнення, повнота, вартісна оцінка, вимірювання, представлення та розкриття. В такому разі аудиторська перевірка поширюється не тільки на облікову документацію, але і на необлікові джерела інформації.

Враховуючи вищевикладене, можна сказати, що ці дві методики мають свої переваги та недоліки. Так, експрес-аудит дозволяє швидко провести аудит і мінімізувати втручання аудитора у робочий процес бухгалтерії. Він ідеально підходить для малих підприємств. Але з іншого боку – експрес-аудит не має на меті вираження думки про достовірність звітності підприємства, він призначений для розуміння рівня надійності системи внутрішнього контролю, правильності відображення в обліку основних операцій, перевірки документального оформлення діяльності. Тому, якщо необхідно більш детально вивчити стан обліку основних засобів, краще застосовувати деталізовану аудиторську перевірку. Але тут також є свої недоліки. Найголовніший з них – це масштабність. Такий вид аудиту потребує великих затрат часу та частково перериває діяльність відділу бухгалтерії.

У такій ситуації пропонується таке рішення. Якщо немає чіткої мети провести загальний аудит, необхідно здійснювати експрес-аудит. Якщо на якійсь ділянці обліку основних засобів виникнуть питання або неточності, то необхідно провести додаткові процедури та деталізувати перевірку саме на цій ділянці. Таким чином, цей спосіб проведення внутрішнього аудиту основних засобів дозволить за короткий час отримати інформацію про стан бухгалтерського обліку на підприємстві, оперативно визначити недоліки та відхилення та прийняти відповідні рішення.

Отже, основні засоби займають значну частину в загальній майновій номенклатурі більшості суб'єктів господарювання, та на сучасному етапі розвитку важливого значення набувають питання їх ефективного використання та збереження. Внутрішній аудит основних засобів дозволяє встановити реальний якісний та кількісний стан основних засобів суб'єкта господарювання, їх правильний облік, витрати на ремонт і поліпшення, а також правильність нарахування амортизації.

Науковий керівник – викладач Дейнеко Є. В.

Література: 1. Журавка Ф. О. Особливості проведення аудиту основних засобів / Ф. О. Журавка, О. А. Скорба // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – Вип. 34. – С. 14–22. 2. Манойленко О. В. Аудит основних засобів як один з ключових елементів оцінки виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Манойленко, М. О. Колесник // Сборники научных работ НТУ "ХПИ" : Наука і освіта – запорука розвитку – НТУ "ХПИ", 2013. 3. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2002. – 672 с. 4. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – Київ : Каравела, 2004. – 568 с. 5. Утенкова К. О. Аудит : навч. посіб. / К. О. Утенкова. – Київ : Алерта, 2011. – 408 с. 6. Дубініна, М. В. Особливості організації внутрішнього аудиту основних засобів / М. В. Дубініна, Н. М. Сіренко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2006. – Вип. 2 (34). – С. 78–83 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-agrarnoi-nauky-Prychornomorja/VANP2006/VANP2006-2\(34\)/Visnik_2006-2\(34\)_78-83.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-agrarnoi-nauky-Prychornomorja/VANP2006/VANP2006-2(34)/Visnik_2006-2(34)_78-83.pdf).

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.72

Вірик М. С.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Відображено теоретичні підходи організаційних структур на підприємстві, розроблено рекомендації щодо удосконалення структур на підприємстві. Розглянуто наявні недоліки організаційних структур на підприємствах та надано рекомендації щодо їх усунення.

Ключові слова: структура, підприємство, організаційна структура, злиття, відділення, вдосконалення, поділ, приєднання.

Аннотация. Отражены теоретические подходы организационных структур на предприятии, разработаны рекомендации по совершенствованию структур на предприятии. Рассмотрены имеющиеся недостатки организационных структур на предприятиях и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: структура, предприятие, организационная структура, слияния, отделения, совершенствование, разделение, присоединение.

Annotation. The article shows the theoretical approaches of organizational structures in the enterprise, and proposals and recommendations for the improvement of structures in the enterprise. Existing deficiencies organizational structures in companies and recommendations for improvement.

Keywords: structure, enterprise, organizational structure, merger, separation, improvement, division, accession.

Життєздатна організаційна структура – це завжди саме пріоритетне завдання під час реалізації стратегії. Головне, що організаційна структура завжди має відповідати стратегії підприємства. У рамках структури протікає весь управлінський процес, в якому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій і професійної спеціалізації. «Найкраща» організаційна структура – це та, яка найкращим чином дозволяє організації ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно та доцільно розподіляти і спрямовувати зусилля своїх співробітників на досягнення цілей підприємства [1].

Актуальність обраної теми підтверджується тим, що сьогодні на більшості підприємствах України гостро стоїть проблема розробки, впровадження та реалізації механізму розвитку організаційної структури на підприємстві за умов невизначеності, що забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства у цілому. Незважаючи на існування численних досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, існує ряд проблем, пов'язаних із удосконаленням структур на підприємствах.

Метою статті є розробка напрямів удосконалення організаційної структури на підприємстві та викладення практичних рекомендацій.

Методологія дослідження виходить з методу узагальнення, методу порівняння та системного підходу, що дає змогу зрозуміти значення розробки стратегічних планів на підприємствах України.

Дослідженням питань, що пов'язані з удосконаленням організаційної структури на підприємстві, займалися такі науковці: В. Василенко, М. Кизим, М. Мескон, М. Альберт, Т. Коно, Д. Бодді, Р. Пейтон та ін.

На сьогодні найгострішою проблемою багатьох підприємств в умовах конкуренції є формування ефективної організаційної структури, яка мобільно та за короткі терміни реагувала би на зміни, як на зовнішньому, так і внутрішньому ринках збуту продукції. Через те постає необхідність в удосконаленні організаційної структури підприємства.

Багато вітчизняних підприємств усвідомили необхідність удосконалення організаційної структури управління як одного з визначальних чинників виходу із кризи. Також головними причинами проведення подібних перетворень є бажання придбати нові активи або бізнес, прагнення виділити та продати непрофільні активи, необхідність адекватно реагувати на конкуренцію, що постійно загострюється, потреба в підвищенні керованості підрозділів [2].

Економічна ситуація в Україні характеризується зростанням тиску на підприємства з боку місцевих та іноземних компаній, конкуренції, споживчих союзів, урядових розпоряджень тощо. Також економічний ринок в Україні є складним і нестабільним. Бідність більшості населення, протистояння законодавчої та виконавчої влад, часті зміни уряду, велика кількість і слабкість політичних партій, незавершена суперечлива приватизація, залеж-



ність від інших країн в енергоносіях, поглиблення економічної кризи, великий рівень безробіття, значна тіньова економіка, знецінення моральних якостей – усе це надзвичайно ускладнює політичний і бізнесовий менеджмент. Зміни, що постійно відбуваються в зовнішньому середовищі, змушують змінюватися й організації. Це обумовлює необхідність нововведень в організаційній поведінці підприємств, зокрема розвитку інформаційної системи, організаційної структури.

Організаційна структура підприємства – це склад відділів, служб і підрозділів в апараті управління, система їх організація, характер підпорядкованості та підзвітності один одному і вищому органу управління, а також набір координаційних і інформаційних зв'язків, порядок розподілу функцій управління за різними рівнями і підрозділами управлінської ієрархії [1]. Структуру можна порівняти з каркасом будівлі управлінської системи, побудованим для того, щоб всі процеси, які в ній протікають, здійснювались вчасно і якісно.

Організаційна структура підприємства формується щодо вимог довготривалого забезпечення конкурентоспроможності, економічної ефективності, доцільності та раціональної кооперації. У виробничій системі організаційна структура є синтезом виробничої структури та структури управління. Організаційна структура підприємства має відповідати таким вимогам, як: оптимальність, оперативність, надійність, гнучкість, економічність.

Дуже важливо правильно проаналізувати та ввести нову організаційну структуру в підприємство. Бо саме структура найбільш суттєво впливає на успішність функціонування підприємства взагалі. Організаційна структура управління як форма діяльності підприємства має реагувати на виклики зовнішнього середовища та адаптуватися до наявних змін.

Удосконалення організаційної структури підприємства необхідно за таких умов:

- кризового стану на підприємстві (банкрутство);
- розширення сфери діяльності;
- спаду обсягу продажів продукції підприємства;
- збільшення адміністративних проблем;
- збільшення накладних витрат;
- погіршення виконання операцій (закупівля, виробництво, збут);
- погіршення основних економічних показників порівняно з конкурентами або вдалими, з точки зору керівництва, періодами діяльності компанії;
- неможливості здійснити контроль за ходом виконання робіт;
- відсутності системи обліку ринкових змін при розробці та просуванні продукції підприємства [6].

Деякі українські компанії для продовження успішного функціонування потребують грамотного, професійного менеджменту. В сучасних кризових умовах керівник повинен вміти аналізувати різні варіанти розвитку виробництва, бачити перспективу своєї компанії на ринку, мати волю та здатність залучати колектив у впровадження намічених цілей. У кризовий період для організації зміни у структурі можуть бути спрямовані на створення умов для виживання за рахунок більш раціонального використання ресурсів, зниження витрат і більш гнучкого пристосування до зовнішнього середовища. Також удосконалення організаційної структури підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та підрозділів згідно з чинними нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов, визначення прав і обов'язків кожного керівника і співробітника, усунення дублювання функцій та інформаційних потоків. Також потрібно пам'ятати, що будь-яку перебудову організаційної структури доцільно оцінювати з огляду досягнення поставленої мети та цілей.

Отже, можемо вивести цілі, які переслідують кожна фірма та підприємство піз час удосконалення організаційної структури :

1. Створити сучасну організаційну структуру, що адекватно й оперативно реагує на зміни у зовнішньому середовищі.
2. Реалізувати систему стратегічного управління, яка сприяє ефективній діяльності організації у довгостроковій перспективі.
3. Звільнити керівництво об'єднання від повсякденної рутинної роботи.
4. Підвищити оперативність прийнятих рішень.
5. Підвищити гнучкість і конкурентоспроможність.

Необхідність організаційних перетворень відбувається шляхом проведення дискусій, настановних співбесід, анкетування керівників усіх рівнів управління, що дозволяють оцінити загальний стан справ на підприємстві, виявити проблеми відділів.

Також важливо розвивати інформаційні технології у наш час. Ці технології дозволяють і працівникам, і керівникам вищої ланки дуже швидко отримувати необхідну інформацію. Розпорядження можуть передаватися з одного в інший кінець фірми. Завдяки цьому підвищується оперативність управління.

Спираючись на дослідження різних економістів та дослідників, можна сказати, що кожен із них класифікував організаційні структури на підприємстві по-різному. Наприклад, В. Алієва [1] рекомендує структури класифікувати за чотирма ознаками; І. Мазур та В. Шапіро [6] розглядають не абстрактні структури, а конкретні організаційні структури; Р. Фатхутдінов [8] поділяв на шість структур; Л. Ахтенхаген і Й. Рюегг-Штюрм не обмежувалися типом структури (матричної, дивізійної, лінійної), які вводяться за наказом. Вони говорили, що під організаційною структурою слід розуміти цілу систему пов'язаних структур і підструктур: культурних, технічних, просторових компонентів, які піддалися впливу відносин, що склалися всередині виробництва [7].

В умовах ринкової економіки виникає невідповідність технологічного, виробничого та організаційного рівня підприємства і попиту покупців. Для цього необхідно своєчасно змінити стратегічні цілі підприємства, його організаційні характеристики, структуру і функції.

Удосконалення структури підприємства проходить шляхом:

- злиття;
- приєднання;
- поділу;
- виділення;
- перетворення;
- поглинання та відділення;
- зміни фізичної і фінансової структури капіталу та структури власника підприємства [4].

Під час змін в компанії необхідно розробити три основні етапи плану реструктуризації.

- На першому етапі – розробка стратегії компанії, оскільки зміни організаційної структури відбуваються не самі по собі, а залежно від цілей компанії.
- На другому етапі – моделювання структури, що описується станом структури компанії “як є” і “як треба”, і проміжними станами.
- На третьому етапі – виробляється програма управління (перелік заходів, які прив'язані до визначених термінів і повинні підтримуватися необхідними ресурсами) для переведення компанії зі стану “як є” у стан “як треба” [2].

На основі зазначених етапів розробляється місія компанії, яка визначає призначення компанії щодо задоволення потреб ринку. Виходячи з цього формуються цілі та стратегії їх досягнення, визначається набір товарів і послуг, необхідних для реалізації зазначеного призначення. У разі невідповідності організаційної структури стратегії підприємства відбувається її реструктуризація.

Головними показниками поліпшення організаційної структури підприємства є зростання доходів і прибутку, скорочення витрат, підвищення рівня задоволення споживачів, прискорення технологічного розвитку. Важливим критерієм оцінки структури є її сприйняття людьми нововведення, адже їм працювати в нових умовах [7].

Кожна організація становить досить складну техніко-економічну і соціальну систему, що відображає її індивідуальність і специфіку. Саме специфіку відображає організаційна структура підприємства. Вона становить упорядковану сукупність органів управління, що знаходяться в певному взаємозв'язку.

Під впливом ринкової економіки організація постійно розвивається, в процесі чого відмирають колишні елементи і зв'язки, та формуються нові, які в більшій мірі відповідають новим умовам; відновлюється порушена внутрішня і зовнішня рівновага, забезпечується її перехід у новий якісний стан.

Науковий керівник – старший викладач Нечипорук О. В.

-
- Література:** 1. Алиев В. Теория организации / Под общ. ред. В. Г. Алиева. – М. : Экономика, 2003. – 487 с. 2. Баржник М. Понятия системы, структуры и формы в управлении производством / М. Баржник // Теория и практика управления. – 2007. – № 12. – С. 70–75. 3. Виханский О. С. Менеджмент : учебник /О. С. Виханский. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 459 с. 4. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт. – СПб. : Питер, 2009. – 800 с. 5. Мазоренко О. В. Сучасні види організаційних структур для роботи в інформаційному просторі / О. В. Мазоренко // Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці : монографія / За заг. ред. Т. І. Лепейко. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. – С. 102–119. 6. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний / И. И. Мазур. – М. : Высш. шк., 2000. – 587 с. 7. Рюегг-Штюрм Й. Сетевые организационно-управленческие формы: мода или необходимость / Й. Рюегг-Штюрм,

Л. Ахтенхаген // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. – С. 68–72. 8. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р. Фатхундинов. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.984

Воротинцева Р. В.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто один із актуальних аспектів підприємництва – підвищення прибутковості. Вирішено проблему завдяки дослідженню маркетингової діяльності підприємства шляхом прогнозування обсягів чистого доходу від реалізації на основі аналізу даних минулих років.

Ключові слова: маркетинг, реклама, метод Монте-Карло, прогнозування.

Аннотация. Рассмотрен один из актуальных аспектов предпринимательства – повышение прибыльности. Проблема решена благодаря исследованию маркетинговой деятельности предприятия путем прогнозирования объемов чистого дохода от реализации на основе анализа данных прошлых лет.

Ключевые слова: маркетинг, реклама, метод Монте-Карло, прогнозирование.

Annotation. One of the important aspects of business – increasing profitability – was considered. This problem is solved thanks to the study of marketing of the company by forecasting the volume of net income from sales by analyzing data of previous years.

Keywords: marketing, advertising, Monte Carlo method, forecasting.

Сучасний стан вітчизняного ринку характеризується високим ступенем динамізму, мінливості умов і вимагає від підприємств застосування таких концепцій управління, які дозволили б з успіхом витримувати конкуренцію і реалізовувати свій потенціал. Такою концепцією управління є маркетинг, який забезпечує комплексний підхід до управління підприємством. Тільки ретельно запланована і цілеспрямована маркетингова діяльність може привести організацію до позитивних фінансових результатів. Враховуючи важливість проблеми для підвищення прибутковості підприємства та економіки країни в цілому, нею займалися багато відомих учених. У контексті цієї статті слід назвати Гінгстона П. [1], Артимонова І. [2], Армстронга Г. [3], Котлера Ф. [3]. Проблемами дослідження та розвитку маркетингового середовища займалися багато українських учених: Окладер І. [4], Юрчак О. [5], Полторак В. [6] та ін.

Об'єктом дослідження є ефективність економічної діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «ТехПроект» (ТОВ «ТехПроект»). Предметом дослідження є стан маркетингової діяльності ТОВ «ТехПроект».

Головним завданням цього підприємства є: приведення суб'єктів господарської діяльності до єдиних екологічних стандартів України, а отже, сприяння підтримці конституційного права населення на безпечне навколишнє середовище; розробка та впровадження новітніх технологій у сфері охорони навколишнього середовища.

Основою діяльності ТОВ «ТехПроект» є широкий спектр послуг у галузі екології: екологічний аудит, охорона атмосферного повітря, раціональне використання вод та відтворення водних ресурсів, поводження з відходами, інвентаризація зелених насаджень тощо.

Підприємство ТОВ «Техпроект» надає такі послуги:

- розробка документів у галузі охорони атмосферного повітря;
- проведення інвентаризації забруднюючих речовин від стаціонарних джерел викидів в атмосферне повітря;



- розробка нормативів граничнодопустимих скидів у природні водні об'єкти;
- інструментально-лабораторні вимірювання;
- проведення інструментально-лабораторного контролю за дотриманням затверджених нормативів граничнодопустимих викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення;
- визначення токсичності відпрацьованих газів автотранспорту;
- проведення лабораторного контролю якості поверхневих, стічних і підземних вод;
- визначення забруднюючих речовин у ґрунтах;
- консультаційні послуги з розрахунку збитку;
- ведення справ у судових інстанціях тощо.

Клієнтами підприємства є як великі промислові групи, об'єднання, так і представники малої та середньої ланки бізнесу, а також державні підприємства. Перспективою розвитку є участь у міжнародних екологічних програмах, як території України, так і за кордоном. ТОВ «ТехПроект» прагне стати економічно ефективною організацією.

Призначення будь-якого бізнесу полягає у задоволенні запитів клієнта. Отже, ключовим фактором ринкового успіху підприємства є завоювання і утримання клієнта завдяки ефективному задоволенню його потреб. Дійсно, підприємства, які чітко орієнтуються на клієнта, досягають конкурентних переваг перед фірмами, які ігнорують такий підхід.

Вочевидь, що для кожного підприємства існує коло покупців, які з найбільшою імовірністю стануть лояльними, постійними клієнтами.

Стимулювати збут означає інформувати потенційних покупців про роботу компанії і про продукти та послуги, які вона пропонує. Застосування засобів стимулювання збуту можна запропонувати фірмам, які володіють невеликою часткою ринку, оскільки їх рекламні бюджети не порівняти з витратами на рекламу лідерів [7, с. 3–5].

Наше завдання – розглянути, як вплине використання реклами як одного з маркетингових методів збільшення рівня доходу на реалізацію послуг підприємства. Виходячи з реальних даних на 2013 рік, які наведені в табл. 1, можна скласти прогноз на 2014 рік. Оскільки підприємство було створено у квітні 2013 року, то показники наведено з травня 2013 року.

Таблиця 1

Реалізація послуг підприємства ТОВ «ТехПроект» за 2013 рік

Місяць	Кількість наданих послуг замовникам, шт.	Дохід від реалізації послуг, грн
Травень	10	40 300,00
Червень	14	52 000,00
Липень	22	60 035,71
Серпень	23	86 259,04
Вересень	24	162 931,60
Жовтень	22	114 282,00
Листопад	24	138 341,36
Грудень	26	644 071,35

Далі було побудовано лінії тренду. Було досліджено п'ять видів апроксимуючих функцій: експоненціальна, лінійна, логарифмічна, поліноміальна і степенева.

Під час порівняння коефіцієнтів детермінації кожної функції було встановлено, що найкращим чином тенденцію ринку описує експоненціальна функція, оскільки в цьому випадку коефіцієнт детермінації найбільший.

Зазвичай цікавить, у який термін окупляться кошти, що витрачені на рекламу. Для прогнозування попиту на послуги підприємства на 2014 рік було використано метод Монте-Карло. Ідея методу полягає в тому, що замість опису процесу за допомогою аналітичного апарату проводиться «розіграш» реалізації випадкового явища завдяки спеціально організованій процедурі, що включає у себе випадковість і дає випадковий результат [8, с. 161]. Здійснення випадкового процесу відбувається кожного разу по-іншому, так само як і за допомогою статистичного моделювання ми отримуємо щоразу нову, відмінну від інших реалізацію досліджуваного процесу. Наприклад, кількість наданих послуг замовникам буде не нижче 20 і не вище 28, дохід від реалізації послуг у діапазоні від 4 746 грн до 644 071 грн. Показники можуть бути різними, важливо те, що ми маємо уявлення про діапазон їх можливих значень. Ці дані наведено в табл. 2.

Прогнозовані дані про можливу реалізацію послуг підприємства ТОВ «ТехПроект» на 2014 рік

Місяць	Кількість наданих послуг замовникам, шт.	Дохід від реалізації послуг, грн	
		За методом Монте-Карло	За апроксимуючою функцією
Січень	22	243 491	126 841,3
Лютий	20	232 588	100 016,7
Березень	20	331 154	100 016,7
Квітень	22	279 293	126 841,3
Травень	20	231 578	100 016,7
Червень	26	180 057	204 003,4
Липень	20	155 419	100 016,7
Серпень	27	469 455	229 737,4
Вересень	21	634 689	112 633,2
Жовтень	26	517 640	204 003,4
Листопад	27	403 706	229 737,4
Грудень	24	22 016	160 860,4
Всього	275	3 701 086	1 794 724

У табл. 2 подано результати розрахунку кількості очікуваних клієнтів за методом Монте-Карло, а також результати розрахунків можливого прибутку від реалізації послуг із використанням двох різних підходів: за методом Монте-Карло і за допомогою економетричної моделі, в якій для апроксимації застосовується функція . Аналіз показує, що при збереженні тренду, який визначає динаміку зростання прибутку підприємства в 2013 році, можна очікувати, що дохід підприємства в 2014 році складе 1 794 724 грн. Якщо розглядати отримання деякого рівня доходу як випадковий процес (за методом Монте-Карло), то в цьому випадку його дохід в 2014 році складе 3 701 086 грн. Ці дані можна розглянути як песимістичний та оптимістичний варіанти прогнозу.

Науковий керівник – викладач Лебедев С. С.

Література: 1. Гінгстон П. Найкраща книжка про збут и маркетинг: практичний poradник для малого бізнесу / П. Гінгстон. – Львів : Сейбр-Світло, 1995. – 208 с. 2. Артімонова І. В. Концепція маркетинг-мікс як основа програмно-цілового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства / І. В. Артімонова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 94–101. 3. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М. : Вільямс, 2001. – 608 с. 4. Окландер І. Хорор-маркетинг: модель впливу на споживачів / І. Окландер // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 2 (60). – С. 10–12. 5. Юрчак О. Виклики маркетингу B2B в Україні / О. Юрчак // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 5. – С. 67–70. 6. Полторак В. А. Маркетингові дослідження: методи та технології / В. А. Полторак. – Дніпропетровськ : Арт-Прес, 1998. – 136 с. 7. Дел'ян А. Стимулювання збуту і реклама на місці продажу / А. Дел'ян та ін. – М. : Прогрес, 1994. – 140 с. 8. Вентцель Е. С. Дослідження операцій: завдання, принципи, методологія / Е. С. Вентцель. – М. : Наука, 1988. – 208 с.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.92:657.42

Воскобойнікова В. В.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сучасні шляхи оцінки основних засобів у бухгалтерському обліку. Детально розглянуто формування первісної вартості основних засобів. Проведений аналіз дозволяє згрупувати методи відповідно до методів оцінки основних засобів, що використовуються в розвинених країнах.

Ключові слова: основні засоби, методи оцінки, первісна вартість, справедлива вартість.

Аннотация. Исследованы современные пути оценки основных средств в бухгалтерском учете. Детально рассмотрено формирование первоначальной стоимости основных средств. Проведенный анализ позволяет сгруппировать методы в соответствии с методами оценки основных средств, используемых в развитых странах.

Ключевые слова: основные средства, методы оценки, первоначальная стоимость, справедливая стоимость.

Annotation. Explores the modern ways of fixed assets' accounting. It was considered in detail the formation of the original cost of fixed assets. The analysis allows making groups of methods according to the methods of evaluation of fixed assets used in developed countries.

Keywords: fixed assets, valuation methods, initial cost, fair value.

Від способу оцінки основних засобів залежить, наскільки об'єктивно буде відображено їх вартість. Бухгалтерський облік основних засобів необхідно здійснювати за вимогами до правильного оформлення документів і своєчасного відображення надходження в облікових регістрах; переміщення у межах фірми; їх вибуття і надання необхідної інформації для ведення контролю за збереженням і правильним використанням кожного інвентарного об'єкта.

Похибки при визначенні вартості основних засобів спричиняють невірний розрахунок суми амортизації, необ'єктивної оцінки стану основних засобів, а також неможливість визначити ефективність використання основних засобів підприємства. Внаслідок цього можливий вибір невірного рішення щодо подальшої діяльності фірми.

Методи оцінки основних засобів було розглянуто в роботах зарубіжних учених, таких як Бірман Г., Блех Ю., Гетце У., Домар Є., Массі П., Крушвіца Л., Хауштайн Х.-Д., Саха Д. та ін. Проте залишаються питання про доцільність їх використання на українських підприємствах.

Метою цієї статті є визначення методів оцінки основних засобів і можливості їх використання на українських підприємствах. Предметом дослідження є методи оцінки основних засобів, а об'єктом – формування вартості основних засобів.

Основні засоби – це матеріальні активи, які:

- використовуються компанією для виробництва або постачання товарів і послуг, для здачі в оренду іншим компаніям або для адміністративних цілей;
- передбачається використовувати протягом більш ніж одного річного періоду [1].

Основні засоби можуть надходити на підприємство кількома шляхами, тому залежно від них і формується їх первісна вартість. За первісною вартістю вони зараховуються на баланс підприємства.

Існують такі способи визначення первісної вартості залежно від способу надходження:

1. Придбання за плату.

У разі придбання вони визнаються за фактичною вартістю. Первісна вартість – це сума сплачених грошових коштів або їх еквівалентів, або справедлива вартість іншого переданого за нього відшкодування на момент придбання або спорудження активу. Структура первісної вартості основних засобів визначається способом придбання об'єкта [1].

Первісна вартість включає в себе:

- покупну вартість, у тому числі мита та невідшкодовані податки на покупку (за вирахуванням наданих торговельних знижок);



– прямі витрати з доставки активу до місця призначення і приведення його в робочий стан, витрати на страхування щодо ризиків доставки (витрати на підготовку майданчика, витрати на доставку та розвантаження, на установку, вартість професійних послуг архітекторів, інженерів та ін.);

– передбачувану вартість розбирання і видалення активу (витрати на демонтаж), відновлення майданчика, на якому він розташовувався (регулюється МСФЗ (IAS) 37 «Резерви, умовні зобов'язання та умовні активи»).

Слід звернути увагу, що такі витрати, як відсотки за кредитом, не входять до первісної вартості основних засобів, які були створені або придбані за рахунок кредитів.

2. Створення самостійно.

Якщо компанія створює основні засоби самостійно, то їх первісна вартість формується з урахуванням суми витрат на виготовлення. Витрати складаються з:

- виробничих витрат (прямих матеріальних, оплати праці, інших прямих витрат);
- розподілених загальновиробничих витрат;
- інших витрат [2].

3. Придбання за рахунок державних субсидій.

Якщо основні засоби поступають до компанії за рахунок державних субсидій, то їх балансова вартість зменшується на суму субсидій відповідно до МСФЗ (IAS) 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу».

4. Отримання в обмін на подібний об'єкт.

Якщо основні засоби обмінюють на подібний тип / вид основних засобів, то вартість визначається за справедливою вартістю отриманого активу, яка еквівалентна справедливій вартості переданого активу, скоригована на суму сплачених або отриманих грошових коштів або їх еквівалентів.

Це правило притаманне комерційному обміну. Оскільки існує комерційний і некомерційний обмін, то у другому випадку первісна вартість придбаного об'єкта оцінюється за балансовою вартістю переданого активу. Тоді основні засоби обмінюються за справедливою вартістю. Первісна вартість визначається залишковою вартістю переданого об'єкта. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта більша за його справедливу вартість, то первісною вартістю буде справедлива вартість переданого об'єкта із додаванням різниці до витрат звітного періоду.

Справедлива вартість – це вартість, за якою може бути здійснено обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

5. Отримання в обмін на неподібний об'єкт.

Первісна вартість дорівнює справедливій вартості переданого об'єкту зі збільшенням або зменшенням суми коштів, що була передана під час обміну. Тобто справедлива вартість скорегована на суму коштів.

6. Безоплатне отримання.

Первісна вартість розраховується як різниця справедливої вартості на дату отримання та витрат, які визначено під час розгляду формування первісної вартості при придбанні за плату.

7. Отримання за рахунок кредиту.

Якщо основні засоби купуються за рахунок кредиту, то їх первісна вартість приймається рівною ціні без урахування відстрочки платежу. У такому разі ціна та загальні виплати за кредитом віднімаються та являють собою витрати на виплату відсотків, якщо тільки ціна не капіталізується відповідно до альтернативних підходів, передбачених МСФЗ (IAS) 23 «Витрати на позики» [1].

Після вивчення порядку формування й оцінки основних засобів можливо розглянути три основні методи оцінки основних засобів: метод порівняння аналогів продажу; метод капіталізації доходу; метод витрат.

Суть першого методу полягає в тому, що за наявності аналогічного об'єкта покупець не стане вкладати в цей об'єкт більше грошей, ніж коштує його аналог. Застосування цього методу передбачає порівняння таких його складових, як умови та дата продажу, місце розташування та характеристики самого об'єкта. Цей метод широко використовується для оцінки транспортних засобів, сільськогосподарської техніки та обладнання [3].

Другий метод містить таку концепцію, що якщо об'єкт приносить прибуток, то тільки тоді він має вартість. Цей метод враховує очікуваний прибуток, який приносить об'єкт, місце розташування, наявність під'їзних шляхів, віддаленість ринків збуту, переробних підприємств, іншу ринкову інфраструктуру. У розрахунках, як правило, використовуються методи прямої капіталізації та дисконтування доходів. Зазвичай його не використовують для сільськогосподарських підприємств, тому що важко дати оцінку потенційних можливостей кожного оцінюваного об'єкта. При використанні методу прямої капіталізації застосовують коефіцієнт, що характеризує зв'язок між середньою величиною доходу та вартістю підприємства. Метод дисконтування доходів ґрунтується на перетворенні майбутніх доходів від експлуатації об'єкта у теперішню вартість. Для цього необхідно розрахувати ставку дисконту та оцінити характер дисконтування. Щоб розрахувати ставку дисконту, залучають метод кумуля-



тивної побудови, який полягає у підсумовуванні безризикової ставки з преміями за всі види ризиків, що можливі для оцінюваного об'єкта. В Україні метод капіталізації доходів практично не використовується [4].

Основою методу витрат є припущення, що вартість заміни об'єкта оцінки новим буде перевищувати його власну вартість. Крім того, враховується що купівля об'єкта обійдеться потенційному покупцеві дешевше за побудову найдешевшого аналогічного (за конструктивним рішенням та функціональним призначенням) об'єкта [5]. Основний результат експертної оцінки методом витрат – визначення відновної вартості об'єкта оцінки за врахуванням зносу.

Таким чином, можна дійти висновку, що методи оцінки основних засобів важко застосувати на українських підприємствах. Якщо метод капіталізації доходу зовсім не застосовується в Україні, то методи порівняння аналогів продажу та витрат можна застосувати для оцінки транспортних засобів, сільськогосподарської техніки й обладнання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовникова Ю. С.

Література: 1. МСФЗ (IAS) 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_01. 2. Губачова О. М. Облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. – Київ : НМД Укоопосвіта, 1999. – 226 с. 3. Медведева Є. В. Проблеми застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в умовах фінансової кризи / Є. В. Медведева // Світ наукових відкриттів. – 2010. – № 4–9. – С. 46–48. 4. Методи оцінки основних засобів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stb.sumy.ua/reformuvannya/metodi-ocinki-osnovnix-zasobiv.html>. 5. Дружіловська Е. С. Методика оцінки основних засобів у бухгалтерському обліку / Е. С. Дружіловська // Вісник Нижегородського університету ім. Н. І. Лобачевського. – 2012. – № 2 (1). – С. 262–269.



ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КІЛЬКІСТЬ ЛІКАРІВ В УКРАЇНІ

УДК 330.45.614 (477)

Вощенко К. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив кількості лікарняних закладів і середньомісячної заробітної плати на кількість лікарів усіх спеціальностей з 2002 по 2013 рр. Проаналізовано вплив факторів на результативну ознаку, перевірено отриману модель на статистичну значущість, перевірено входні дані на наявність мультиколінеарності та автокореляції.

Ключові слова: лікарі, середня заробітна плата, економетричний аналіз, багатофакторна лінійна модель.

Аннотация. Рассмотрено влияние количества больничных учреждений и среднемесячной заработной платы на количество врачей всех специальностей с 2002 по 2013 гг. Проанализировано влияние факторов на результативный признак, полученная модель проверена на статистическую значимость, проверены входные данные на наличие мультиколлинеарности и автокорреляции.

Ключевые слова: врачи, средняя заработная плата, эконометрический анализ, многофакторная линейная модель.

Annotation. This paper considers the influence of such factors as the number of hospital and average monthly wages have affected the number of physicians of all specialties between 2002 and 2013. The analysis of influence factors



on productive traits tested the resulting model in statistical power input checked for the presence of multicollinearity and autocorrelation.

Keywords: doctors, the average wage, econometric analysis, multivariable linear model.

Початок третього тисячоліття Україна зустрічає на шляху активних політичних, правових, соціальних та економічних перетворень. У системі глобальних реформ усіх сфер суспільного життя кардинально змінюється підхід до функціонування системи охорони здоров'я. Відбувається синтез вітчизняних принципів функціонування медичної галузі та прийнятих у світі стандартів. Шлях інтеграції України в єдиний світовий простір пролягає через подолання суперечностей між цими (іноді кардинально протилежними у своїх засадах) системами [2].

Здоров'я має важливе значення в житті кожної людини, це ключовий аспект національної безпеки, воно означає можливість досягнення індивідуального й суспільного добробуту та благополуччя, перспективи стійкого розвитку. З кожним роком все більше молодих людей прагнуть опанувати професію лікаря. Підготовка до неї важка й тривала (з урахуванням інтернатури становить 8–9 років стаціонарної форми навчання), потребує від студента-медика більшої наполегливості та самовідречення, ніж від студентів інших навчальних закладів, робота лікаря складна, пов'язана з душевними переживаннями. Професія лікаря – унікальна за комплексом вимог, вона потребує насамперед покликання та служіння.

Основною метою статті є аналіз факторів, які впливають на кількість лікарів усіх спеціальностей в Україні, побудова економічної моделі залежності кількості лікарів від кількості лікарняних закладів і середньомісячної заробітної плати, а також розробка практичних рекомендацій за результатами отриманої моделі. Для дослідження факторів, які впливають на кількість лікарів усіх спеціальностей в Україні, слід обчислити багатофакторну лінійну модель залежності показника – кількості лікарів від кількості лікарняних закладів і середньомісячної заробітної плати.

Економетричний аналіз доцільно провести за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics та калькулятора онлайн.

Позначимо як результативну змінну y – кількість лікарів усіх спеціальностей, як фактори x_1 – кількість лікарняних закладів, x_2 – середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника. Вихідні дані наведено в табл. 1

Таблиця 1

Вихідні дані для розроблення моделі

Роки	Кількість лікарів усіх спеціальностей, всього, тис., y	Кількість лікарняних закладів, тис, x_1	Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника, грн x_2
2002	224	3,1	376
2003	223	3	462
2004	223	2,9	590
2005	224	2,9	806
2006	225	2,9	1041
2007	223	2,8	1351
2008	2222	2,9	1806
2009	2252	2,8	1906
2010	2252	2,8	2239
2011	2242	2,5	2633
2012	2172	2,4	3026
2013	2172	2,2	3125

Отже, параметри регресії дорівнюють: $a_0 = -10581,3$; $a_1 = 3266,02$; $a_2 = 1,71$.

Рівняння регресії (оцінка рівняння регресії):

$$Y = -10581,3 + 3266,02 x_1 + 1,71 x_2.$$

Рівняння показує, що, у разі збільшення кількості лікарняних закладів на 1 тис. (за незмінного x_2), кількість лікарів в середньому по Україні збільшиться на 3266,02 тис. А у разі збільшення середньомісячної заробітної плати кількість лікарів усіх спеціальностей зросте на 1,71 тис. осіб.

Шукане рівняння в стандартизованому масштабі має вигляд: $t_y = \beta_1 t_{x_1} + \beta_2 t_{x_2}$.

Розрахунок β -коефіцієнтів можна виконати за формулами: $\beta = \frac{r_{yx_1} - r_{yx_2} \times r_{x_1x_2}}{1 - r_{x_1x_2}^2}$.

Отримуємо: $\beta_1 = 0,827$; $\beta_2 = 1,629$. Аналізуючи стандартизовані коефіцієнти, можна сказати, що середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника більше впливає на кількість лікарів усіх спеціальностей, ніж кількість лікарняних закладів. При збільшенні середньомісячної заробітної плати на 1000 грн кількість лікарів збільшиться на 1629 осіб за незмінного середнього рівня інших факторів.

Стандартизована форма рівняння регресії має вигляд: $ty = 0,827t_1 + 1,629t_2$.

Коефіцієнт детермінації дорівнює: $R^2 = 0,9013$. З виконаних розрахунків видно, що залежність кількості лікарів від кількості лікарняних закладів та середньомісячної заробітної плати показує, що 90,13 % кількості лікарів у 2002–2013 рр. залежить від впливу проаналізованих факторів.

Знайдемо парні коефіцієнти кореляції: $r_{yx_1} = -0,646$; $r_{yx_2} = 0,881$; $r_{x_1x_2} = -0,646$.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції.

Таблиця 2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції R

-	Кількість лікарів	Кількість лікарняних закладів	Середньомісячна заробітна плата
Кількість лікарів	1	-0.646	0.881
Кількість лікарняних закладів	-0.646	1	-0.904
Середньомісячна заробітна плата	0.881	-0.904	1

У нашому випадку $r_{x_1x_2}$ мають $|r| > 0,7$, що говорить про мультиколінеарність факторів і про необхідність виключення одного з них із подальшого аналізу. Якщо перевірити значущість отриманих парних коефіцієнтів кореляції за допомогою t -критерію Стюдента, то отримуємо, що найбільший вплив на результативну ознаку надає чинник x_2 ($r = 0,88$), отже, при побудові моделі він увійде в регресійне рівняння першого.

Перевіримо оцінку значущості додаткового включення фактора (приватний F-критерій). Необхідність такої оцінки пов'язана з тим, що не кожен фактор, який увійшов в модель, може істотно збільшити частку поясненої варіації результативної ознаки. Мірою оцінки значущості поліпшення якості моделі служить приватний F-критерій.

Оцінимо за допомогою частинного F-критерію:

1) доцільність включення в модель регресії факторів x_1 . Визначимо спостережуване значення приватного F-критерію:

$$F_{x_1} = \frac{R^2_{yx_1x_2} - R^2_{yx_2}}{1 - R^2_{yx_1x_2}} \times \frac{n - m - 1}{1}$$

$$F_{x_1} = 11,368; F_{kp}(k_1 = 1; k_2 = 9) = 5,12; R^2(x_2x_n = r^2(x_2)) = 0,8811^2 = 0,776.$$

Порівняємо спостережуване значення приватного F-критерію з критичним: $F_{x_1} > 5,12$, отже, фактор x_1 доцільно включати в модель.

2) доцільність включення в модель регресії факторів x_2 .

Визначимо спостережуване значення приватного F-критерію:

$$F_{x_2} = \frac{R^2_{yx_1x_2} - R^2_{yx_1}}{1 - R^2_{yx_1x_2}} \times \frac{n - m - 1}{1}$$

$$F_{x_2} = 44,089; (R^2(x_1x_n = r^2(x_1)) = -0,6459^2 = 0,417; F_{kp}(k_1 = 1; k_2 = 9) = 5,12.$$

Порівняємо спостережуване значення приватного F-критерію з критичним: $F_{x_2} > 5,12$, отже, фактор x_2 доцільно включати в модель.

Перевіримо за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона автокореляцію.

Отримуємо: $DW = 1,72$. За таблицею Дарбіна-Уотсона для $n = 12$ і $k = 2$ (рівень значущості 5 %) знаходимо: $d_1 = 0,95$; $d_2 = 1,54$. Оскільки $0,95 < 1,72$ і $1,54 < 1,72 < 4 - 1,54$, то автокореляція залишків відсутня.



Таким чином, середньомісячна заробітна плата та кількість лікарняних закладів – це два з багатьох факторів, що впливають на кількість лікарів в Україні. Аналізуючи цю модель, бачимо, що середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника більше впливає на кількість лікарів усіх спеціальностей, ніж кількість лікарняних закладів. Також у моделі присутня мультиколінеарність. За допомогою приватного F-критерію було виявлено, що обидва фактори доцільно включати в модель регресії. За допомогою критерію Дарбіна-Уотсона було виявлено, що автокореляція залишків відсутня, отже, можна виконувати подальші прогнози у моделі. За аналізом цих факторів можна впливати на кількість лікарів на території України шляхом підвищення чи зменшення зарплати та кількості лікарень, тобто аналіз отриманих даних може бути корисним для використання державними органами.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>. 2. Місце лікаря в сучасному суспільстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.patient.in.ua/en/our-projects/6-2011-12-23-08-34-16/605-2013-09-09-04-43-14.html>. 3. Онлайн-калькулятор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://math.semestr.ru/regress/corel.php>. 4. Економіко-математичні методи та моделі : навч.-практ. посіб. / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 148 с.



IN SEARCH OF A WINNING CAREER PATH

Vustyanova Yu.
Ovcharenko O.

4nd year student
department of Economics and Law of S. Kuznets KhNUE

UDC 316.612

Annotation. The article discusses such concepts as career, career types, its stages, planning and development, as well as students motivation. Career options for students were also highlighted.

Keywords: career opportunities, career planning, student motivation.

Аннотація. Рассмотрены такие понятия, как карьера, виды карьеры, ее этапы, планирование и развитие, а также мотивация студентов. Были выделены карьерные возможности для студентов.

Ключевые слова: карьерные возможности, планирование карьеры, мотивация студента.

Анотація. Розглянуто такі поняття, як кар'єра, види кар'єри, її етапи, планування і розвиток, а також мотивація студентів. Було виділено кар'єрні можливості для студента.

Ключові слова: кар'єрні можливості, планування кар'єри, мотивація студента.

It is common knowledge that everyone at some point begin to think seriously about one's future, about one's future career. Knowing what a successful career is, what its different types and models are as well as definite career opportunities and stages will help any young person to form a positive image of one's future, to clearly understand the goals and intentions and, ultimately, be a success in one's working life [5; 6; 8].

The issue of building a successful career has been discussed by many scientists both domestic and foreign, such as Ponomarenko V., Krushel'nyc'ka O., V. Brown, J. Freud etc.

The objective of the article is to consider the main ways of career planning and development. In view of this, the following tasks are pursued:

- Determine the concept of career;
- Identify stages and types of one's career;
- Explore recommendations for effective planning and implementation of one's career;
- Highlight career options in Ukraine.

At present, the problem of career planning is one of the most burning research topics analyzed by experts in different fields: psychology, sociology, economics. Therefore, it is worth starting with the definition of the concept "career". It comes from the Latin carrus – "cart", "wagon" and Italian carriera – running, "life path", career [7].

The career concept is defined differently by different researchers. Barbara Winter views career as "a successful promotion in this or that activity (social, occupational, academic and professional)" [3]. Meanwhile, Gysbers N.C. and Moore E.J define career as "the progress along the one chosen path of activity, getting more authority and higher status, prestige, power, money" [4]. The most commonly used definition of career given by Donald Super, determines it as "objective life events: a sequence of activities and life roles, which is a common focus on self-development, the sequence of paid and unpaid positions that people take from youth to retirement" [7].

Experts distinguish two principal career types: Professional and Intraorganizational (fig. 1) [4; 6; 8].

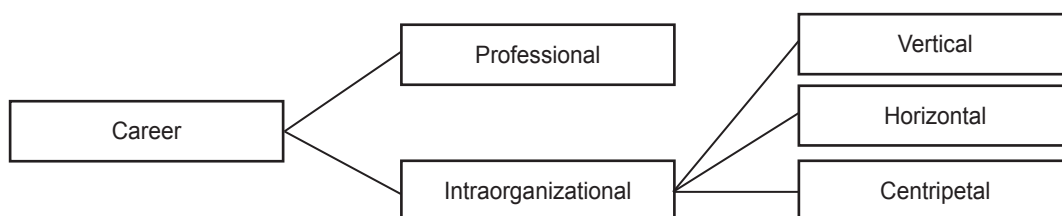


Fig. 1. **Career types** (Modified from [6])

The Professional career determines different stages of development that a particular employee undergoes in the course of one's professional activities. These stages can be taken in different organizations.

The Intraorganizational career is characterized by a succession of stages of an employee's development that occur in the same organization.

Researchers single out three career paths in the framework of the intraorganizational career. They are:

- the vertical career i.e. job growth. This career type involves the rise to a higher level of a structural organizational hierarchy;
- the horizontal career i.e. promotion within the organization, such as work in different departments on the same hierarchical level. The set of positions corresponding to this type of career is called a "parallel career ladder", emphasizing the alternatives. Any employee acquires a top-level status, performing more responsible assignments; he or she enjoys the confidence and respect of one's colleagues and superiors and thus gets higher wages;
- the centripetal career is the process of being promoted to the core of the organization or a control center, it still involves deeper integration in the decision-making processes [9].

It is believed that career acquisition is a long process. It comprises the steps of a person to meet one's needs. Individual ability to adequately distribute one's forces for the duration of a career, to predict the possible rises and falls and not be afraid of the past. All these factors are crucial. That is why it is important to know the characteristics of every stage [5].

The proper way to analyze and discuss careers is to view them as comprising several stages. Experts identify five career stages that most people go through during their adult lives, regardless of the type of work they do. These stages are the exploration, the establishment, the early mid-career, the mid-career and the late career (table 1).

Scientists are aware that working career largely depends on certain initial steps in the employee's working life – from career guidance, assessment of personal qualities and potential opportunities, education, motivation. Working career is viewed as a transitional process for any person in any field accompanied by a change of skills, abilities, qualifications and capabilities of remuneration, as well as related activities; it also comprises forward promotion, selected by some activity to achieve fame, glory, enrichment [1; 7; 8].

Currently, we are studying at Kharkiv National University of Economics, where we have an opportunity to get a holistic professional education in the specialization area of enterprise economics.

Table 1

Career stages

Stages of career	Preparation for work (exploration)	Organizational entry (establishment)	Early mid-career	Mid-career	Late career
Age	25 years	30 years	45 years	60 years	Over 65 years
Goals to achieve	Study, testing one's possibilities or different jobs	Development of work skills, the formation of a qualified specialist or supervisor	Promotion through the ranks, gaining new skills and experience, the accumulation of skills	Peak: improving specialist or supervisor qualification. Increasing one's skills. Educating youth, preparing for retirement	Engagement in a new activity occupation
Moral needs	Starting selfaffirmation	Self-affirmation, the beginning of one's professional independence	The growth of self-affirmation, greater independence, the beginning of self-expression	Stabilization of independence, the growth of self-expression, respect	Expression in the new field of activity, stabilization of respect
Physiological and material needs	Life security	Life and health security, health, the normal level of remuneration	Health security, the high level of remuneration	Increasing the level of remuneration, interest in other sources of income	The amount of pension discussed, health preservation

Besides, we'll have a set of minors: Sociology, Political, Ecology and some electives Analytics in economics and Modeling.

Apart from it, in the course of study we are in for having a set of training in Enterprise's economics. According to V. S. Ponomarenko "vocational education and training is an integral part of the development process. With the encouragement of learning the company offers its employees, an opportunity to enhance one's skills, thus building up the backbone of qualified personnel able to perform their functions much better". The researcher also highlights that staff proficiency goes neck to neck with a deep balance between personnel qualifications and the need of an enterprise or a firm [2; 6].

In general, the process of building a career begins in one's young students. Actually, building one's career and developing professional skills are important for any student, nowadays.

In the Ukrainian system of higher education much attention is paid to the professional training, accumulating special knowledge and skills to perform work in a particular field of activity. Depending on one's qualifications, there are four basic levels of professional preparation, which are provided in professional education: elementary, secondary, vocational and higher. In most cases, in the process of education at universities and colleges, students are given a fairly deep and solid academic knowledge base. However, one-in-depth theoretical knowledge does not successfully prepare a person for future career activities. One needs a range of skills, which, in some cases, are even more important than knowledge to be a success. These skills are necessary for personal development, both for effective communication in any society and for building up one's career [5].

Kharkiv Simon Kuznets National University of Economics gives various career options to every student. First of all, our specialized departments offer to undergo training in majors. This is to ensure that the student has understood all aspects of his/her future activities in practice. Also every year a job fair is held at our university. There young people have an opportunity to talk with employer, to find out the latest trends in a particular branch of industry and, perhaps, find one's dream job. Over several years our students have the opportunity to undergo a six-month internship abroad and get a master's degree at leading Western universities in the following specialization areas: France (Business Informatics, Tourism), Austria (management information systems) to receive an international degree of Doctor of Philosophy (PhD) under the dual supervision of scientists of KhNUE and partner universities.

Typically, a student is not immediately successful in an organization he/she needs some time to be promoted in organization. Therefore, it is necessary to think seriously about applying for any job. Most employers state that they are willing to hire a person with no experience, but if a person has a definite desire to learn and one's communication skills are decent. So, today universities teach students not only to drill core subjects, but also get the basics of self-presentation. Future workers have to master the techniques that will help them show their integrity, while positively impressing the interview panel [6].

Of all the essential methods of achieving one's goal - getting a job – the most important is the skill of resume writing. The information contained in this document should not be universal.



The main rule of resume writing is to stress that a person is ready for a particular job which he/she claims to have. Students should necessarily indicate that they still have the incomplete higher education and specify their specialization area [4].

As most job seekers know, there are two basic types of resumes: chronological and functional. Students, with few exceptions, should always use a functional resume. It is much easier to highlight one's skills and related experience in a functional resume. Chronological resumes are better for older work seekers who can list their employment histories and experience in order, starting with the most recent one. Students, who usually do not have lots of work experience, do not have long employment histories to list. Even if students do have some work experience and a long employment history, a chronological resume, filled with odd jobs like babysitting and lifeguarding, will not be as impressive to potential employers. Students should focus on using the experience they do have from various areas of their activity to create a focused and tailored functional resume [8].

From the above, we can state that now any student has many opportunities to build a successful professional career. But one cannot gain a successful career if he/she is not properly motivated. Main ways of motivation comprise: encourage students, get them involved, offer incentives, get creative, draw connections to real life [5].

In conclusion, career is the center of any person's life. Nowadays, young people have many possibilities to build one's career. First of all, we have to understand what we want to do. The next step is planning our action. After this cooperation skills and capabilities come to the fore. Also motivation is an integral part of building a career. If we take into account these elements, we are in for having a winning career.

Scientific Adviser – Candidate of Philology, Associate Professor Maslova H. I.

Literature: 1. Крушельницька О. В. Управління персоналом / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – Київ : Кондор, 2003. – 296 с. 2. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення України / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 226 с. 3. Winter B. Making a Living Without a Job, revised edition: Winning Ways for Creating Work That You Love / B. Winter. – Paperback, 2009. – 288 p. 4. Gysbers N. C. Career counseling: skills and techniques. Englewood Cliffs / N. C. Gysbers, E. J. Moore. – New Jersey : Prentice-Hall, 2007. – P. 50–76. 5. Paul D. Tieger. Do what you are: Discover the perfect Career for you through the secrets personality Type / Paul D. Tieger. – Brown and Company, 2009. – 416 p. 6. Jones R. How to make a career / Roger Jones. – BMJBooks, 2008. – 200 p. 7. Super D. E. Career education and the meaning of work. Washington: U.S. Department of Health, Education and Welfare, Office of Education. U.S. Govt. Print. Off., 2006. – 156 p. 8. Syllabus of the academic discipline "Business process management" for stud. of spec. 8.13010016 "Business Administration" of all forms of study [Electronic resource] / compil. by T. Lepeyko, A. Kotlyk; Simon Kuznets Kharkiv national university of economics. – X. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 29 p. – The title screen. – E-text data (329 КБ). 9. Syllabus of the educational discipline "Personnel Management" for students of specialization 6.030601 "Management" for all forms of study [Текст] / compl. by N. Gavkalova, O. Myronova; Kharkiv national university of economics. – X. : ХНЕУ, 2012. – 39 p.



ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ БАНКУ

УДК 657.1:336.7

Гайдай Н. М.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Дано стислу характеристику внутрішнього банківського аудиту доходів і витрат комерційного банку; розглянуто його завдання та порядок проведення, нормативну базу; приділено увагу проблемним моментам, що виникають під час його здійснення.

Ключові слова: внутрішній аудит, внутрішньобанківський аудит, аудит доходів і витрат банку, доходи, витрати.

Анотація. Дана краткая характеристика внутреннего банковского аудита доходов и расходов коммерческого банка; рассмотрены его задачи и порядок проведения, нормативная база; уделено внимание проблемным моментам, которые возникают в ходе его осуществления.

Ключевые слова: внутренний аудит, внутрибанковский аудит, аудит доходов и расходов банка, доходы, расходы.

Annotation. The article gives a brief description of the internal banking audit of the income and expenses, observes tasks, order and the regulatory framework of it, special attention was paid to the issues that arise in the course of its implementation.

Keywords: internal audit, intra audit, audit of revenues and expenses of the bank, revenues, expenses.

Основною метою діяльності банку, власне як і будь-якого суб'єкта господарювання, є отримання прибутку. Для визначення його величини необхідно враховувати такі показники, як: сума реально одержаних доходів і сума понесених витрат. Для забезпечення правдивої оцінки фінансових результатів банку особливе значення має достовірність і якість обліково-аналітичних даних про доходи та витрати банку. Від цього залежить як достовірність одержаного прибутку, так і рівень податку. Для запобігання виникненню похибок і невідповідностей щодо інформації, що передається керівництву, необхідно приділити увагу внутрішньобанківському аудиту доходів і витрат банку, адже він є вагомим елементом у забезпеченні надійності й ефективності управління ресурсами банку.

Питанню проведення внутрішнього банківського аудиту присвячено роботи багатьох учених і практиків, таких як: Герасимович А. М., Кіндрацька Л. М., Кривов'яз Т. В., Сметанко А. В., Чепелюк Г. М та ін. [1–7]. Хоча вже й існує велика кількість публікацій з цієї тематики, все ще залишаються питання, які потребують подальшого вирішення. Зокрема, потребує уточнення методика внутрішнього аудиту доходів і витрат банківських установ.

Метою цієї статті є обґрунтування та розкриття особливостей проведення внутрішнього банківського аудиту доходів і витрат банку.

Внутрішній аудит як система контролю за діяльністю банку створюється з метою оцінки та вдосконалення системи його внутрішнього контролю за мінімізації витрат на неї [1].

Структурою, що виконує такий контроль у банках, є служба внутрішнього аудиту. Її особливість полягає у тому, що вона забезпечує оперативний контроль виконавчих органів банку, на відміну від Ревізійної комісії банку, що працює із ретроспективними даними, що мають місце вже після завершення фінансово-господарських процесів. Діяльність таких служб, що проводять внутрішній аудит у банку, здійснюється на підставі Положення про службу внутрішнього аудиту банку та стандартів внутрішнього аудиту, що самостійно розробляються банком із дотриманням вимог Національного банку України та специфіки діяльності самого банку.

Згідно з МСА № 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» обсяги та мета внутрішнього аудиту у кожному випадку різні й залежать від розмірів і структури об'єкта, а також вимог його керівництва. Цим стандартом виокремлено такі елементи внутрішнього аудиту:

- огляд операційної діяльності внутрішнього контролю, їх аналіз і моніторинг;
- перевірка фінансової та господарської звітності;
- перевірка дотримання законів і нормативних актів, а також внутрішніх вимог [2, с. 661].

Доходи та витрати банку повинні визнаватися на основі певних принципів МСБО. Внутрішній аудит має перевірити, чи були дотримані всі відповідні принципи МСБО, а саме:

- послідовність застосування облікової політики при розрахунку прибутків чи збитків від операцій з купівлі-продажу цінних паперів, розрахунку процентних доходів і витрат, господарських витрат, резервних фондів під заборгованість за наданими безнадійними кредитами;
- принцип нарахування доходів і витрат;
- визначення дати здійснення операції;
- прийнятність балансу на початок періоду. Правильність перенесення залишків на кожний наступний звітний період; залишки повністю розкриті і точно описані у документах фінансової звітності;
- принцип обачності у розрахунку доходів і витрат, створенні резервних фондів під сумнівну та безнадійну заборгованість за наданими кредитами, класифікації кредитів, створенні резервів для покриття збитків від коливання обмінних курсів валют, розрахунку прибутку [3, с. 125].

Під час проведення внутрішнього аудиту в банку доцільно поєднувати методи документальної перевірки та економічного аналізу. Перший необхідний для того, щоб визначити достовірність і законність операцій, що відо-

бражені в документах та записах. Застосування ж другого дозволить вивчати різні аспекти фінансової діяльності банку через зіставлення відповідних показників та їх аналіз [4, с. 71].

Під час проведення внутрішнього аудиту доходів і витрат банку насамперед варто звернути увагу на дотримання вимог таких нормативно-правових актів:

- Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI (із усіма змінами та доповненнями);
- Постанови Національного банку України «Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України» від 18.06.2003 № 255.

Внутрішній аудит витрат банку проводиться для обґрунтування достовірності їх відображення в обліку за рахунок основної діяльності чи за рахунок прибутку [5, с. 387].

Службою внутрішнього аудиту мають бути перевірені всі доходи та витрати банку, визнані у звітному періоді, що були включені до розрахунку чистого прибутку або збитку за цей період. Проводити аудит варто за елементами витрат із деталізацією відповідно до бюджету витрат: процентні витрати; комісійні витрати; збитки від торговельних операцій; інші банківські операційні витрати; витрати на утримання персоналу; сплата податків та інших обов'язкових платежів, крім податку з прибутку; витрати на утримання й експлуатацію основних засобів і нематеріальних активів; інші експлуатаційні витрати; відрахування в резерви; непередбачені витрати.

Важливим моментом при перевірці витрат банку є перевірка дотримання норм за окремими їх видами, встановленими законами (на відрядження, представницькі, благодійні), або чи зараховуються до складу валових витрат різні види матеріальної допомоги, передбачені як законами, так і колективним договором [6].

Внутрішній аудит доходів банку здійснюється задля перевірки правильності відображення в первинних документах та облікових регістрах у розрізі завершеності господарських операцій, а також порядку їх нарахування.

Внутрішній аудит доходів здійснюється за його основними елементами, з деталізацією відповідно до бюджету доходів: процентні доходи; комісійні доходи; прибуток від торговельних операцій; дивідендний дохід; інші банківські операційні доходи за операціями з філіями та іншими банківськими установами; інші небанківські операційні доходи; зменшення резервів за заборгованістю; непередбачені доходи.

Також особливу увагу надано обґрунтуванню списання позичкових боргів і дебіторської заборгованості за господарською діяльністю банку.

В процесі здійснення внутрішнього аудиту банку можуть бути встановлені факти помилок в обліку, що спричиняють формування недостовірних даних про фінансовий результат банку та пов'язаний з ним прибуток, що підлягає оподаткуванню.

Такі порушення можуть бути викликані:

- недостовірністю визначеної собівартості послуг основної діяльності через: необґрунтоване завищення та невірне віднесення витрат на собівартість замість власного прибутку;
- недостовірністю зарахування до складу доходів різних їх видів, що може бути зумовлена повнотою зарахування до складу доходів різних видів надходжень від наданих банком послуг із метою зменшення розміру оподаткованого прибутку згідно з Податковим кодексом України, а також віднесенням доходів поточного періоду до складу доходів майбутніх періодів із метою зменшення поточного прибутку до оподаткування.

Узагальнення виявлених порушень дається в Письмовій інформації внутрішнього аудиту, в якій містяться відомості про виявлені недоліки та порушення в обліку та звітності. Методичні дії внутрішніх аудиторів банку дозволять виявити та попередити порушення, своєчасно внести зміни в облікову політику організації [7].

Загалом можна сказати, що внутрішній аудит доходів і витрат здійснюється банками з метою виявлення помилок і порушень у бухгалтерському обліку розрахунків із оподаткування, своєчасного їх виправлення, а отже, упередження штрафних санкцій і пені, що можуть бути нараховані податковими органами. Тобто завдання внутрішньобанківського аудиту можна звести до попередження недостовірності формування бухгалтерією доходів і витрат та своєчасного виправлення власних помилок і порушень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України [Електронний ресурс] : Постанова Національного банку України від 20.03.1998 № 114. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98>. **2.** Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : в 2 ч. Ч. 1 / О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, О. О. Зеніна та ін. ; пер. з англ. – Київ : Міжнар. федерація бухгалтерів ; Аудиторська палата України, 2013. – 988 с. **3.** Сазерленд К. Посібник з внутрішнього аудиту для комерційних банків України / К. Сазерленд, Бедді Дж. – Харків : Молодіж. консульт. центр, 2001. – 222 с. **4.** Чепелюк Г. М. Методичні інструменти внутрішнього аудиту кредитної установи

/ Г. М. Чепелюк // Фінансовий простір. – 2011. – № 4. – С. 68–73. **5.** Герасимович А. М. Облік і аудит у банках : підручник / А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, Т. В. Кривов'яз та ін. ; за заг. ред. А. М. Герасимовича. – Київ : КНЕУ, 2005. – 536 с. **6.** Про затвердження Порядку оформлення результатів документальних перевірок щодо дотримання податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи державної податкової служби, платниками податків - фізичними особами [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 14.03.2013 № 395. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0607-13>. **7.** Сметанко А. В. Методика проведення внутрішнього аудита в акціонерних обществах / А. В. Сметанко // Економіка Крима. – 2010. – № 1. – С. 187–190.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГУ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДО ВВП УКРАЇНИ

УДК 330.341.1:330.4

Гармаш Д. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розглянуто вплив різноманітних показників на обсяг надходжень від інноваційної діяльності до ВВП України. Перевірено отриману модель на статистичну значущість. Проаналізовано вплив факторів на результативну ознаку.*

***Ключові слова:** інноваційна діяльність, ВВП, багатofакторна модель, економетричний аналіз.*

***Аннотация.** Рассмотрено влияние различных показателей на объем поступлений от инновационной деятельности в ВВП Украины. Проверена полученная модель на статистическую значимость. Проанализировано влияние факторов на результативный признак.*

***Ключевые слова:** инновационная деятельность, ВВП, многофакторная модель, эконометрический анализ.*

***Annotation.** The article considers the influence of various parameters on the revenue from the innovative activities in the GDP of Ukraine. Checked resulting model for statistical significance. Were analyzed influence factors on the result.*

***Keywords:** innovative activity, GDP, multifactor model, econometric analysis.*

Україні останніми роками, незважаючи на певні успіхи у стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися відчутних результатів в експорті інноваційної продукції та створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників. На жаль, українська інноваційна сфера також поки не стала посправжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів. Такий результат значною мірою пов'язаний із обмеженими можливостями держави щодо спрямування фінансових потоків в інноваційний розвиток економіки, обсяг яких відповідно до досвіду розвинутих країн значно перевищує ресурси, необхідні для здійснення традиційної науково-технічної політики, і недостатньою увагою держави до стимулювання міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, що відповідає взаємним інтересам українських і закордонних партнерів [1]. Саме тому надзвичайно актуальним є аналіз розвитку інноваційної діяльності в Україні, зростання доходів від цієї сфери діяльності та факторів, що впливають безпосередньо на частку надходжень від інноваційної діяльності до ВВП України.

Проблемам інноваційної діяльності присвячено дослідження низки відомих вітчизняних та іноземних учених-економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, П. Беленького, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, О. Водачкової, В. Гееця, А. Гойка, Н. Гончарової, М. Долішнього, М. Джонк, Р. Іванух, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, Я. Крупки, О. Кузьміна, Б. Литвина, О. Лапко, Л. Гітмана, А. Кутейникова, Д. Львова, Б. Патона, А. Пересади, А. Перлакі, А. Пригожина, А. Савченка, А. Савчука, В. Терехова, П. Хавранека, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Шмідта та ін. Проте



чимало питань удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інноваційної діяльності й досі залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення.

Основною метою дослідження є аналіз факторів, що впливають на обсяг надходжень від інноваційної діяльності до ВВП України, побудова економічної моделі залежності обсягу надходжень від цих факторів за допомогою застосування економетричних методів дослідження та розробка практичних рекомендацій за результатами отриманої моделі.

Серед основних факторів, що впливають на обсяг надходжень від інноваційної діяльності, є обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт і фінансування інноваційної діяльності. Саме ці фактори будуть використовуватися у подальшому аналізі.

Позначимо як результативну змінну y – обсяг надходжень від інноваційної діяльності до ВВП України, в як фактори x_1 – обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах, x_2 – фінансування інноваційної діяльності. Вихідні дані наведено в табл. 1 [2].

Таблиця 1

Вихідні дані

Рік	Надходження до ВВП від професійної, наукової та технічної діяльності, млн грн, y	Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах, млн грн, x_1	Фінансування інноваційної діяльності, млн грн, x_2
2000	4207	1978,4	14,8
2001	6033	2275	14,3
2002	7167	2496,8	14,6
2003	8126	3319,8	11,5
2004	11662	4112,4	10
2005	16074	4818,6	8,2
2006	20970	5354,6	10
2007	33897	6700,7	11,5
2008	43787	8538,9	10,8
2009	50205	8653,7	10,7
2010	55207	9867,1	11,5
2011	63090	10349,9	12,8
2012	88024	11252,7	13,6
2013	95510	11781,1	13,6

Економетричний аналіз доцільно провести за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics. У результаті було отримано множинну регресію з параметрами та відповідними критеріями перевірки значущості параметрів регресії та моделі в цілому (табл. 2). З'ясувалось, що обидва фактори є статистично значущими, тому що мають Р-значення менше за 0,05.

Загальну значущість моделі можна перевірити за допомогою критерію Фішера. Так, $F_{расч.} = 185,82$, а $F_{табл.} = 3,98$. При $F_{расч.} > F_{табл.}$ приймається гіпотеза про значущість моделі в цілому.

Таблиця 2

Параметри та відповідні їм критерії Стьюдента моделі множинної регресії

Змінна x_i	Параметр b_i	Критерій Стьюдента t_i
x_1	8,61349	19,1248
x_2	2843,42	3,60114

Порівнявши розрахункові значення t-критерію Стьюдента з табличним $t(0,05; 13) = 3,3725$, можна стверджувати про значущість параметрів моделі.

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 97,1252 %, що означає, що фактори x_1 , x_2 на 97,1252 % пояснюють варіацію результативної ознаки Y .

Для виявлення факту наявності автокореляції використовуємо критерій Дорбіна-Уотсона, який у цій моделі дорівнює 1,6231. Це означає, що автокореляція відсутня.

Модель має такий вигляд:

$$Y = -54398,8 + 8,61349x_1 + 2843,42x_2.$$

Аналізуючи коефіцієнти регресії, маємо, що при збільшенні обсягу виконаних наукових і технічно-наукових робіт на 1 млн грн обсяг надходжень від інноваційної діяльності до ВВП України збільшиться на 8,61349 млн грн за інших рівних умов. При збільшенні обсягу фінансування інноваційної діяльності обсяг надходжень від інноваційної діяльності до ВВП України збільшиться на 2843,42 млн грн за інших рівних умов.

Дослідимо рейтинг факторів моделі за допомогою β -коефіцієнтів, що були знайдені за допомогою коефіцієнтів парної кореляції (табл. 3).

Таблиця 3

Коефіцієнти парної кореляції та β -коефіцієнти

Коефіцієнти парної кореляції	β -коефіцієнти
$r_{yx_1} = 0,9652$	$\beta_1 = 0,98$
$r_{yx_2} = 0,1239$	$\beta_2 = 0,18$
$r_{x_1x_2} = 0,062$	

Отже, отримані β -коефіцієнти свідчать про те, що кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт більше впливає на кількість надходжень до ВВП від інноваційної діяльності, ніж фінансування інноваційної діяльності.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції. У нашому випадку парний коефіцієнт кореляції $|r_{x_1x_2}| = 0,062 < 0,7$, що говорить про відсутність мультиколінеарності.

Для дослідження наявності гетероскедастичності був використаний тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахований ($t_{розр} = 0,63$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,179$), то приймається нульова гіпотеза про відсутність гетероскедастичності.

Аналіз отриманих даних може сприяти покращенню розвитку інноваційної діяльності в Україні та пошуку нових шляхів покращення цієї сфери як перспективної галузі.

Отже, задля покращення та розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно створити сприятливі умови для покращення інвестиційного клімату, оскільки необхідно збільшувати інвестиції у цю сферу. Також необхідно збільшувати обсяг наукових робіт, що приведе до збільшення доходів від інноваційної діяльності та розвитку цієї сфери в Україні.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 7. – С. 2–14. 2. База даних Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.591.6

Гвоздинська В. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто класифікацію та роль інновацій у розвитку підприємства. Визначено необхідність упровадження інновацій у систему управління підприємством.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, управління інноваційною діяльністю, управління, класифікація інновацій. *βent system.*

Keywords: *innovation, innovation, innovation management, management, classification of innovations.*

Для отримання більш високої віддачі від інноваційної діяльності здійснюється класифікація нововведень. Необхідність класифікації, тобто поділу всієї сукупності нововведень за тими або іншими ознаками на відповідні групи, пояснюється тим, що вибір об'єкта інновації є дуже важливою процедурою, оскільки вона зумовлює всю подальшу інноваційну діяльність, результатом якої стануть підвищення ефективності виробництва, розширення номенклатури наукомісткої продукції і зростання її обсягів [3, с. 146–159].

Вивченням цього питання займалися багато вчених-економістів, таких як Є. Денисон, Є. Домар, Дж. М. Кейнс, Д. Кларк, Р. Лукас, Г. Менш, Б. Твісс, К. Фрімен, Р. Харрод, Й. Шумпер та ін. Серед вітчизняних і російських учених варто зазначити праці Ю. Бажала, Л. Безчастного, С. Глазьева, А. Дагаєва, В. Іноземцева, М. Крупки, І. Лютого, В. Мединського, С. Онішко, Л. Нейкової та ін. [6, с. 146–153].

За предметом і сферою дослідження інновацій відбувається розподіл нововведень на продуктові (нові продукти та матеріали), ринкові (нові сфери використання товару, можливість реалізації інновацій на нових ринках), процесні (технології, нові методи організації та управління виробництвом).

Необхідно зазначити, що за ступенем новизни інновацій виділяють:

- нестандартні групи інновацій, які включають новий товар, вироблений на основі вперше розробленого технічного рішення, що не має аналога;
- інновації поліпшення – нові товари або технологічні процеси, що розроблені на основі використання досягнень науково-технічного процесу та забезпечують досконалі техніко-експлуатаційні характеристики порівняно з діючими аналогами;
- інновації модифікації – нововведення, які розширюють експлуатаційні можливості товару або технологічного процесу.

За характером задоволення потреб інноваційні групи визначаються нововведеннями, які задовольнили на ринку нові потреби.

За масштабами поширення інновації можуть бути базовими для молодих галузей, які виробляють однорідний продукт, або використовуваними в усіх галузях промислового виробництва [7, с. 134–137].

Незважаючи на спільність предмета інновацій, кожне їхнє впровадження є досить індивідуальним і навіть унікальним. Разом з тим існує безліч класифікацій інновацій і, відповідно, суб'єктів інноваційного підприємництва. Розглянемо деякі з них.

Так, Г. Менш виділив три великі групи інновацій: базисні, поліпшуючі і псевдоінновації. Базисні інновації, в свою чергу, поділяються на технологічні (утворюють нові галузі і нові ринки) і нетехнологічні (зміни в культурі, управлінні, громадських послугах). Рух від одного технологічного стану до іншого відбувається, на думку Г. Менша, за допомогою переходу від базисних інновацій до інновації модифікації і далі – до псевдоінновацій [8, с. 180–192].

Зазначимо, що досить детальна та оригінальна типологія інновацій дана А. Пригожиним. Він класифікував інновації залежно від типу нововведень (матеріально-технічні та соціальні нововведення), механізму здійснення, особливостей інноваційного процесу. Він розділив поняття “інновація” і “нововведення”. Нововведення, на думку А. Пригожина, – це предмет інновації; нововведення і інновація мають різні життєві цикли; нововведення – це розробка, проектування, виготовлення, використання, застарівання.

Найбільші (базисні) інновації – реалізують найбільші винаходи та стають основою революційних переворотів у техніці, формування нових її напрямів, створення нових галузей. Такі інновації вимагають тривалого часу



і великих затрат для свого освоєння, але забезпечують значний за рівнем і масштабом народно-господарський ефект, проте відбуваються вони не щороку;

Великі інновації (на базі аналогічного рангу винаходів) формують нові покоління техніки в рамках цього напрямку. Вони реалізуються в більш короткий термін і з меншими витратами, ніж найбільші (базисні) інновації, але стрибок у технічному рівні та ефективності порівняно менше.

Середні інновації реалізують такого ж рівня винаходи і служать базою для створення нових моделей і модифікацій цього покоління техніки, які замінюють застарілі моделі більш ефективними або розширюють сферу застосування цього покоління;

Дрібні інновації – покращують окремі виробничі або споживчі параметри моделей, що випускаються, на основі використання дрібних винаходів, що сприяє або більш ефективному виробництву цих моделей, або підвищенню ефективності їх використання.

Необхідно зазначити, що М. Уолкер виділяє сім типів інновацій залежно від ступеня використання в них наукових знань і широкого застосування [5, с. 56–59]:

1) засновані на використанні фундаментальних наукових знань і широко застосовуються в різних сферах суспільної діяльності (наприклад, ЕОМ та ін.);

2) також використовують наукові дослідження, але мають обмежену область застосування (наприклад, вимірювальні прилади для хімічного виробництва);

3) розроблені з використанням уже наявних технічних знань нововведення з обмеженою сферою застосування (наприклад, новий тип змішувача для сипучих матеріалів);

4) входять до комбінації різних типів знань в одному продукті;

5) використовують один продукт у різних областях;

6) технічно складні нововведення, що з'явилися як побічний результат великої дослідницької програми (наприклад, керамічна каструля, створена на основі досліджень, що проводилися в рамках космічної програми);

7) використовують вже відому техніку або методи в новій області.

Узагальнену класифікацію інновацій за ознаками приведено в табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнена класифікація інновацій за ознаками

Ознака	Види інновацій
1	2
3 точки зору циклічного розвитку	– Крупні – Середні – Малі
Залежно від ступеня використання наукових знань	Засновані на: – фундаментальних наукових знаннях; – наукових дослідженнях із обмеженою сферою застосування; – наявних технічних знаннях; – комбінації різних типів знань; – використанні одного продукту в різних областях; – побічних результатах великих програм; – вже відомій технології
3 точки зору структурної характеристики	– На вході – На виході – Нововведення структури підприємства
3 точки зору ув'язки з окремими сферами діяльності	– Технологічні – Виробничі – Економічні – Торгові – Соціальні
В галузі управління	– Інновації продукції – Інновації процесів (технологічних)
1	2
	– Інновації робочої сили – Інновації управлінської діяльності
3 точки зору призначення	– Для споживання як товару масового попиту – Для промислового споживання в цивільних галузях – Для споживання в оборонному комплексі

За способом	– Експериментальні – Прямі
По стадії життєвого циклу	Інновації, впроваджені на стадії: – стратегічного маркетингу; – НДДКР; – організаційно-технологічної підготовки виробництва; – виробництва; – збуту; – сервісу
Залежно від розміру економічного ефекту	– Виявлення нових сфер застосування (підвищує ефективність в 10–100 і більше разів) – Використання нових принципів функціонування (підвищує ефективність в 2–10 разів) – Створення нових конструктивних рішень (підвищує ефективність на 10–50 %) – Розрахунок та оптимізація параметрів (підвищує ефективність на 2–10 %)
За рівнем управління	– Державні – Галузеві – Територіальні
За терміном управління	– 20 і більше років – 10–15 років – 5–10 років – До 5 років
За ступенем охоплення життєвого циклу	– НДДКР – Освоєння і застосування НДДКР
За обсягом	– Точкові – Системні – Стратегічні
Стосовно попереднього стану процесу (системи)	– Заміщають – Скасовують – Відкривають – Ретровведення
За призначенням спрямовані на	– Ефективність – Поліпшення умов праці – Підвищення якості продукції
За джерелами планування	– Централізовані – Локальні – Спонтанні
За результативністю	– Впроваджені і повністю використовувані – Впроваджені і слабо використовувані
За рівнем новизни	– Радикальні і змінюють або створюють знову цілі галузі – Системні – Модифікуючі

Безумовно, ця класифікація не є вичерпною, але при цьому слід зазначити, що різні види інновацій тісно взаємопов'язані між собою.

Класифікація дає фахівцям базу для виявлення максимальної кількості способів реалізації інновацій, тим самим створюючи варіантність вибору рішень.

Інноваційна діяльність підприємства спрямована насамперед на підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається.

На сьогодні впровадження інновацій розглядається як один із способів підвищення конкурентоздатності товарів, які виготовляються, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості. Внаслідок використання інновацій суттєво змінюються кількісні та якісні характеристики сфер виробництва та споживання, прискорюється економічний розвиток, забезпечується інтенсифікація суспільного виробництва.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Боярська М. О.

Література: 1. Боярська М. О. Обґрунтування моделей інноваційних процесів з урахуванням особливостей української економіки / М. О. Боярська // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2007. – № 579. – С. 27–31. 2. Боярська М. О. Сутність і характеристика понять «нововведення» та «інновація» / М. О. Боярська // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 7–8. – С. 9–12. 3. Боярська М. О. Моделі інноваційних процесів / М. О. Боярська // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Управління інноваційним процесом в Укра-

їні: проблеми, перспективи, ризику» (Львів, 11–13 травня, 2006 р.). – Львів : Львівська політехніка, 2006. – С. 220–221. **4.** Власова А. М. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / А. М. Власова, Н. В. Краснокутська. – Київ : КНЕУ, 1997. – 92 с. **5.** Глущенко Л. Д. Исследование классификационных признаков инноваций / Л. Д. Глущенко // Прометей. – 2011. – № 1 (34). – С. 94–98. **6.** Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – Київ : Центр учб. літ., 2012. – 448 с. **7.** Сиротинська Н. М. Види інновацій підприємств промисловості / Н. М. Сиротинська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 727. – С. 314–319. **8.** Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : монографія / П. С. Харів. – Тернопіль : Економ. думка, 2010. – 233 с.

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

УДК 336.221

Гелета В. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні тенденції розвитку оподаткування фізичних осіб в Україні. Приділено увагу питанню про вдосконалення податкової системи, що відповідає стратегії євроінтеграційного розвитку країни. Визначено необхідність застосування методів скорочення ухилення від сплати податку. Приведено шляхи вирішення проблемних питань, пов'язаних із оподаткуванням фізичних осіб в Україні.

Ключові слова: оподаткування фізичних осіб, бюджет, податок, податкове навантаження, податковий тиск, ухилення від сплати податків.

Аннотация. Рассмотрены основные тенденции развития налогообложения физических лиц в Украине. Уделено внимание вопросу о совершенствовании налоговой системы, отвечающей стратегии евроинтеграционного развития страны. Определена необходимость применения методов сокращения уклонения от уплаты налога. Приведены некоторые пути решения проблемных вопросов связанных с налогообложением физических лиц в Украине.

Ключевые слова: налогообложение физических лиц, бюджет, налог, налоговая нагрузка, налоговое давление, уклонение от уплаты налогов.

Annotation. The article examines the main trends in the taxation of natural persons in Ukraine. The issue of improving the tax system that meets EU integration strategy of development of the country. The necessity of application of methods of reducing tax evasion. Are some ways to improve the problematic issues dressings related to taxation of natural persons in Ukraine.

Keywords: individuals' taxation, budget, tax, tax burden, tax evasion.

Вибрана тема є актуальною тому, що оподаткування доходів фізичних осіб є складовою частиною фінансового механізму держави, податки з доходу фізичних осіб відіграють домінуючу роль при збільшенні державного бюджету. Грошові надходження від оподаткування фізичних осіб закріплені за місцевими бюджетами і складають основу формування міських, сільських та селищних бюджетів. Особливістю оподаткування доходів фізичних осіб є визначення сукупного прибутку за виключенням доходів, що не підлягають оподаткуванню. В умовах постійних змін цін прибутки повинні бути скориговані з урахуванням збільшення вартості фінансових і матеріальних ресурсів, оцінки запасів, формування резервів.

Серед класиків, у працях яких наведено теоретичні основи оподаткування доходів фізичних осіб, були

А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Селігман, Дж. Кейнс, чийі здобутки не втратили своєї актуальності й сьогодні. Еволюційні аспекти оподаткування доходів громадян наведені у спадщині М. Алексеєнка, Д. Боголепова, Ф. Менькова, І. Кулішера, І. Озерова, А. Соколова, Л. Янжула.

Актуальність теми вдосконалення оподаткування доходів фізичних осіб підтверджується сучасними науковими розробками, наведеними у працях В. Андрущенко, А. Крисоватого, О. Кириленка, В. Пушкарьової, С. Юрія та ін. [1, с. 136].

На відміну від України, де порядок, ставки, правила оподаткування податком із доходів фізичних осіб встановлюються виключно на загальнодержавному рівні, в іноземних державах органам місцевого самоврядування надано досить широке право у сфері податкової юрисдикції. У таких країнах Європи, як Болгарія, Кіпр, Естонія, Греція, Латвія, Норвегія, Румунія, особистий прибутковий податок належить до місцевих податків, а в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії органи місцевого самоврядування самостійно визначають ставки, за якими будуть оподатковуватися доходи громадян.

Під час використання досвіду розвинених країн були допущені прорахунки у формуванні податкової політики, і сучасна податкова система не повною мірою адекватна ринковим перетворенням у країні. Це проявляється у надмірному вилученні доходів у окремих груп платників податків за одночасної наявності значної частини тіньового обороту [2, с. 133].

В Україні основні напрями зміни вітчизняної системи оподаткування населення вперше було закріплено у проекті Закону «Про податок на доходи фізичних осіб» від 12.05.1997 № 936. Були внесені зміни до відповідних нормативних актів, які безпосередньо стосуються Закону «Про оподаткування фізичних осіб», а саме до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», що стосується неоподаткованого мінімуму, оскільки він не може бути нижчим за прожитковий мінімум [3, с. 276].

До 31 грудня 2010 р. сплату податку з доходів фізичних осіб було врегульовано Законом України «Про податок з доходів фізичних осіб». До 2004 р. в Україні діяла прогресивна шкала оподаткування з мінімальною ставкою 10 % та максимальною – 40 %. Розмір ставки залежав від обсягу оподаткованого доходу, який вимірювався в кількості мінімальних зарплат. Відповідно, чим більшим був дохід фізичної особи, тим вища ставка податку застосовувалась до неї. Проте з 2004 р. Україна перейшла на єдину пропорційну ставку оподаткування розміром 13 %, а з 2007 р. – 15 %.

З 01.01.2016 р. відповідно до Закону України від 24.12.2015 № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» введено єдину ставку податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) 18 % замість колишніх 15 % і 20 %. За ставкою 18 % оподатковуються більшість видів доходів, визначених розділом IV Податкового кодексу України (далі – ПКУ).

Крім того, переглянуто ставки ПДФО в частині оподаткування доходів у вигляді вигравів та призів, нарахованих на користь платників податку – фізичних осіб. Замість 15 (30) % застосовується ставка податку 18 %.

Уточнено розмір податкової соціальної пільги для будь-якого платника податку, що дорівнює 50 % розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленого на 1 січня звітного податкового року (раніше це була тимчасова норма, яку подовжували з року в рік) пп. 169.1.1 п. 169.1 ст. 169 ПКУ.

Законом України від 25.12.2015 № 928-VIII «Про Державний бюджет України на 2016 рік» прожитковий мінімум на працездатних осіб станом на 1 січня 2016 року встановлено у розмірі 1378 гривень.

Отже, будь-який платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, розмір якого у 2016 р. не перевищує 1930 грн (у розрахунку на місяць) (1378,00 x 1,4 та округлюється до найближчих 10 грн) на суму податкової соціальної пільги – 689 грн (1378,00 x 50 %).

Порівняно з більшістю розвинених країн в Україні податкове навантаження не таке велике. Так, у Бельгії максимальна ставка прибуткового податку – 57 %, Іспанії – 56 %, Франції – 54 %, Німеччині – 53 %, Італії – 51 %, Японії, Швеції, Австрії – 50 %, Ірландії – 48 %, Австралії – 47 %, Данії – 45,6 %, Великобританії – 40 %, Норвегії – 37,5 %. Зазначимо, що в розвиненому суспільстві податок із доходів фізичних осіб посідає головне місце, оскільки прямо пов'язаний із ефективністю використання основної продуктивної сили – людини. Але основне положення він може посідати будучи прогресивним, коли максимально враховується принцип платоспроможності [2, с. 136].

В усьому світі в системі податкових відносин важливе місце посідає показник «граничний дохід» – мінімальний розмір отриманого доходу, з якого починається сплачуватися податок. У розвинутих країнах світу система прибуткового оподаткування будується таким чином, що показник «граничний дохід» залежить від кількості дітей, сімейного стану платника та способу оподаткування за єдиною чи роздільною системою.

Великою проблемою залишаються всілякі схеми ухилення від сплати податків. У країні створення умов для скорочення масштабів ухилення від сплати податків має стати пріоритетом розвитку оподаткування на сучасно-



му етапі. Перед законодавцями постає проблема – чітко визначити межу між добросовісними та недобросовісними методами зниження податкового навантаження, можливостями податкового планування.

Методи скорочення ухилення від сплати податків полягають у створенні в суспільстві таких умов для фізичних осіб, коли приховувати об'єкти оподаткування буде їм невигідно. На цей час пошук методів боротьби з ухиленням ведеться досить активно в ряді країн, включаючи і Україну.

Одним із діючих механізмів у боротьбі з несплатою податку з доходів фізичних осіб може виступати контроль робітників підприємства та інших суб'єктів економічних відносин за сплатою податків як податкових агентів. Адаже обов'язковою умовою будь-якого кредиту виступає платоспроможність позичальника. Для працюючих людей як підтвердження платоспроможності виступає їх заробітна плата. І тут працівник проявляє зацікавленість в офіційному нарахуванні податку з доходу на всю суму заробітної плати, а отже, стає контролером підприємства.

Висновки. На сьогодні вітчизняна методика пільгового оподаткування доходів фізичних осіб певною мірою відповідає світовій практиці, в якій найпоширенішими методами пільгового оподаткування є зниження податкової ставки на певний період, звільнення від сплати податку, надання податкового кредиту, використання неоподаткованого мінімуму та пільгове оподаткування доходів під час здійснення окремих видів витрат. Проте в цьому контексті в Україні потребує подальшого практичного впровадження система прямого оподаткування доходів фізичних осіб, яка б базувалася на диференційованому підході в оподаткуванні різних верств населення із урахуванням сімейного стану, кількості та віку дітей. З урахуванням цього до пріоритетних напрямів розвитку оподаткування доходів фізичних осіб можна віднести такі:

- зниження податкового тиску на населення за рахунок зниження ставок непрямих податків;
- введення неоподаткованого податком із доходів мінімуму, що дорівнює прожитковому мінімуму;
- запровадження механізму прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб із метою реалізації принципу соціальної справедливості;
- формування податкової культури.

Все це сприяло би посиленню соціальної складової системи оподаткування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Єніна-Березовська А. О.

Література: 1. Шмир І. П. Теоретично-еволюційні аспекти оподаткування доходів громадян: питання методології / І. П. Шмир // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 6. – С. 136–140. 2. Райнова Л. Б. Система оподаткування доходів фізичних осіб та їх особливості / Л. Б. Райнова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 11. – С. 132–137. 3. Демченко Т. М. Податок з доходів фізичних осіб у системі державних доходів / Т. М. Демченко // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 270–276.



АУДИТ ПРОВЕДЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ, ЩО МОЖУТЬ БУТИ ВИЯВЛЕНІ ПІД ЧАС ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ

УДК 338.242.42

Гогой І. Ю.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Охарактеризовано методiku проведення аудиту розрахунків із оплати праці, визначено джерела аудиторської перевірки, а також проаналізовано та виявлено типові помилки та порушення, що можуть бути виявлені під час проведення аудиту, та їх вплив на подальшу діяльність підприємства.

Ключові слова: аудит, оплата праці, типові порушення, бухгалтерська документація, звітність.

Аннотация. Охарактеризована методика проведения аудита расчетов по оплате труда, определены источники аудиторской проверки, а также проанализированы и выявлены типичные ошибки и нарушения, которые могут быть обнаружены при проведении аудита, и их влияние на дальнейшую деятельность предприятия.

Ключевые слова: аудит, оплата труда, типичные нарушения, бухгалтерская документация, отчетность.

Annotation. It was described audit methodology calculation of wages, defined sources of audit, as well as analyzed and identified common errors and irregularities that may be identified in an audit and their impact on the future activities of the company.

Keywords: audit, compensation, typical violations, accounting records, reporting.

В умовах економічної і політичної нестабільності, прагненням України до євроінтеграції надзвичайної актуальності набуває рівень оплати праці. Аудит розрахунків із оплати праці є однією з найважливіших і складних ділянок аудиторської роботи, оскільки безпосередньо зачіпає економічні інтереси усіх працівників підприємства. А вже в обліку розрахунків із оплати праці виникає багато умисних і ненавмисних помилок і порушень, які мають бути виявлені під час аудиторської перевірки.

Питання аудиту з розрахунків оплати праці висвітлено у працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як М. Г. Акулов [1], Ф. Ф. Бугинець [2], Н. В. Вітвицька [3], О. Б. Жогова, [4], М. Ф. Огійчук [5], В. С. Рудницький [6], Б. Ф. Усач [7], Дж. Робертсон [8], В. В. Скобара [9], А. А. Терехов [10], А. Д. Шеремет [11] та ін. Однак в Україні проблема застосування методики аудиторської перевірки розрахунків із оплати праці на вітчизняних підприємствах залишається невирішеною.

Метою статті є теоретичне обґрунтування методики проведення аудиту розрахунків із оплати праці.

Під час перевірки розрахунків із оплати праці аудитору, з одного боку, важливо переконатися в дотриманні підприємством чинного законодавства про оплату праці, відсутності порушень умов оплати праці працівників, а з іншого боку – перевірити правильність здійснених відрахувань податків і зборів із заробітної плати працівників, а також відповідність відображення операцій у бухгалтерському обліку і достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства.

Для того щоб провести аудит розрахунків із оплати праці, слід спочатку визначити основні цілі та завдання перевірки, які включають встановлення відповідності застосовуваної на підприємстві методики обліку операцій із оплати праці чинному законодавству України [5].

На початку проведення аудиту необхідно оцінити стан організації бухгалтерського обліку й ефективність системи внутрішнього контролю на підприємстві, що дасть змогу зменшити аудиторський ризик [3]. При цьому потрібно переконатись, що засоби системи внутрішнього контролю ефективно запобігають, виявляють і усувають суттєві викривлення на рівні підготовки фінансової звітності у групах однотипних операцій, залишки за рахунками бухгалтерського обліку або у випадках розкриття інформації. А вже внутрішній контроль на підприємстві передбачає наявність компетентного персоналу з чітко визначеними правами й обов'язками, дотримання необхідних процедур під час здійснення господарських операцій, наявність контролю за збереженням документації про виконану роботу і нараховану заробітну плату, а також належну перевірку виконання обов'язків працівниками підприємства.

Після того аудитору слід розробити план для проведення подальшого аудиту, який буде включати:

- аудит оформлення первинних документів;
- аудит системи нарахувань заробітної плати;
- аудит обґрунтованості утримань із заробітної плати та застосовуваних пільг;
- аудит відповідності показників бухгалтерської звітності та реєстрів бухгалтерського обліку;
- аудит розрахунків із утриманих і нарахованих податків і зборів [7].

При цьому джерелами аудиторської перевірки обліку розрахунків із заробітної плати можуть виступати різні види документів (рис. 1).



Рис. 1. Джерела аудиторської перевірки обліку розрахунків із заробітної плати

До загальноорганізаційних документів належать: колективний договір; положення про оплату праці, про відпустки, преміювання; правила внутрішнього розпорядку; посадові інструкції; штатні розписи. Кадрові документи включають: накази по кадрах, особові справи працівників, трудові договори, акти виконаних робіт, договори цивільно-правового характеру. Бухгалтерські документи наведено у вигляді табелів робочого часу, розрахункових і платіжних відомостей по заробітній платі, касових документів, особових рахунків, актів виконаних робіт за договорами цивільно-правового характеру та інших документів [4].

На заключному етапі аудитором проводиться формування пакета робочих документів щодо проведеної перевірки, а також складання звіту аудитора. Виявлені зауваження, запитання, які, з погляду аудитора, підлягають подальшому аналізу та обробці, формуються у вигляді робочого документа. У звітних документах наводяться висновки та рекомендації щодо виявлених порушень і зауважень із обов'язковим зазначенням посилання на відповідний нормативний документ.

Слід зазначити, що при аудиті розрахунків із оплати праці може бути виявлено ряд порушень, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Типові порушення при аудиті розрахунків із оплати праці

Порушення	Наслідки
Відсутність колективного договору	Неврегульовані економічні відносини працівників та керівництва підприємства
Відсутність табелів обліку робочого часу	Втрата контролю за правильністю обліку відпрацьованого часу
Невідповідність суми нарахованої заробітної плати даним облікових реєстрів	Викривлення оборотів по рахунку «Розрахунки з оплати праці», що призводить до недійсності рядку балансу «Кредиторська заборгованість з оплати праці»
Включення до відомостей підставних осіб (намагання приховати прибутки та завищити витрати)	Застосування до підприємства штрафних санкцій
Неправильний розрахунок податків і зборів (ПДФО, ЄСВ, військовий збір)	Викривлення розрахунків із Бюджетом і Фондом соціального страхування, що призводить до викривлення кредиторської заборгованості
Порушення строків перерахування податків і зборів	Застосування до підприємства штрафних санкцій
Відсутність резерву з оплати відпусток	Невідповідність бухгалтерського обліку підприємства чинному законодавству

З табл. 1 видно, що при обліку оплати праці можуть виникати різного роду порушення та помилки, які негативно впливають на достовірність бухгалтерської звітної інформації. Отже, до оплати праці як до однієї з основних статей витрат завжди необхідно підходити з особливою увагою, щоб забезпечити раціональне використання ресурсів підприємства.

За порушення законодавства, що регулює питання оплати праці, винні особи притягуються до дисциплінарної, матеріальної, адміністративної, кримінальної відповідальності. Однак під час перевірки можуть бути виявлені, на перший погляд, однакові факти порушень, які після досліджень їх змісту можна класифікувати як навмисні (шахрайство) та ненавмисні (помилки) [8]. Аудитор повинен брати до уваги дві сторони суттєвості: кіль-



кісну та якісну. З точки зору якості він повинен дати своє професійне судження щодо суттєвості виявлених під час перевірки відхилень. З кількісного погляду встановлюється, чи перевищують окремі знайдені відхилення або їх сума кількісні критерії, тобто визначається рівень суттєвості.

Таким чином, у ході аудиту розрахунків із оплати праці аудиторю слід керуватися законодавчими та нормативними документами, які регулюють питання достовірності й обґрунтованості аудиторських, чітко спланувати проведення аудиторської перевірки та визначити джерела отримання інформації. Під час цієї перевірки аудиторю, з одного боку, важливо переконатись у дотриманні підприємством норм чинного законодавства про оплату праці, відсутності порушень умов оплати праці, а з іншого – перевірити правильність сум нарахованої та виплаченої заробітної плати, інших виплат; правильність здійснених нарахувань, а також відповідність відображення операцій в бухгалтерському обліку і достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Мултанівська Т. В.

Література: 1. Акулов М. Г. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навч. посіб. / М. Г. Акулов, А. В. Драбаніч, Т. В. Євась. – Київ : Центр учб. літ., 2012. – 328 с. 2. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2005 – 512 с. 3. Вітвицька Н. В. Контроль і ревізія розрахунків з оплати праці : навч. посіб. / Н. В. Вітвицька. – Київ : Знання, 2009 – 244 с. 4. Жогова О. Б. Аудит розрахунків з оплати праці / О. Б. Жогова // Незалежний аудитор. – 2013. – № 7 (18). – С. 10–15. 5. Огійчук, М. Ф. Аудит: організація і методика : навч. посіб. / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новіков, І. І. Рагуліна. – Київ : Алерта, 2010. – 584 с. 6. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту. – Тернопіль : Світ, 2008. – 267 с. 7. Усач Б. Ф. Аудит : навч. посіб. / Б. Ф. Усач. – Київ : Знання-Прес, 2004. – 223 с. 8. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон. – М. : КРМГ ; Контакт, 1993. – 496 с. 9. Скобара В. В. Аудит: методологія и организация / В. В. Скобара. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 576 с. 10. Терехов А. А. Аудит: законодательные решения / А. А. Терехов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 608 с. 11. Шеремет А. Д. Аудит : учебник / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 352 с.



АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА ОБЪЕМ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ В УКРАИНЕ

УДК 33.021:339.564(477)

Головнина Д.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрено влияние различных факторов на объем экспорта товаров и услуг в Украине. Выявлены наиболее значимые факторы; проверена полученная модель на статистическую значимость; представлены результаты анализа влияния факторов на результативный признак.

Ключевые слова: экспорт, ВВП, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Анотация. Розглянуто вплив різноманітних факторів на об'єм експорту й імпорту товарів та послуг в Україні. Виявлено найбільш значущі фактори; перевірено отриману модель на статистичну значущість; наведено результати аналізу впливу факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: експорт, ВВП, багатofакторна модель, економетричний аналіз.

Annotation. The article deals with the influence of various parameters on the extent of exports and imports of goods and services in Ukraine It has been revealed the most significant. Check the final model for statistical significance.

Keywords: exports, GDP, multifactor model, econometric analysis.



Деятельность внешнеэкономического сектора Украины в этом году претерпела определенные изменения. Текущий год характеризуется новой структурой и переориентацией экспорта. На результатах работы данного сектора не могут не сказываться общее снижение показателей народного хозяйства страны, стремительное падение нацвалюты, а также военные действия на Донбассе. Эти факторы обуславливают общее снижение эффективности внешнеэкономической деятельности, сокращение экспорта товаров и услуг.

Важнейшей тенденцией текущего года в работе внешнеэкономического сектора Украины стала также переориентация экспортно-импортных потоков с РФ на страны ЕС. Как известно, все предыдущие годы главным торговым партнером была Россия. Украина поставляла в РФ, главным образом, продукцию аграрного сектора и машиностроительного комплекса. Теперь же двусторонние отношения крайне обострились, и торговые контакты фактически почти заморожены. По оценке украинского Минфина, резкое значительное сокращение товарооборота с РФ уже обошлось Украине в 3,5 млрд дол. убытков. В начале ноября финансовое ведомство озвучило свой прогноз, в соответствии с которым данная цифра возрастет еще на 5 млрд дол.

В этих условиях национальные производители занялись поиском новых рынков сбыта с целью компенсации потерь от сокращения экспорта в РФ.

Таким образом, на сегодняшний день является очень важным анализ факторов, влияющих на объем экспорта товаров и услуг в Украине. Для этого воспользуемся некоторыми показателями, значения которых взяты из официальной статистики (табл. 1) [1].

Таблица 1

Исходные данные об объемах ПИИ и факторах, оказывающих влияние на него в Украине в 1996–2014 гг.

Года	Объем экспорта товаров и услуг, млн дол. США	Номинальный ВВП на душу населения, дол. США	Прямые инвестиции в Украину, млн дол. США	Население, тыс. чел
	y	x_1	x_2	x_3
1990	2109,1	1748	98,3	51944,4
1991	2895,2	1649	135,6	52056,6
1992	3009,3	1519	287,2	52244,1
1993	3287,5	1337	389,1	52114,4
1994	3679,8	1056	483,5	51728,4
1995	4738,4	951	896,9	51297,1
1996	3819,8	877	1438,2	50818,4
1997	3613,9	995	2063,6	50370,8
1998	3486,8	838	2810,7	49918,1
1999	3544,4	638	3281,8	49429,8
2000	4055,3	637	3875,0	48923,2
2001	4248,0	782	4555,3	48457,1
2002	5307,9	880	5471,8	48003,5
2003	6134,7	1049	6794,4	47622,4
2004	7505,5	1367	9047,0	47280,8
2005	9038,9	1828	16890,0	46929,5
2006	11741,3	2299	21607,3	46646
2007	9598,3	3059	29542,7	46372,7
2008	11759,4	3874	35616,4	46143,7
2009	13792,2	2534	40053,0	45962,9
2010	13599,1	2962	44806,0	45778,5
2011	14836,3	3568	50333,9	45633,6
2012	4738,4	3879	55296,8	45553
2013	3819,8	4024	58156,9	45426,2

Для того чтобы провести объективный анализ факторов, влияющих на объем экспорта товаров и услуг в Украине, целесообразно рассчитать эконометрическую модель в программе Statgraphics. При этом обозначим: Y – объем экспорта товаров и услуг в Украине на начало года (зависимая переменная); факторы: x_1 – номинальный ВВП на душу населения в дол. США, x_2 – прямые инвестиции в Украину в млн дол. США, x_3 – население.

Вычисленная регрессионная модель имеет вид:

$$Y = -305,055 + 4,0907 x_1 + 0,2178578 x_2.$$

При расчетах оказалось, что фактор x_3 (население) необходимо исключить из модели. Коэффициент регрессии b_1 равен 4,09. Он показывает, что при увеличении номинального ВВП на душу населения на 1 дол. объем экспорта товаров и услуг увеличится на 4,09 млн дол. США. Коэффициент регрессии b_2 равен 0,018 и показывает, что при изменении прямых инвестиций на 1 млн грн объем экспорта товаров и услуг увеличится на 218 тыс. дол. США. Все эти выводы действительны при условии закрепления остальных факторов на среднем уровне.

Проверим данные на наличие мультиколлинеарности, найдя коэффициенты парной корреляции. В нашем случае парный коэффициент корреляции $r_{x_1, x_2} = 0,52 < 0,7$, что говорит об отсутствии мультиколлинеарности.

Для анализа целесообразности введения фактора x_1 (x_2) при наличии в модели фактора x_2 (x_1) рассчитаем частные критерии Фишера. Так как F_1 ($F_1 = 3,71$) больше $F_{табл}$ ($F_{табл} = 3,63$), можно сказать, что фактор x_1 целесообразно включать в модель после включения фактора x_2 . То же самое можно сказать и о факторе x_2 ($F_2 = 4,03$), то есть его целесообразно включать в модель после введения в нее фактора x_1 .

Проанализировав полученные данные, можно сделать вывод, что построенная модель является значимой. Об этом свидетельствует $F_{расч} = 15,18$.

Значения Статистики Дарбина-Уотсона ($DW = 1,67439$) свидетельствует об отсутствии автокорреляции с доверительным уровнем 95 %. То есть по данной модели можно сделать прогноз.

Значения коэффициента детерминации R^2 равны 73,2314, то есть 73,23 % вариации экспорта товаров и услуг в период 1990–2014 гг. обуславливается номинальным ВВП на душу населения и прямыми инвестициями в Украину. Влияние других факторов, не включенных в модель, составляет 26,77 % от общей вариации. Отметим, что включенные факторы в модель являются статистически значимы, как и сама модель, то есть и модель и факторы можно применять на практике.

Проверим наличие гетероскедастичности с помощью теста ранговой корреляции Спирмена. Поскольку коэффициент ранговой корреляции расчетный ($t_{расч} = 0,06$) меньше табличного значения ($t_{табл} = 2,1190$), то принимается нулевая гипотеза об отсутствии гетероскедастичности.

Так как $t_a = 4,04$; $t_{b_1} = 2,42$; $t_{b_2} = 3,54$, то, исходя из табличного значения критерия Стьюдента ($t = 2,1190$ при уровне значимости 0,05), можно утверждать, что значимость включенных факторов подтверждается, следовательно, коэффициенты регрессии статистически значимы.

Сравнив β_1 и β_2 , мы получили, что $\beta_1 > \beta_2$. Это означает, что большее влияние на ПИИ в Украине первого фактора, то есть номинального ВВП на душу населения.

Таким образом, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на объем экспорта товаров и услуг в Украине оказывает номинальный ВВП на душу населения. Это можно объяснить тем, что непосредственное увеличение производимых товаров и услуг в стране способствует переизбытку их на внутреннем рынке и возникновению необходимости экспортировать излишки. Менее значительное влияние оказывают прямые инвестиции, так как они способствуют лишь улучшению общей экономической ситуации в стране, что в дальнейшем может только косвенно способствовать увеличению экспорта товаров и услуг.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. А. Кириченко. – Київ : Знання-Прес, 2002. – 384 с. 3. Лукьяненко Д. Г. Международная экономика / Д. Г. Лукьяненко. – Киев : КНЭУ, 1996. – 253 с.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ

УДК 330.45:332.122 (477)

Горковенко М. Г.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив прямих іноземних інвестицій та обсягу реалізованої промислової продукції на валовий регіональний продукт. Перевірено отриману модель та її фактори на статистичну значущість. Проаналізовано вплив факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, валовий регіональний продукт, багатofакторна модель, економетричний аналіз.

Аннотация. Рассмотрено влияние прямых иностранных инвестиций и объема реализованной промышленной продукции на валовой региональный продукт. Проверены полученная модель и её факторы на статистическую значимость. Проанализировано влияние факторов на результативный признак.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, валовой региональный продукт, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Annotation. In this article it was considered the influence of foreign direct investments and the volume of the realized industrial output on the total regional product. It was checked the resulting model and its factors for statistical significance. It was analyzed the influence of the factors on the result.

Keywords: foreign direct investment, gross regional product, multi-factor model, econometric analysis.

Під час аналізу економічного стану регіону використовують безліч макроекономічних показників, але найбільш об'єктивним є валовий регіональний продукт.

Валовий регіональний продукт – це загальна кількість доходів, отриманих економікою регіону у процесі виробництва. Цей показник характеризує вартість виготовлених в усіх галузях економіки товарів і послуг, що призначені для кінцевого споживання, накопичення та чистого експорту. Валовий регіональний продукт визначає рівень економічного розвитку регіону, але водночас ВРП не можна вважати точною характеристикою, оскільки велике значення має галузева структура виробництва, якість реалізованих товарів та ефективність використаних матеріалів та енергії на підприємствах. Але для того, щоб отримати загальні дані про соціально-економічне становище регіонів та проаналізувати, які фактори впливають на покращення ситуації, за результативний фактор було обрано саме валовий регіональний продукт.

На сучасному етапі прямі іноземні інвестиції являють собою одну з найважливіших і найбільш динамічних складових частин світового руху капіталу. Прямі інвестиції вигідні тим, що не створюють зовнішньої заборгованості, генерують зростання кількості робочих місць, зазвичай тягнуть за собою приплив нових технологій і модернізацію національного виробництва, сприяють встановленню міцних розгалужених каналів господарського співробітництва національних фірм із іноземними партнерами.

Окрім інвестицій, на результативний фактор значно впливають обсяг реалізованої промислової продукції та доходи населення.

Для побудови моделі було використано офіційні дані у 2013 р., опубліковані Державною службою статистики України, що наведено в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Вихідні дані

Регіон	Валовий регіональний продукт 2013, млн грн	Прямі іноземні інвестиції у 2013 р., млн дол. США	Обсяг реалізованої промислової продукції у 2013 р. (товарів, послуг), млн грн	Доходи населення у 2013 р., млн грн
	у	х ₁	х ₂	х ₃
1	2	3	4	5
Автономна Республіка Крим	46393,00	1608,90	22673,40	57324
Вінницька	36191,00	278,70	22739,00	46157

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Волинська	20622,00	339,30	10185,30	26907
Дніпропетровська	152905,00	9092,10	201228,30	124594
Донецька	164926,00	3510,50	205697,20	166366
Житомирська	25676,00	387,70	15672,80	34947
Закарпатська	21400,00	447,40	9290,70	29102
Запорізька	54352,00	1124,70	75846,90	62671
Івано-Франківська	33196,00	813,50	20472,10	37310
Київська	68931,00	1948,30	40271,50	58894
Кіровоградська	25313,00	150,90	14416,70	27695
Луганська	55108,00	883,80	67806,00	71485
Львівська	63329,00	1706,00	30786,80	75762
Миколаївська	32030,00	280,50	21702,30	35125
Одеська	69760,00	1670,70	25041,10	78285
Полтавська	58464,00	1065,10	65466,70	46984
Рівненська	22004,00	312,90	14483,40	31811
Сумська	26765,00	427,20	22391,20	33469
Тернопільська	18085,00	68,20	7612,40	26345
Харківська	85315,00	2216,30	63007,20	91333
Херсонська	20767,00	279,40	10834,00	29489
Хмельницька	26426,00	225,50	16615,70	36770
Черкаська	33087,00	890,00	28242,20	35024
Чернівецька	13757,00	69,80	4013,70	22408
Чернігівська	24237,00	128,60	14085,30	30393
м. Київ	312552,00	28039,70	73259,40	218747
м. Севастополь	11066,00	191,20	4102,10	13336

Для того щоб провести об'єктивний аналіз факторів, що впливають на валовий регіональний продукт в Україні, доцільно розрахувати економетричну модель у статистичному пакеті Statgraphics. При цьому позначимо: y – валовий регіональний продукт у 2013 р. (залежна змінна); фактори: x_1 – прямі іноземні інвестиції у 2013 р. в млн дол. США, x_2 – обсяг реалізованої промислової продукції в 2013 р. (млн грн), x_3 – доходи населення в 2013 р. (млн грн).

Результати дослідження показали, що найбільш значущі фактори з усіх розглянутих за цей проміжок часу – прямі іноземні інвестиції та обсяг реалізованої промислової продукції. Доходи населення впливають на залежну змінну незначним чином. У підсумку отримуємо лінійну двофакторну модель і її рівняння набуває такого вигляду:

$$y = 2230 + 3,3368x_1 + 5,1268x_2.$$

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 99,8 %, що означає, що фактори x_1 , x_2 , x_3 на 99,8 % пояснюють варіацію результативної ознаки y . Можемо дійти висновку, що включені фактори в модель є статистично значущі, як і сама модель, тобто і модель, і фактори можна застосовувати на практиці.

Вільний член a_0 (2230) показує, яке значення мав би показник валового регіонального продукту за нульового значення факторних ознак. Коефіцієнт регресії a_1 дорівнює 3,3368. Він показує, що у разі збільшення прямих іноземних інвестицій в Україні на 1 млн дол. США, валовий регіональний продукт збільшиться на 3,3368 млн грн.

Коефіцієнт регресії a_2 дорівнює 5,1268, який показує, що у разі збільшення обсягу реалізованої промислової продукції на 1 млн грн валовий регіональний продукт збільшиться на 5,1268 млн грн.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції. У нашому випадку парний коефіцієнт кореляції $r_{x_1x_2} = 0,691 < 0,7$, що говорить про відсутність мультиколінеарності.



Для виявлення факту наявності автокореляції використовуємо критерій Дарбіна-Уотсона, який у цій моделі дорівнює 1,89. Згідно з таблицею Дарбіна-Уотсона для $n = 28$ $k = 2$ (рівень значущості 5 %) знаходимо:

$$d_1 = 1,26; d_2 = 1,56.$$

Оскільки $1,26 < 1,89$, $1,56 < 1,89 < 4 - 1,56$, то автокореляція залишків відсутня. Тобто цю модель можна використовувати не лише для пояснення залежності між залежною змінною і факторами, а й для прогнозу.

Для дослідження наявності гетероскедастичності був використаний тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{розр} = 0,32$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,056$), то приймається нульова гіпотеза про відсутність гетероскедастичності.

Обчислимо значення β -коефіцієнтів за допомогою коефіцієнтів парної кореляції, для того щоб проаналізувати рейтинг факторів моделі (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти парної кореляції та β -коефіцієнти

Коефіцієнти парної кореляції	β -коефіцієнти
$r_{yx_1} = 0,962$	$\beta_1 = 0,85$
$r_{yx_2} = 0,9815$	$\beta_2 = 0,93$
$r_{x_1x_2} = 0,691$	

Отже, проаналізувавши значення β -коефіцієнтів, необхідно зазначити, що зміна обсягу реалізованої промислової продукції більше впливає на валовий регіональний продукт, ніж обсяг прямих іноземних інвестицій.

В результаті досліджень можна дійти висновку, що найбільший вплив на валовий регіональний продукт має обсяг реалізованої промислової продукції (товарів і послуг), бо саме він становить важливу частину доходів, що, в свою чергу, здійснює вплив на ВРП. Прямі іноземні інвестиції у регіон також дуже важливі для розвитку економіки регіону, адже це сприяє підвищенню продуктивності праці, а отже, забезпечує власникам більший дохід. Збільшення продуктивності праці веде до збільшення обсягів виробництва продукції, що набуває особливого значення в умовах економічної кризи.

Аналіз отриманих даних може сприяти покращенню соціально-економічного становища регіонів України та пошуку нових шляхів подолання економічної кризи за допомогою регулювання обсягів виготовленої промислової продукції та іноземних інвестицій в Україну.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Інформаційне агенство АК & М [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.akm.ru/rus/analyt/analyt/glossary27.htm>.



ЄДИНИЙ ПОДАТОК ЯК ДЖЕРЕЛО НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

УДК 35.072

Гордієнко Я. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено формування коштів місцевих бюджетів. Проведено аналіз структури доходів місцевих бюджетів. Визначено роль місцевих податків і зборів, єдиного податку у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів. Надано рекомендації з удосконалення податкового законодавства щодо справляння єдиного податку.

Ключові слова: місцеві бюджети, податкові надходження, спрощена система оподаткування, єдиний податок.

Аннотация. Исследовано формирование средств местных бюджетов. Проведен анализ структуры доходов местных бюджетов. Определена роль местных налогов и сборов, единого налога относительно формирования доходной части местных бюджетов. Предоставлены рекомендации относительно совершенствования налогового законодательства по взиманию единого налога.

Ключевые слова: местные бюджеты, налоговые поступления, упрощенная система налогообложения, единый налог.

Annotation. This article explores the formation of local budgets. Analysis of the structure of local budgets. The role of local taxes and fees in the formation of a single tax revenues of local budgets. Recommendations for improving tax collection law on the single tax.

Keywords: local budgets, tax revenues, the simplified tax, single tax.

Метою статті є дослідження ролі і місця єдиного податку у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів.

Однією з найважливіших проблем сучасної бюджетної системи України є недостатня кількість фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування. Цей негативний факт підсилюється із постійною зміною дохідних джерел місцевих бюджетів. У більшості розвинутих країн місцеві податки становлять близько 55 % усіх податкових надходжень до зведеного бюджету [1, с. 280], тоді як в Україні найвищий показник сягнув лише 22,2 % у 2014 р. [2, с. 210]. Дослідженням місцевого оподаткування займалися Беляєв В. Г., Іваненко В. О., Вишневська Н. В. та ін. Вивченням становлення та розвитку спрощеної системи оподаткування займалися Іванов Ю. Б., Варналій З. С., Орлова В. О. та ін.

У структурі доходів місцевих бюджетів порівняно з минулим роком спостерігається зменшення частки податкових надходжень на 0,4 % [3]. Але частка місцевих доходів та зборів продовжує зростати: за аналізований період – на 1,0 %. Основним чинником збільшення цієї частки є зростання надходжень єдиного податку (рис. 1).

Загальні доходи місцевих бюджетів у 2014 р. становили 231,7 млрд грн, що на 2,9 % більше за відповідний показник минулого року [3]. У загальній структурі переважають саме податкові надходження, крім того, щороку спостерігається їх зростання.

Найвагомішим серед місцевих податків і зборів є єдиний податок, який надійшов у сумі 7,4 млрд грн, що на 11,6 % більше за обсяги надходжень 2013 р. (рис. 2). З 2012 р. спостерігається зростання надходжень від єдиного податку. Це пояснюється внесенням змін до Податкового кодексу України з 1 січня 2012 р., що суттєво змінило порядок справляння єдиного податку. Адже суб'єкти підприємницької діяльності керувалися Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», який було прийнято ще у липні 1998 р. Проте за роки існування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва у форматі 1998 р. вона зжила себе. Встановлене обмеження щодо виручки від реалізації для суб'єктів підприємництва було заниженим, оскільки за цей період значно зріс індекс інфляції та рівень споживчих цін. Цей фактор лише сприяв створенню тіньового сектора економіки.

Єдиний податок є фінансовим підґрунтям для місцевого бюджету. Суттєве зростання надходжень від єдиного податку спостерігається завдяки його сплаті фізичними особами – підприємцями (рис. 3). З рисунку видно, що надходження від фізичних осіб підприємців в 2012–2014 рр. в 2,5 рази більше. Спостерігається зростання надходження єдиного податку від фізичних осіб: в 2012 р. надходження в 3,5 рази більше порівняно з 2011 р., в 2013 р. – на 36 %, в 2014 р. – на 10 %. Великий стрибок між 2011 та 2012 роками можна пояснити лише внесенням

змін до ПКУ та запровадженням нової спрощеної системи оподаткування в 2012 р. Ці зміни призвели до збільшення кількості фізичних осіб – підприємців, які реєструвалися платниками єдиного податку (рис. 2.). Найцікавіше те, що в 2014 р. зменшилася кількість юридичних та фізичних осіб – підприємців, але надходження від цих суб'єктів збільшилися. Це свідчить лише про збільшення об'єму доходу у платників єдиного податку. Такий крок відкрив доступ до розширення можливостей суб'єктів підприємницької діяльності переходу на спрощену систему оподаткування, що й привело до суттєвого зростання надходжень до місцевих бюджетів.

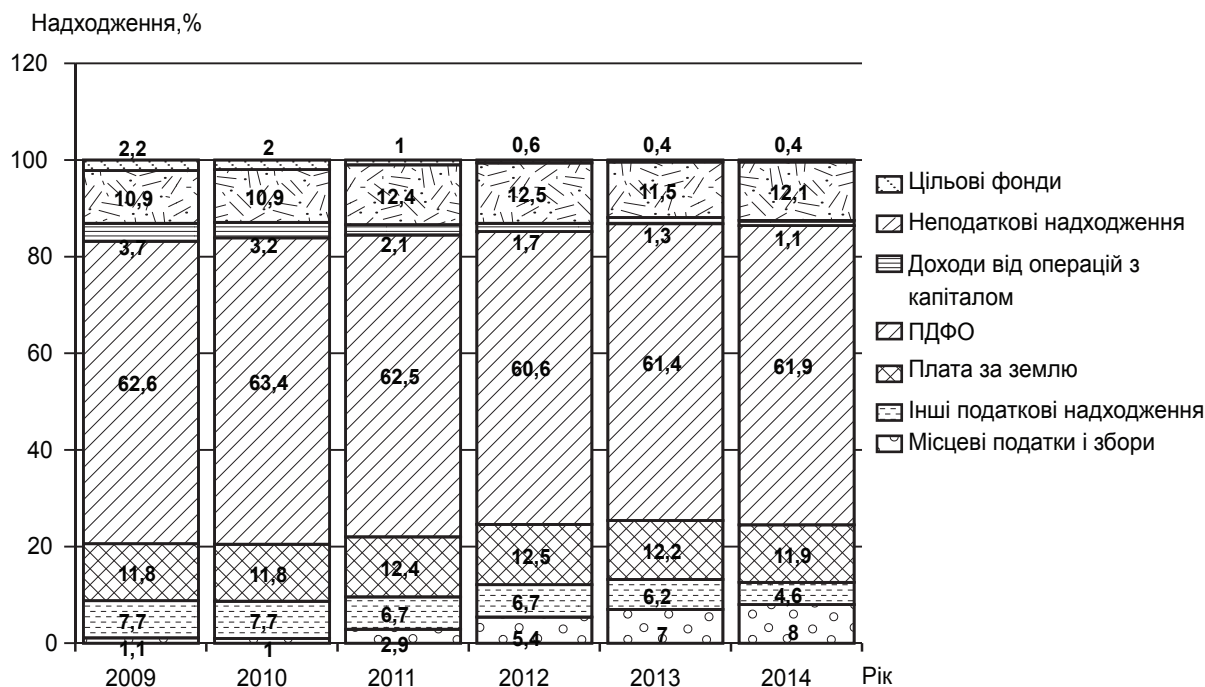


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів, %

Побудовано за даними [3]



Рис. 2. Динаміка надходжень єдиного податку від суб'єктів малого підприємництва за 2009–2014 рр. [3]

Висновки. Надзвичайно важливим є зміцнення дохідної частини місцевих органів влади України при скороченні обсягів централізованого фінансування. Місцеві податки та збори мають забезпечувати основні надходження до бюджетів міських, сільських і селищних рад, розвинути місцеву інфраструктуру, оскільки її роль зростає у проведенні соціальної та економічної політики.

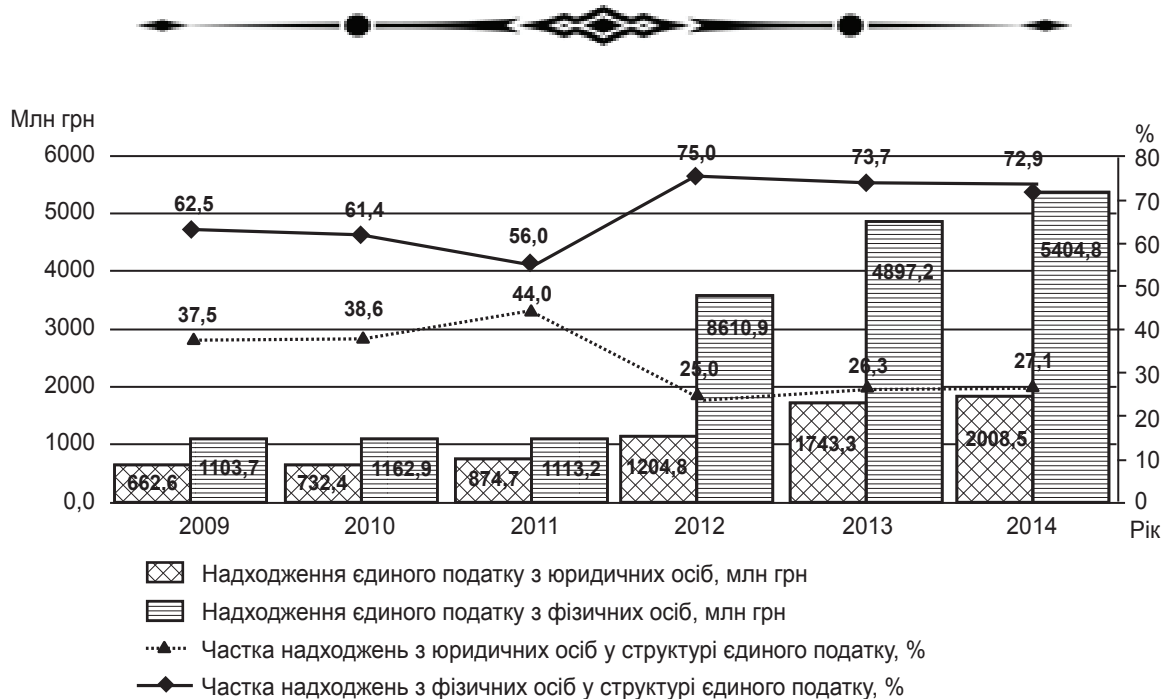


Рис. 3. Динаміка надходжень єдиного податку з юридичних та фізичних осіб за 2009–2014 рр. [3]

Доцільним є застосування спрощеної системи оподаткування, тому що у майбутньому суттєвим фінансовим підґрунтям для наповнення місцевих бюджетів може бути єдиний податок.

Для збільшення податкових надходжень від справляння єдиного податку до місцевих бюджетів необхідно звернути увагу на деякі важливі аспекти. Необхідно граничний розмір доходу встановлювати з урахування індексу цін, а також кожного року збільшувати граничний розмір доходу з урахуванням індексу інфляції. Для юридичних осіб – збільшити граничну кількість найманих працівників, що дасть змогу середньому бізнесу перейти на спрощену систему оподаткування. Можливо, розширити перелік видів діяльності, які можуть застосовувати ССО. Ці моменти можуть збільшити надходження єдиного податку до місцевих бюджетів та сприяти розвитку малого підприємництва.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Іванов Ю. Б.

Література: 1. Ярошевич Н. Б. Шляхи збільшення дохідної бази місцевих бюджетів в Україні / Н. Б. Ярошевич, О. Я. Липа // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20 (10). – С. 278–282. 2. Покатаєв П. С. Роль місцевих податків та зборів у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів в Україні / П. С. Покатаєв, О. В. Покатаєва // Право та державне управління. – 2012. – № 2. – С. 206–212. 3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2014 рік / В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін. – Київ: Ін-т бюджету та соціальних досліджень; USAID, 2013. – 71 с. 4. Іванов Ю. Б. Податкова система: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – Київ: Атіка, 2006. – 920 с. 5. Беляєв В. Г. Роль місцевих податків і зборів в економічній системі України [Електронний ресурс] / В. Г. Беляєв. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1585>.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УКРАИНСКОЙ И РОССИЙСКОЙ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

УДК 336.22

Гордиенко Я. С.

Студент 4 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Раскрыты особенности упрощенной системы налогообложения, которая служит толчком развития малого и среднего бизнеса. Проведен сравнительный анализ упрощенных систем налогообложения Украины и России, показывающий, в какой стране такая система налогообложения является эффективнее для субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, общая система налогообложения, единый налог, индивидуальный предприниматель, малый бизнес.

Анотація. Розкрито особливості спрощеної системи оподаткування, яка служить поштовхом розвитку малого та середнього бізнесу. Проведено порівняльний аналіз спрощеної системи оподаткування України та Росії, що показує, у якій країні така система оподаткування є ефективнішою для суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, загальна система оподаткування, єдиний податок, індивідуальний підприємець, малий бізнес.

Annotation. This article deals with the importance and feature a simplified taxation system, that serves as a stimulus for small and medium businesses. A comparative analysis of the simplified tax systems of Ukraine and Russia. The country in which such a system of taxation is more efficient for businesses.

Keywords: simplified tax system, general tax system, single tax, individual entrepreneur, small business.

Развитие малого и среднего бизнеса обеспечивает гибкость и устойчивость экономической системы в каждой стране. Средний класс, как известно, составляет большую часть налогоплательщиков, и является одним из основных источников налоговых доходов государства. Поэтому стимулирование развития и поддержка предпринимательской деятельности является важным направлением развития экономики. С этой целью была введена упрощенная система налогообложения (УСН). Изучением становления и развития упрощенной системы налогообложения занимались Иванов Ю. Б., Варналий З. С., Орлова О. В. и др.

В России упрощенная система налогообложения берет свое начало с момента принятия Федерального закона от 29.12.1995 № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» [1], которым с 1 января 1996 г. вводился специальный налоговый режим. В Украине упрощенная система налогообложения начала существовать с принятием Указа Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов предпринимательской деятельности» от 03.07.98 № 727/98 [2], который вступал в силу с 1 января 1999 г. Эти знаменательные события свидетельствуют о направленности политики стран на поддержку малого бизнеса.

Таким образом, внедрение и развитие упрощенной системы налогообложения в России берет свое начало на 3 года раньше, чем в Украине, что может свидетельствовать о развитии налоговой политики страны.

В Украине существует дифференциация физических лиц – предпринимателей на группы, каждая из которых имеет свои особенности налогообложения. Это отличает УСН Украины для индивидуальных предпринимателей от УСН России, где такого разделения нет.

В каждой из стран переход и пребывание на упрощенной системе налогообложения является добровольным, поскольку эта система является альтернативой общей системе налогообложения.

Но существуют ограничения (приведены в табл. 1) как для перехода на упрощенную систему налогообложения, так и для пребывания на ней.

Таким образом, в России по сравнению с Украиной объем граничного дохода, который позволяет перейти на УСН, больше (908 тыс. дол., а в Украине – 801 тыс. дол.). Но в Украине для 3-й группы нет ограничений по количеству наемных работников (в России не более 100 наемных работников).

Ставки налога по двум странам представлены в табл. 2.

Таблица 1

Ограничения для перехода и пребывания на УСН индивидуальных предпринимателей в Украине [3] и России [4]

Параметры	Украина	Россия
Ограничение по объему дохода за календарный год	гр. 1 < 300 тыс. грн гр. 2 < 1 500 тыс. грн гр. 3 < 20 млн грн	при переходе: < 45 млн руб. / 9 мес. при пребывании: < 60 млн руб. / год
В сопоставимой валюте, дол. США	< 12 021,06 < 60 105,31 < 801 404,12	< 681 377,83 < 908 503,77
Ограничения по количеству наемных работников	гр. 1 – 0 гр. 2 – < 10 гр. 3 – нет ограничений	< 100 человек

Таблица 2

Ставки налога на общей и УСН для индивидуальных предпринимателей в Украине [3] и России [4]

Параметры	Украина	Россия
УСН	– 1-я гр. – 10 % от min ЗП; – 2-я гр. – 20 % от min ЗП; – 3-я гр. – 2 % от дохода + НДС; 4 % от дохода (если неплательщик НДС)	– 6 % от размера доходов; – 15 % от доходов, уменьшенных на расходы
Общая	– 15 % от дохода; – 20 % от дохода (если сумма дохода за отчет. месяц > 10×min ЗП к сумме превышения)	– 13 % от доходов

Для 1-й и 2-й групп УСН в Украине является выгодной, поскольку они будут уплачивать налог фиксированной суммой, которая не зависит от объема дохода, если он не больше граничного предела. Для 3-й группы плательщиков единого налога есть возможность выбора уплаты НДС, что дает возможность налогоплательщику выбрать лучший вариант для себя. В России существуют только процентные ставки (6 % и 15 %). Но индивидуальный предприниматель также имеет возможность уменьшить свои доходы на сумму расходов, что дает возможность в случае значительных расходов уменьшить размер налоговых платежей.

Для того чтобы определить, является ли УСН выгодной для физических лиц – предпринимателей, были использованы условные данные: физическое лицо – предприниматель занимается розничной торговлей продовольственных товаров (за исключением алкогольных напитков и табачных изделий) и является плательщиком единого налога (неплательщик НДС). Его чистый годовой доход составляет 45 000 долларов. Наемных работников нет. Необходимо определить размеры налоговых платежей на общей и УСН для Украины и России, что позволит узнать какая система является более эффективнее и выгоднее для субъекта предпринимательской деятельности.

В Украине такой налогоплательщик будет относиться ко второй группе плательщиков единого налога и будет уплачивать налог по фиксированной ставке. Расчеты налоговых обязательств на общей упрощенной системе налогообложения в Украине и России представлены в табл. 3.

Таблица 3

Расчеты налоговых обязательств по общей и упрощенной системе налогообложения Украины и России

Параметры	Расчеты
1	2
	Украина
УСН	Расчет налоговых обязательств: $1218 \text{ грн} \times 20 \% / 100 \% = 243,6 \times 12 \text{ мес.} = 2923,2 \text{ грн}$ или 126,6 дол.
Общая система налогообложения	$45\,000 \text{ дол.} = 1\,041\,744,29 \text{ грн}$ Расчет налоговых обязательств по ставке 15 %: $1218 \times 10 \times 12 = 146\,160 \text{ грн} \times 15 \% / 100 \% = 21\,924 \text{ грн}$ или 947,05 дол. Расчет налоговых обязательств по ставке 20 %: $1\,041\,744,29 \text{ грн} - 146\,160 \text{ грн} = 895\,584,29 \times 20 \% / 100 \% = 179\,116,86 \text{ грн}$ или 7 737,28 дол. Общая сумма налога = $947,05 + 7\,737,28 = 8684,33 \text{ дол.}$
Разница	– 8 557,73 дол.

Окончание табл. 3

1	2
Российская Федерация	
УСН	Расчет налоговых обязательств по ставке 6 %: 45 000 дол. * 6 % / 100 % = 2 700 дол.
Общая система налогообложения	Расчет налоговых обязательств по ставке 13 %: 45 000 дол. * 13 % / 100 % = 5 850 дол.
Разница	- 3 150 дол.

Таким образом, для 2-й группы наиболее выгодной является УСН Украины, поскольку из-за фиксированной ставки независимо от объема дохода налогоплательщик несет минимальные затраты на уплату обязательств по единому налогу. Налогоплательщик в 2,5 раза больше экономит, пребывая на УСН в Украине, чем в России. Это свидетельствует об эффективности функционирования УСН Украины по отношению налогоплательщиков 2-й группы.

Выводы. Как видно из приведенных выше данных, украинское законодательство использует фиксированные и процентные ставки, что свидетельствует о более эффективной системе налогообложения малого бизнеса. Это свидетельствует о том, что страны преследуют немного разные цели. В Украине с помощью УСН могут начать и успешно вести бизнес мелкие предприниматели, оплачивая низкую фиксированную ставку. В России УСН направлена на развитие больше среднего бизнеса, но при этом ставки налога позволяют обеспечить разумную долю налоговых поступлений в бюджет. Поэтому необходимо поддерживать использование упрощенной системы налогообложения, возможно, ввести политику налоговых льгот для новых предприятий.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Иванов Ю. Б.

Литература: 1. Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства [Электронный ресурс] : Закон Российской Федерации от 29.12.1995 № 222-ФЗ. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=8795>. 2. Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] Указ Президента Украины от 03.07.98 № 727/98. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/727/98>. 3. Податковий кодекс України [Электронный ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 4. Налоговый кодекс Российской Федерации : Закон Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/10900200/>.



ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ДЕРЖАВНОЇ САНІТАРНО-ЕПІДЕМІОЛОГІЧНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

УДК 614.3.4:346.5(477.54)

Грінаковська Ю. Л.

Магістрант 2 року навчання
державної служби ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано основні результати діяльності Державної санітарно-епідеміологічної служби в Харківській області. Здійснено огляд нормативно-правових умов реформування ДСЕС. Визначено основні за-

вдання діяльності Куп'янської міжрайонної філії державної установи «Харківський обласний лабораторний центр держсанепідслужби України». Встановлено позитивні та негативні наслідки реформування ДСЕС.

Ключові слова: Державна санітарно-епідеміологічна служба, реформування, санітарна та епідемічна ситуація.

Аннотація. Проанализированы основные результаты деятельности Государственной санитарно-эпидемиологической службы в Харьковской области. Осуществлен обзор нормативно-правовых условий реформирования ГСЭС. Определены основные задачи деятельности Купянского межрайонного филиала государственного учреждения «Харьковский областной лабораторный центр госсанэпидслужбы Украины». Установлены положительные и отрицательные последствия реформирования ГСЭС.

Ключевые слова: Государственная санитарно-эпидемиологическая служба, реформирование, санитарная и эпидемиологическая ситуация.

Annotation. The article analyzes the main results of the activity of the State Sanitary and Epidemiological Service in Kharkiv region. Carried out an overview of the regulatory and legal conditions of reforming the SSES. The main objectives of the Kupiansk interdistrict branch of state institution "Kharkiv regional laboratory center gossanepidsluzhby Ukraine." The positive and negative effects of reform SSES defined.

Keywords: State Sanitary and Epidemiological Service, reforming, sanitary and epidemiological situation.

Постановка проблеми. Географічне положення України у центрі Європи, наявність потужних морських і прикордонних річкових портів, великої мережі залізничних станцій, аеропортів міжнародного сполучення, а також зростання міграційних процесів породжують постійну загрозу завезення особливо небезпечних інфекційних хвороб. Враховуючи той факт, що за останню чверть століття, окрім "карантинних" інфекцій, відносно яких встановлено міжнародний регламент, у світі виявлено ще понад 30 нових високо контагіозних захворювань із неабиякою здатністю до масового епідемічного розповсюдження, санітарна охорона території на сучасному етапі є одним із основних завдань протиепідемічного захисту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою основою для проведення дослідження стали праці фахівців у сфері забезпечення санітарно-епідеміологічного благополуччя населення: В. М. Махнюк [1], В. В. Корнієць [2], В. В. Мартиновський [3] та ін.

Мета статті – розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо економіко-правового забезпечення контрольної діяльності закладів Державної санітарно-епідеміологічної служби України.

Виклад основного матеріалу. Головним напрямком діяльності Державної санітарно-епідеміологічної служби (ДСЕС) залишається профілактика та боротьба з інфекційними захворюваннями. ДСЕС здійснює свою діяльність відповідно до Законів України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» [4], «Про безпечність та якість харчових продуктів», «Про адміністративні послуги», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності», актів Президента України та Кабінету Міністрів України щодо видачі документів дозвільного характеру та надання адміністративних послуг.

Вагому роботу здійснюють працівники ДСЕС щодо створення нормативно-правової бази та її відповідності законодавчим стандартам Європейського Союзу. Робота з удосконалення національної нормативно-правової бази здійснюється у творчій співпраці з науково-дослідними інститутами епідеміолого-гігієнічного профілю.

З 1 січня 2013 р. відповідно до Постанови КМУ від 14.11.2012 № 1050 кількість працівників Держсанепідслужби України становить 29 961 особу. При цьому гранична чисельність працівників головних управлінь Держсанепідслужби України та їх структурних підрозділів становить 7500 одиниць, у тому числі державних службовців – 2500 одиниць. Решта працівників (22 461 особа) забезпечують проведення лабораторних та інструментальних досліджень і випробувань у відповідних лабораторних центрах і їх відокремлених структурних підрозділах.

Підґрунтям для скорочення кадрового складу ДСЕС (під скорочення потрапили понад 20 тис. осіб) стало суттєве зменшення планових заходів державного нагляду (контролю), що здійснюватимуться 2500 працівниками служби, які отримали статус державних службовців. Під час адміністративної реформи йдеться про зміну акцентів у діяльності ДСЕС: з адміністративно-командних на рекомендаційно-роз'яснювальні та санітарно-просвітні. На сьогодні процес реформування ДСЕС триває.

Відповідно до затверджених критеріїв більшість видів господарської діяльності, які не створюють реальної загрози для життя та здоров'я громадян, відносяться до низького та середнього ступеня ризику і лише незначна їх кількість – до високого.

Відповідно, скорочується кратність планових перевірок: для суб'єктів із високим ступенем ризику – 1 раз на рік (раніше – щоквартально), середнім – 1 раз на 3 роки (раніше – 1 раз на півроку), низьким – 1 раз на 5 років (раніше – 1 раз на рік). Та й право на повернення у практику нагляду раптових перевірок прийдеться ще довго виборювати.

Але питання дерегуляції господарської діяльності у сфері санітарного та епідемічного благополуччя населення не з простих. Насамперед це пов'язано з тим, що діяльність ДСЕС спрямована на збереження і зміцнення життя та здоров'я населення та майбутніх поколінь як найбільш цінного Конституційного права громадян, саме тому вона не має ніяким чином позначитися на здоров'ї населення.

Головним управлінням ДСЕС у Харківській області та його 13 відокремленими структурними підрозділами протягом 2014 р. було заплановано 3266 планових перевірок суб'єктів господарювання, в т.ч. 1194 – об'єктів високого ступеня ризику, 907 – середнього ступеня ризику, 1165 – незначного ступеня ризику.

Проведено 2564 планові перевірки суб'єктів господарювання, в т.ч. 863 – об'єктів високого ступеня ризику, 842 – середнього ступеня ризику, 859 – незначного ступеня ризику.

Не проведено 702 заплановані перевірки суб'єктів господарювання, в т.ч. 331 – об'єктів високого ступеня ризику, 65 – середнього ступеня ризику, 306 – незначного ступеня ризику.

Основною причиною відміни проведення планових заходів державного нагляду (контролю) є набрання чинності Закону України від 31.07.2014 № 1622-VII «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» [5]. Відповідно до ст. 31 зазначеного Закону встановлено, що перевірки підприємств, установ та організацій, фізичних осіб – підприємців контролюючими органами (крім Державної фіскальної служби України) здійснюються протягом серпня-грудня 2014 р. виключно з дозволу Кабінету Міністрів України або за заявкою суб'єкта господарювання щодо його перевірки.

Головним управлінням ДСЕС у Харківській області з метою вивчення й оцінки санітарної та епідемічної ситуації в межах повноважень забезпечено моніторинг забруднення довкілля (атмосферного повітря, питної води, води відкритих водойм, ґрунту, шуму, радіаційного фону тощо) в місцях проживання та в місцях відпочинку населення на території адміністративних районів області та в м. Харкові.

Протягом 2014 р. на території області всього досліджено 33524 проби атмосферного повітря на відповідність вимогам ДСП 201-97 «Державні санітарні правила охорони атмосферного повітря населених місць», перевищення ГДК забруднюючих речовин виявлено у 459 пробах (1,4 %) [6].

Забезпечено контроль за якістю та безпечністю питної води та дотриманням вимог ДСанПіН 2.2.4-171-10 «Гігієнічні вимоги до води питної, призначеної для споживання людиною». Протягом 2014 р. з об'єктів централізованого водопостачання всього по області за санітарно-хімічними показниками досліджено 10283 проби, перевищення нормативів виявлено в 1211 пробах (11,8 %). За мікробіологічними показниками досліджено 14220 проб питної води централізованого водопостачання, перевищення нормативів виявлено в 421 пробі (3,0 %).

З об'єктів нецентралізованого водопостачання (колодязі та каптажі джерел) всього по області за санітарно-хімічними показниками досліджено 8929 проб, перевищення нормативів виявлено в 3943 пробах (44,2 %). За мікробіологічними показниками досліджено 2752 проби питної води, перевищення нормативів виявлено в 753 пробах (27,4 %).

Досліджено 8782 проби питної води з колодязів за санітарно-хімічними показниками, перевищення нормативів виявлено в 3928 пробах (44,7 %). За мікробіологічними показниками досліджено 2609 проб, перевищення нормативів виявлено в 722 пробах (27,7 %).

Протягом 2014 року з відкритих водойм на території області всього було досліджено за санітарно-хімічними показниками 1060 проб води, з них із відхиленням від нормативних вимог – 173 проби (16,3 %). За мікробіологічними показниками всього по області досліджено 1273 проби води відкритих водойм, з них не відповідало вимогам 179 проб (14,1 %) [6].

Досліджено 1467 проб ґрунту за санітарно-хімічними показниками, з них перевищення нормативних вимог встановлено у 46 (3,1 %). Досліджено 983 проби ґрунту за мікробіологічними показниками, з них не відповідають вимогам 13 проб (1,3 %).

Проводиться контроль акустичного забруднення, протягом 2014 року у 86 контрольних точках на території області проведено 203 вимірювання рівнів шуму, з них 62 з перевищенням гранично допустимих рівнів, що становить 30,5 %.

На території області проведено 105 вимірювань рівнів електромагнітного випромінювання, перевищень ГДР не виявлено.

За результатами дозиметричних досліджень протягом 2014 року на території області проведено 8713 вимірювань потужності гамма-випромінювання, що становить 0,07–0,22 мкЗв / год і знаходиться в межах природного фону.

Основним завданням ДСЕС у 2015 році є реалізація державної політики у сфері санітарного та епідемічного благополуччя.

На Куп'янське міжрайонне Управління Головного управління ДСЕС у Харківській області покладено завдання здійснення державного санітарно-епідеміологічного нагляду та контроль за дотриманням вимог санітарного законодавства органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами,

організаціями незалежно від форми їх власності, фізичними особами та громадянами, виконання ними санітарних та протиепідемічних (профілактичних) заходів.

Метою діяльності Куп'янської міжрайонної філії державної установи «Харківський обласний лабораторний центр держсанепідслужби України» є забезпечення проведення лабораторних та інструментальних досліджень у сфері санітарного та епідемічного благополуччя населення, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між станом здоров'я населення і станом факторів навколишнього середовища, проведення досліджень продукції і сировини за показниками безпеки для здоров'я.

У той же час, незважаючи на розмежування функцій і повноважень, реалізація першочергових заходів щодо профілактики інфекційних хвороб, професійних захворювань, запобігання шкідливому впливу на стан здоров'я населення факторів зовнішнього середовища проводиться в тісній взаємодії обох установ держсанепідслужби, що дозволило зберегти працездатність служби в цілому, незважаючи на значний кадровий дефіцит.

У зв'язку із реформуванням зі сфери діяльності ДСЕС виключені:

- розгляд проектної документації щодо відведення земельних ділянок, будівництва і реконструкції об'єктів;
- контроль за будівництвом та реконструкцією об'єктів;
- участь у комісії з введення в експлуатацію об'єктів.

Виключення таких питань зі сфери діяльності служби (попереджувальний нагляд) призводить до виникнення в подальшому, а саме при проведенні державного нагляду за такими об'єктами, які не узгоджували свої дії зі службою, невідповідності вимогам санітарного законодавства. Змінився порядок проведення планового держсаннагляду:

- затверджено критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності для санітарного й епідемічного благополуччя та визначається періодичність планового держсанепіднагляду. На сьогодні це призвело до збільшення в рази порушень на підконтрольних об'єктах (не відчувається постійного контролю);
- забороняються перевірки суб'єктів господарської діяльності, які застосовують спрощену систему оподаткування, діяльність яких не відноситься до високого ступеня ризику (тобто такі об'єкти, а це практично всі сфери діяльності, взагалі ніхто не перевірятиме, а на сьогодні взагалі діє мораторій на проведення перевірок);
- передбачено обов'язкове письмове інформування суб'єкта господарювання при плановому контролі не пізніше, ніж за 10 днів до перевірки. Сенс такої перевірки? Хоча навіть за такого підходу фахівці фіксують величезну кількість порушень;
- позапланові перевірки за зверненнями фізичних і юридичних осіб про порушення суб'єктом господарювання санітарних норм і правил проводяться тільки за наявності відповідного дозволу Держсанепідслужби України (Київ), що пролонгує розгляд звернення від 1 до 1,5 місяців – сенс звернень та скарг громадян практично втрачається.

Висновки. Змінився у зв'язку з прийняттям Кодексу цивільного захисту України порядок застосування обмежувально-заборонних заходів щодо припинення порушень санітарного законодавства – зупинення виробництва, реалізації продукції, надання послуг допускається виключно за постановою адміністративного суду, звичайно це додає не аби якого клопоту фахівцям служби. На цей час досі залишається не вирішеним питання щодо нагляду за виробництвом, обігом та реалізацією харчових продуктів, а саме не має чіткого розмежування повноважень у цій сфері діяльності між ДСЕС та Державною ветеринарною службою.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.

Література: 1. Махнюк В. М. Проблемні питання реалізації функцій державного санітарно-епідеміологічного нагляду при плануванні та забудові населених місць / В. М. Махнюк // Збірник наукових праць НМАПО імені П. Л. Шупика. – 2014. – № 23 (3). – С. 68–75. 2. Корнієць В. В. Адміністративно-правові основи відповідальності за правопорушення у санітарно-епідеміологічній сфері в контексті адміністративно-правової реформи в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Корнієць Вікторія Володимирівна. – Запоріжжя, 2010. – 20 с. 3. Мартиновський В. В. Адміністративно-юрисдикційна діяльність органів санітарно-епідеміологічної служби : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Мартиновський Володимир Володимирович. – Харків, 2008. – 19 с. 4. Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення [Електронний ресурс] : Закон України від 24.02.1994 № 4004-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4004-12/page1>. 5. Про Державний бюджет України на 2014 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2014 № 719-VII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>. 6. Офіційний сайт Держсанепідслужби в Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsес.kharkiv.ua>.

SOME PECULIARITIES OF LABOUR FORCE MOTIVATION

UDC 331.101.3

Grebenyuk T.

2d year student
of Economics and Law Faculty of S. Kuznets KhNUe

Annotation. The article considers the definition of the term "motivation" and its essence. The theories of motivation are also analyzed. The article highlights some peculiarities of labour force motivation in such companies as Toyota and Ford.

Keywords: motivation, employee, unmotivated, theories of motivation, labour force motivation.

Анотація. Розглянуто визначення терміна "мотивація" і його сутність. Також проаналізовано теорії мотивації. Визначено деякі особливості мотивації робочої сили в компаніях Тойота та Форд.

Ключові слова: мотивація, співробітник, невмотивований, теорії мотивації, мотивація робочої сили.

Аннотация. Рассмотрено определение термина "мотивация" и его сущность. Также проанализированы теории мотивации. Определены некоторые особенности мотивации рабочей силы в компаниях Тойота и Форд.

Ключевые слова: мотивация, сотрудник, немотивированный, теории мотивации, мотивация рабочей силы.

Motivation is an internal process that makes a person move toward a goal. Motivation, like intelligence, cannot be directly observed. Instead, motivation can only be inferred by noting a person's behavior. It involves the biological, emotional, social, and cognitive forces that activate behavior. In our everyday life, the term "motivation" is frequently used to describe why a person does something.

Employee motivation has always been a central problem to any business. When there is motivation, there is initiative and direction, courage, energy, and the persistence to follow your goals. A motivated person takes action and does whatever it needs to achieve his or her goals. On the other hand, unmotivated employees are likely to spend little or no effort in their jobs, avoid the workplace as much as possible, exit the organization if given the opportunity and produce low quality work. Every employee has different ways to become motivated. Employers need to get to know their employees very well and use different tactics to motivate each of them based on their personal wants and needs [1]. Thus, it is interesting to consider and compare some peculiarities of labour force motivation to understand the role it plays in today's business.

The purpose of this article is the analysis of labor force motivation as an incentive to perform better and harder. To achieve this aim, the following objectives have been set: to analyze the meaning of the term "motivation" and the purpose of motivation; to consider the theories of motivation and the peculiarities of labour force motivation in such companies as Toyota and Ford.

It is a matter of common knowledge that motivation is necessary for the effective implementation of the decisions and the planned tasks. A well-planned system of motivation allows employers to increase significantly overall performance of the personnel, to increase sales volumes, to improve production and customer service, without especially big material inputs from the company. Time of motivation based only on pay has been receding into the past. Today's leaders need to learn their staff, their needs, wishes, and to encourage them to improve productivity.

Researchers have developed a number of different theories to explain motivation. Each theory tends to be rather limited in scope. However, by looking at the key ideas behind each theory, it is possible to gain a better understanding of motivation as a whole.

Several theorists, including Abraham Maslow, Frederick Herzberg, David McClelland, and Clayton Alderfer, have provided the theories to help explain needs as a source of motivation. Let us consider some peculiarities of the existing theories of motivation.

One of the many interesting things Maslow noticed was that some needs take precedence over others. Maslow took this idea and created his now famous hierarchy of needs. Beyond the details of air, water, food, and sex, he laid out five broader layers: the physiological needs, the needs for safety and security, the needs for love and belonging, the needs for esteem, and the need to actualize the self, in that order [2].



Frederick Herzberg offers another framework for understanding the motivational implications of work environments. In his two-factor theory, Herzberg identifies the following two sets of factors that impact motivation in the workplace:

- Hygiene factors include salary, job security, working conditions, organizational policies, and technical quality of supervision. Although these factors do not motivate employees, they can cause dissatisfaction if they are missing.
- Satisfiers or motivators include such things as responsibility, achievement, growth opportunities, and feelings of recognition, and are the key to job satisfaction and motivation [3].

Clayton Alderfer's ERG (Existence, Relatedness, and Growth) theory is built upon Maslow's hierarchy of needs theory. To begin his theory, Alderfer collapses Maslow's five levels of needs into three categories.

- Existence needs are desires for physiological and material well-being. (In terms of Maslow's model, existence needs include physiological and safety needs).
- Relatedness needs are desires for satisfying interpersonal relationships. (In terms of Maslow's model, relatedness corresponds to social needs).
- Growth needs are desires for continued psychological growth and development. (In terms of Maslow's model, growth needs include esteem and self-realization needs).

Clayton Alderfer means that an already satisfied lower level need can become reactivated and influence behavior when a higher level need cannot be satisfied. As a result, managers should provide opportunities for workers to capitalize upon the importance of higher level needs [3].

David McClelland's acquired needs theory recognizes that everyone prioritizes needs differently. He also believes that individuals are not born with these needs, but that they are actually learned through life experiences. McClelland identifies three specific needs:

- Need for achievement is the drive to excel.
- Need for power is the desire to cause others to behave in a way that they would not have behaved otherwise.
- Need for affiliation is the desire for friendly, close interpersonal relationships and conflict avoidance.

McClelland associates each need with a distinct set of work preferences and managers can help tailor the environment to meet these needs [3].

Many of today's companies use the principles of motivation. Employers are trying to increase the productivity of workers in different ways. It is necessary to mention the following factors that can motivate staff:

- Creating a Friendly Working Environment;
- Development of team spirit;
- Setting clear and specific goals;
- High salary.

It is also obvious that there are some factors that do not motivate employees. They include:

- Inadequate rewards;
- Awful office space;
- Inefficient collaboration;
- Lack of opportunities for self-development.

To avoid these negative factors, employers should define an open rewards system, rethink the open office layout, ask questions, discuss problems, and provide the opportunity for growth and self-development [4].

Such famous companies as Toyota and Ford have been motivating their employees in different ways for many years.

Toyota motivates its employees by involving them in team work. All employees participate in different activities to achieve the company's goals. The company organizes sports clubs, cultural clubs, and other entertainment sections. Their main objective is to promote company unity and higher motivation among employees. Toyota promotes a strong team spirit and sense of belonging by showing no discrimination between team members or between managers and employees. All employees are encouraged to wear the company uniform and are called by their first name [5].

Ford uses some other ways to motivate its employees. Legendary innovator Henry Ford thought that if workers were treated better, they could work more efficiently. Therefore, the company pays great attention to communication with employees. It believes that internal communication is a key component in Employee Engagement. Also, the management of the company motivates employees with high salaries and comfortable working conditions [6].

Taking all the above-mentioned facts into consideration, it is possible to conclude that motivation is very important in today's business. When there is lack of motivation, an employer either gets no results, or only mediocre ones, whereas,



when there is motivation, he attains greater and better results and achievements. That is why employers need to get to know their employees very well and use different tactics based on their personal wants and needs to motivate each of them.

Scientific Adviser – Senior Lecturer Agadzhanova R. M.

Literature: 1. Cherry K. Motivation / K. Cherry – London : GRGE Publications, 2010. – 15 p. 2. Maslow A. Motivation and Personality / A. Maslow. – New York : Harper & Row, 1970. – 20 p. 3. Tay L. Needs and subjective well-being around the world / L. Tay, E. Diener // Journal of Personality and Social Psychology. – 2011. – P. 354–365. 4. Sasson R. What Is Motivation and How to Strengthen It / R. Sasson. – Cambridge : Cambridge University Press, 2009. – 123 p. 5. The Process-improvement [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.process-improvement-japan.com/how-to-motivate-employees.html>. 6. Henry Ford Story [Electronic resource]. – Access mode : <http://henryfordstory.weebly.com/revolutionizing-american-business.html>.



АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДИНАМІКУ ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

УДК 64.031.3

Грошова Т. В.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив факторів на динаміку зміни сукупних витрат вітчизняних домогосподарств. Побудовано модель багатофакторної регресії, за допомогою якої визначено кількісний вплив найбільш важливих факторів на обсяг витрат домогосподарств.

Ключові слова: витрати домогосподарств, економетрична модель, багатофакторна регресія.

Аннотация. Рассмотрено влияние факторов на динамику изменения совокупных расходов отечественных домохозяйств. Построена модель многофакторной регрессии, с помощью которой была проведена количественная оценка влияния наиболее важных факторов на расходы домохозяйств.

Ключевые слова: расходы домохозяйств, эконометрическая модель, многофакторная регрессия.

Annotation. The article considers the influence of factors on the dynamics of the total expenditure Ukrainian households. It has been proposed a model of multiple regression, by which a quantitative evaluation of the impact of the most important factors for household expenses was carried out.

Keywords: household spending, econometric model, a model of multiple regression.

Домогосподарства є одним із провідних суб'єктів економіки. Якщо основна частка валового внутрішнього продукту створюється в секторі підприємств різних форм власності, то споживання матеріальних благ відбувається в секторі домогосподарств. В той же час домогосподарства виробляють певну частку внутрішнього продукту. При цьому завжди існує закономірність: чим більш розвинута економіка тієї чи іншої країни, тим менша частка валового внутрішнього продукту виробляється домогосподарствами, а отже, тим більше вони орієнтовані на споживання. Також домогосподарства забезпечують відтворення трудових ресурсів і людського капіталу.

В умовах сучасної економіки України домогосподарства виступають як споживачі товарів і послуг, а також як виробники певних видів товарів і послуг, наприклад, продукції сільського господарства. В умовах нерозвиненої і структурно деформованої економіки виробнича активність домогосподарств стає джерелом самозайнятості.



Проблема підвищення життєвого рівня населення і збільшення споживчої активності домогосподарств є різноплановою, актуальною і прямо пов'язана з виведенням національної економіки з кризового стану [1].

Динаміка витрат домогосподарств, причин її зміни та напрям цих змін постійно знаходяться в полі зору економістів. Методам прогнозування цих явищ присвятили свої праці такі видатні вчені, як Дж. Кейнс, Н. Рубіні, Л. Мендельсон. Такі українські вчені, як С. А. Буковинський та К. І. Швабій, постійно займаються дослідженням динаміки витрат домогосподарств і факторів, які впливають на її зміну [2].

Метою статті є вивчення динаміки витрат домогосподарств і виявлення найважливішого фактора впливу на цей процес.

Для цього проаналізуємо макроекономічні показники, досліджувані в цій роботі як вплив на витрати домогосподарств, та охарактеризуємо їх. Одним із найважливіших показників розвитку економіки є валовий внутрішній продукт на душу населення (ВВП), що відображає економічний розвиток країни з урахуванням чисельності населення. Також важливим показником є рівень мінімальної та середньої заробітної платні у країні. Для дослідження факторів впливу на тенденції зміни витрат домогосподарства було вибрано рівень прожиткового мінімуму. Прожитковий мінімум – це вартісна оцінка мінімального набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, які необхідні для збереження здоров'я людини і її життєдіяльності.

Для дослідження впливу факторів, які впливають на витрати домогосподарств, було побудовано багатфакторну регресійну модель, у якій результативною ознакою (y) було вибрано щомісячні витрати домогосподарств, а факторними ознаками – мінімальну заробітну платню (x_1), середню заробітну платню (x_2), номінальний ВВП у розрахунку на одну особу (x_3) та прожитковий мінімум (x_4). Аналіз здійснювався за статистичними даними за період 2003–2013 рр. [3]. Вихідні дані надано в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Рік	y , грн	x_1 , грн	x_2 , грн	x_3 , тис. грн	x_4 , грн
2003	736,8	205	550,9	5 591	342
2004	903,5	237	703,8	7 273	363
2005	1 229,4	332	1 019,7	9 372	423
2006	1 442,8	375	1 277,1	11 630	465
2007	1 722,0	460	1 675,0	15 496	525
2008	2 590,4	545	2 001,0	20 495	605
2009	2 754,1	744	2 233,0	19 832	670
2010	3 072,7	922	2 629,0	23 600	843
2011	3 456,0	1 004	3 054,0	28 488	934
2012	3 591,8	1 134	3 377,0	30 953	1 044
2013	3 814,0	1 218	3 619,0	320 285	1 176

Обчислення здійснювались за допомогою програми Microsoft Excel з використанням її вбудованих функцій, а також надбудови «Пакет аналізу».

За даними табл. 1 побудуємо діаграму, яка відображає зміну витрат домогосподарства у часі, і виведемо рівняння тренду та значення коефіцієнта детермінації (рис. 1). Як видно з рис. 1, протягом періоду, який досліджується, ці витрати зростають, і темп їх зростання в середньому становить 337,37 грн / рік.

З метою уточнення специфікації економетричної моделі визначимо парні коефіцієнти кореляції між усіма факторами, що наведені в табл. 1, за допомогою надбудови «Кореляція». Результати наведено в табл. 2. За даними табл. 2 можемо зробити висновок, що існує тісний кореляційний зв'язок між факторами x_1 та x_3 , x_1 та x_4 , x_3 та x_4 , тобто не виконується одна з вимог теореми Гаусса–Маркова, а саме щодо незалежності зовнішніх факторів. Для того щоб запобігти мультиколінеарності у з моделі доцільно фактор x_1 видалити, а залишити фактори x_2 , x_3 та x_4 . Хоча цей фактор має найтісніший зв'язок з внутрішнім фактором y , але, видаляючи його, ми позбавляємося відразу від двох причин мультиколінеарності.

Тепер отримуємо модель меншої вимірності, яка має такі зовнішні фактори: середня заробітна платня (x_2), номінальний ВВП у розрахунку на одну особу (x_3) та прожитковий мінімум (x_4).

За допомогою функції ЛИНЕЙН() виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі (табл. 3).

Витрати домогосподарства, грн

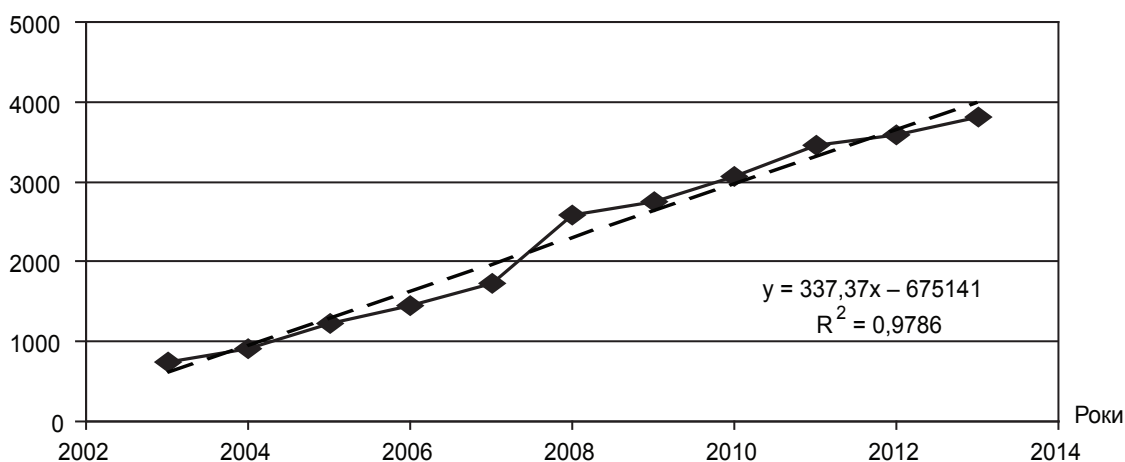


Рис. 1. Динаміка зміни середніх витрат домогосподарства у часі

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1				
X ₁	0,9905	1			
X ₂	0,5838	0,5749	1		
X ₃	0,9927	0,9862	0,6525	1	
X ₄	0,9779	0,9894	0,5228	0,9645	1

Таблиця 3

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

b ₄ = -1,2958	b ₃ = -0,0003	b ₂ = 1,4055	b ₀ = 357,7446
σ _{b4} = 1,4730	σ _{b3} = 0,0009	σ _{b2} = 0,3664	σ _{b0} = 265,5776
R ² = 0,9839	σ _e = 171,6952	#Н/Д	#Н/Д
F = 142,3305	dfe = 7	#Н/Д	#Н/Д
SSR = 12587379,0032	SSE = 206354,6186	#Н/Д	#Н/Д

Отже, ми отримали таке рівняння регресії:

$$\hat{y} = 357,745 + 1,406 \cdot x_2 - 0,0003 \cdot x_3 - 1,295 \cdot x_4.$$

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації за даними функції ЛИНЕЙН() дорівнює 0,9839, відповідно 98,39 % мінливості внутрішнього фактора обумовлено впливом факторів, що враховує ця модель. Емпіричне значення критерію Фішера, що отримано за цією ж функцією, дорівнює 142,33. Оскільки воно перевищує критичне значення $F_{0,05}(3; 7) = 4,35$, то модель в цілому є значущою. Тепер за допомогою критерію Стьюдента перевіримо значущість кожного параметра моделі окремо. За даними, що виводяться за допомогою функції ЛИНЕЙН(), обчислюємо емпіричні значення критерію Стьюдента:

$$t_{b0} = \frac{357,7}{265,6} = 1,35; \quad t_{b2} = \frac{1,4}{0,37} = 3,84; \quad t_{b3} = \frac{-0,00003}{0,0009} = -0,35; \quad t_{b4} = \frac{-1,29}{1,47} = -0,88.$$

Порівнюємо отримані емпіричні значення з критичним значенням критерію Стьюдента, яке дорівнює $t_{0,05}(7) = 2,36$. Отже, з надійністю 95 % значущим є лише коефіцієнти регресії b_2 , тобто на динаміку витрат домогосподарств суттєво впливає розмір середньої заробітної платні, і цей вплив є позитивним. Вплив факторів x_3 (номінальний ВВП у розрахунку на одну особу) та x_4 (прожитковий мінімум) виявився несуттєвим.

Побудуємо модель, яке не містить фактор x_4 , оскільки він має тісний зв'язок із фактором x_3 , і перейдемо до моделі меншої вимірності. За допомогою функції ЛИНЕЙН() отримуємо рівняння:

$$\hat{y} = 149,80 + 1,06 \cdot x_2 - 0,001 \cdot x_3.$$

Модель в цілому є значущою ($R^2 = 0,9821$), а серед параметрів моделі значущим за критерієм Стюдента виявився лише коефіцієнт регресії b_2 . Отже, обидві моделі дають однакові результати щодо факторів впливу на витрати домогосподарства і напряму цього впливу.

Проаналізувавши економетричні моделі, можна дійти висновку, що зростання витрат домогосподарств обумовлено позитивними тенденціями в економіці країни, а саме зростанням середньої заробітної платні. Основним напрямом подальших досліджень є спостереження за перебігом фінансово-економічної кризи в Україні з урахуванням подій на світових фінансових ринках, виявлення подальших макроекономічних тенденцій у національній економіці, розробка перспективних напрямів відновлення народного господарства в період виходу з кризового стану.

Науковий керівник – канд. фіз.-мат. наук, доцент Лебедєва І. Л.

Література: 1. Ватаманюк М. М. Споживча поведінка домогосподарств в умовах перехідної економіки / М. М. Ватаманюк // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 75–76. 2. Шерстюк Л. І. Сучасна структура доходів домогосподарств та проблеми її дослідження / Л. І. Шерстюк // Проблеми розвитку державних і місцевих фінансів. – 2012. – С. 382–386. 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

УДК 658.8.(477)

Губарева А. Ю.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Відображено сутність організації маркетингової діяльності на підприємстві, а також розроблено пропозиції щодо її покращення ефективності. Розглянуто наявні недоліки організації маркетингової діяльності на підприємстві та запропоновано шляхи їх усунення.

Ключові слова: маркетинг, організація, організація маркетингової діяльності, споживач, збутова діяльність, зовнішнє середовище.

Аннотация. Отражена сущность организации маркетинговой деятельности на предприятии, а также разработаны предложения по улучшению ее эффективности. Рассмотрены существующие недостатки организации маркетинговой деятельности на предприятии и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: маркетинг, организация, организация маркетинговой деятельности, потребитель, сбытовая деятельность, внешняя среда.

Annotation. The article reflects the essence of the organization of marketing activities in the enterprise, and developed proposals to improve efficiency. The existing shortcomings in the organization of marketing activities in the enterprise and the ways to overcome them.

Keywords: marketing, organization, organization of marketing activity, consumer, sale activity, environment.

В сучасних умовах розвитку суспільства потреби людей змінюються, тому необхідно постійно відшукувати нові наукові підходи до проблеми маркетингової діяльності підприємства. Економічні перетворення в нашій країні не будуть успішними, якщо національні підприємства не будуть змінювати свою систему управління, а саме її складову – систему маркетингу. Підприємство має бути привабливим для своїх споживачів, викликати бажання для подальшого придбання товарів та послуг, що зумовлює актуальність обраної теми дослідження. Організація маркетингової діяльності на підприємстві є особливо актуальною в наш час. Насамперед тому, що перехід української економіки на ринкові основи відбувся недавно, а тому у вітчизняних підприємств спостерігається певна відсутність досвіду роботи в нових умовах, що стосується і організації маркетингової діяльності.

Метою статті є дослідження проблем організації маркетингової діяльності на підприємстві в сучасних умовах, її вдосконалення та запропонування нових методів.

Методологія дослідження виходить із діалектичного методу пізнання, системного підходу і методу порівняння, що дає змогу зрозуміти значення організації маркетингової діяльності на підприємстві.

Проблеми організації маркетингової діяльності підприємства досліджувались у багатьох працях українських та зарубіжних учених, таких як: Котлер Ф., Портер М., Уткін Э., Кошкін Л., Бурцева Т., Штерн Л., Загорная Т., Кирцнер І., Єгорова С.

Американська асоціація маркетингу визначає маркетинг як процес планування і реалізації розробки, встановлення ціни, просування і розподілу ідей, товарів і послуг для створення ситуацій обміну, які задовольняють цілям людей і організацій [1]. Дехто помилково отожднює маркетинг із рекламою або персональними продажами. Подане визначення свідчить, що сфера маркетингу – значно ширша. Ми цілком поділяємо думку авторів роботи [1, с. 107], що у цьому визначенні наголошено на важливості обміну – взаємовигідної угоди, внаслідок якої покупець і продавець обмінюються чимось, що становить для них цінність [2, с. 90].

Особливий інтерес викликає думка Ф. Котлера, який під маркетингом розуміє вид людської діяльності, яка спрямована на задоволення потреб шляхом обміну [3, с. 9]. З іншої точки зору розглядає маркетинг Л. Шостак – як один із основних інструментів формування структури національної економіки у просторі [6, с. 74].

На думку деяких авторів [4; 12], маркетинг – це система організації всієї діяльності фірми або великої корпорації щодо розробки, виробництва та збуту товарів і надання послуг на основі комплексного вивчення ринку та реальних запитів покупців з метою одержання великого прибутку. У цілому зміст поняття «маркетинг» визначається його завданнями. Безумовно, що основним завданням сучасного маркетингу є переборення протиріч між суспільними умовами відтворення і діяльністю окремого підприємства [5, с. 74].

Слід погодитися з С. Єгоровою, що основними підходами до маркетингу є:

а) маркетинг як філософія, ідеологія управління, що зумовлює не тільки створення служб маркетингу, але й змінює усю філософію управління, тобто коли кожен керівник розглядає свою діяльність, перш за все, з позиції створення цінностей для користувача;

б) маркетинг як функція управління виробничо-збутовою діяльністю, що зумовлює тільки формування в організації спеціалізованих маркетингових підрозділів [4, с. 99].

У сучасних умовах важко уявити успішний бізнес у будь-якій сфері без застосування маркетингу. Особливо значення набуває використання секретів маркетингу під час продажу фінансових продуктів і послуг.

Маркетинг – це процес донесення цінності до ринку. Це цінність, яка, за глибоким переконанням споживачів, зможе поліпшити їхнє життя. Маркетологи називають її цінністю, що сприймається. Люди купують товари та послуги, які, на їхню думку, здатні поліпшити їхнє життя. Те, що маркетинг має справу з цінністю, що сприймається, гуру маркетингу знали із самого початку [7].

Сучасні маркетологи знають, що кращий шлях до ринку – це навчання. В остаточному підсумку основна мета маркетингу – постійно поліпшувати та вдосконалювати життя людей своїми товарами та послугами. Якщо маркетологи будуть дотримуватися цієї філософії, тоді буде складно зазнати невдачі в бізнесі.

Маркетинг – це не маніпуляція або заробляння грошей. Це обслуговування клієнтів на найвищому рівні та демонстрація їм того, що маркетологи можуть вирішити проблеми клієнтів. А гроші – усього лише нагорода. У чистому вигляді маркетинг – це постійне покращення якості життя людей.

Чемпіони серед маркетологів обслуговують інших людей, поліпшують, удосконалюють і вносять додаткову цінність у їхнє життя. Маркетологу сучасного покоління потрібно поставити на перше місце успіх своїх клієнтів, тому що їхній успіх – це успіх організації [7]; надавати максимальну цінність у мінімальний строк; будувати міцні стосунки якнайшвидше. Люди купують у тих, кого вони знають і кому довіряють. Відносини починаються, коли з'являється довіра.

В організації маркетингової діяльності сучасного покоління використовують так званий «краплинний маркетинг». Цей процес містить у собі щотижневе або щомісячне розсилання інформації потенційним клієнтам, мета якої – поступово заслужити їхню повагу та довіру. Типовий приклад – розсилання новинних бюлетенів.

Як правило, існує три причини, через які люди не купують продукт:

1. Організація маркетингової діяльності підприємства не може донести до споживачів інформацію про цінність вашої пропозиції.
2. Споживачі не є вашими потенційними клієнтами, тобто людьми, які можуть одержати вигоду від вашого товару або послуги.
3. Клієнти не віряють у те, що ви можете виконати дані обіцянки.

Найчастіше зустрічається третя причина. Люди не купують у вас, тому що не довіряють вам. Один із найефективніших способів завоювати довіру – бути послідовним. Більшість компаній розсилають інформацію всього один раз. Організація маркетингової діяльності на підприємстві повинна бути уважною до споживачів. Чим краще вона зможе вирішувати проблеми інших людей, тим більше вони будуть вас любити.

На думку автора [7], необхідно стежити за діями конкурентів, але не залишати без уваги клієнтів. Рекомендації задоволених клієнтів – один із найважливіших активів компанії. Справжні, підписані клієнтами рекомендації більш цінні, ніж устаткування та нерухомість. Ціль організації маркетингової діяльності на підприємстві – показати цінність пропозиції, а гарні рекомендації – свідчення того, що все добре.

Необхідно спочатку тестувати, потім інвестувати. Маркетологи ніколи не дізнаються, що той чи інший спосіб дійсно працює, поки не протестують його. Маркетологи просто припускають, що він працює. Але припущення в маркетингу можуть вас знищити.

На думку автора [7], отримання вищої нагороди – бренд. Намагаючись стати найкращою організацією маркетингової діяльності на підприємстві сучасного покоління, потрібно пройти довгий шлях, у кінці якого чекає безцінний результат – бренд, який користується довірою клієнтів. Бренд – це обіцянка, відчуття комфорту та безпеки.

Звичайно, не існує реальних особистостей з іменами IBM, Microsoft або Coca-Cola. Але ми бачимо в цих назвах особистостей, які дають нам відчуття комфорту, безпеки та впевненості. Маркетинг використовує принцип психології: людям необхідне почуття захищеності. Бренд, що користується довірою, обіцяє захищеність.

Беручи до уваги розглянуті вище особливості організації маркетингової діяльності на підприємстві сучасного покоління і враховуючи пропонувані рекомендації щодо вдосконалення організації, може бути зроблена ефективна система стимулювання організації маркетингової діяльності на підприємстві, завдяки чому підприємство вирішить усі проблеми, які пов'язані з кращим розумінням потреб і задоволенням споживачів.

Таким чином, сучасний маркетинг це – господарська діяльність підприємства, спрямована на виробництво продукції, що користується попитом, приведення всіх ресурсів підприємства у відповідність до вимог і можливостей ринку для отримання прибутку.

Науковий керівник – старший викладач Кривобок К. В.

Література: 1. Балашов В. Г. Система маркетинга на підприємстві [Електронний ресурс] / В. Г. Балашов. – Режим доступу : <http://books.tr200.ru/v.php?id=165927>. 2. Дудар Т. Г. Організаційно-економічні засади формування і розвитку системи агромаркетингу / Т. Г. Дудар // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 89–97. 3. Жук В. Д. Конкурентоспроможність. Аналіз і управління : підручник / В. Д. Жук. – Київ : Знання-Прес, 2008. – 300 с. 4. Загорна Т. О. Конкурентоздатність фірми в системі стратегічного маркетингу / Т. О. Загорна // Торгівля і ринок України. – 2009. – Вип. 11. – Т. 1. – С. 87–91. 5. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер ; под ред. проф. А. Н. Романова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 239 с. 6. Павлова В. Система реалізації конкурентоорієнтованої стратегії підприємства: постановний аспект / В. Павлова // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 216–219. 7. Райт Р. B2B-маркетинг. Пошаговое руководство / Р. Райт ; пер. А. А. Виноградовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 594 с. 8. Завьялов П. С. Формула успеха: маркетинг (сто вопросов – сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке) / П. С. Завьялов, В. Е. Демидов. – Москва : Междунар. отношения, 1988. – 304 с.

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ

УДК 657.375.6

Гузєва Л. Ю.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність складання консолідованої фінансової звітності, процес поєднання звітів дочірніх компаній. Досліджено історію походження консолідованої звітності в Україні та світі. Виявлено основні проблеми, які виникають під час складання консолідованої фінансової звітності, та запропоновано можливі шляхи їх подолання.

Ключові слова: консолідована звітність, звіт, материнська компанія, дочірня компанія, транснаціональна компанія.

Аннотация. Рассмотрены сущность составления консолидированной финансовой отчетности, процесс объединения отчетов дочерних компаний. Исследована история происхождения консолидированной отчетности в Украине и мире. Выявлены основные проблемы, возникающие при составлении консолидированной финансовой отчетности, и предложены возможные пути их преодоления.

Ключевые слова: консолидированная отчетность, отчет, материнская компания, дочерняя компания, транснациональная компания.

Annotation. The article deals with the essence of the composition of consolidated financial statements, the process of combining statements of subsidiary company. The history of consolidated financial statements in Ukraine and worldwide was considered. The main problems in the preparation of the consolidated financial statements were revealed and possible ways of overcoming them were suggested.

Keywords: consolidated financial statements, report, parent company, subsidiary company, multinational company.

З кожним роком як в Україні, так і в усьому світі стає все більше концернів, холдингових компаній та інших типів великих корпорацій, що потребують складання консолідованої звітності. Ринкові умови господарювання, що зумовлюють тісну взаємодію великих корпорацій, інвесторів та інших суб'єктів економічних відносин, створюють необхідність складання звітності, яка б містила у собі повну інформацію про діяльність фірми та всіх її складових частин. Це необхідно для ефективного контролю та моніторингу компаній.

Метою цієї роботи є визначення проблем складання консолідованої звітності, зокрема існування цих проблем в Україні.

Об'єктом дослідження є процес складання консолідованої звітності.

Предметом дослідження є практичні аспекти та проблематика складання консолідованої звітності.

Дослідженням теоретичних і практичних засад із формування фінансової звітності об'єднань підприємств займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Дж. Сігел, Дж. Шим, Н. Чебанова, Ю. Василенко, В. Лень, В. Гливенко, Б. Райзберг, С. Подзе та інші, проте й досі існують питання щодо складання консолідованої звітності, які потребують вирішення.

Консолідована фінансова звітність – фінансова звітність, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці [1]. Цей тип звітності з'явився ще на початку минулого сторіччя в США, коли поширеною тенденцією стало злиття багатьох компаній. Першим прикладом консолідованої звітності є звіт компанії Дж. П. Моргана «United States Steel Company», який вперше був представлений у 1901 році. Лише через декілька десятків років такий тип звітності почав з'являтися у Європі. Наприклад, у Великобританії перший законодавчий акт, який стосувався питань консолідованої звітності, був виданий у 1947 році, у Німеччині – у 1965, Франції – 1986.

Слід зазначити, що в Україні складання такого типу звітності стало можливим лише після появи Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 20 «Консолідована фінансова звітність», який був затверджений лише 27 червня 2013 року. До цього моменту в Україні складалася зведена звітність, яка має деякі відмінності. Зведена звітність має на увазі підсумування усіх показників членів об'єднання без урахування особливостей внутрішніх відносин фірм, в той час коли консолідована звітність виключає внутрішні взаємозв'язки членів об'єднання. Таким чином, одразу стає очевидною перевага консолідованої звітності для інвесторів: вона



відображає реальний стан діяльності корпорації як єдиної великої організації з окремими юридично незалежними підрозділами.

Вилученими під час складання консолідованої звітності повинні бути суми внутрішньогрупового сальдо, тому що це допомагає усунути подвійне відображення одних і тих самих даних. Одночасно треба виключити балансову вартість фінансових інвестицій материнської компанії в кожне дочірнє підприємство та частку материнської компанії у кожній дочірній.

Таким чином, виправленими мають бути такі статті, як «Довгострокові фінансові інвестиції» і «Статутний капітал» (сума змін має бути однаковою). Проте певні труднощі виникають у тому випадку, якщо акції дочірньої компанії були придбані материнською за ціною, яка є вище за номінальну, тобто ця процедура додатково потребує визначення гудвілу, вартість якого відображається в консолідованому балансі окремим рядком «Гудвіл при консолідації», як це передбачено в п. 16 стандарту 20 «Консолідована фінансова звітність» [2].

Також під час складання консолідованої звітності повинна бути вилучена сума нереалізованих прибутків і збитків від внутрішньогрупових операцій. Консолідована звітність іноді потребує відображення частки меншості, яка визначається як добуток відсотка голосів, які не належать материнській компанії, до власного капіталу та чистого прибутку дочірніх компаній [3].

Міжнародна практика складання консолідованої звітності знаходить своє відображення у декількох стандартах фінансової звітності, серед яких найважливішими з проблем консолідованої звітності є стандарти:

МСФЗ 22 «Об'єднання компаній»;

МСФЗ 27 «Зведена фінансова звітність»;

МСФЗ 28 «Інвестиції в асоційовані компанії»;

МСФЗ 14 «Фінансова звітність по сегментам»;

МСФЗ 31 «Фінансова звітність про участь у спільній прикладній діяльності» [4].

Отже, декілька стандартів розкривають проблематику консолідованої звітності, що підтверджує її значущість і важливість складання у всьому світі.

Серед основних проблем складання звітності транснаціональних корпорацій є використання різних валют у різних країнах. Тобто кожна дочірня компанія повинна скласти свою звітність у валюті материнської компанії, що дуже часто викликає певні проблеми. До таких проблем можна віднести те, що курси валют постійно змінюються, тому стає складним відображення їх у бухгалтерському обліку. Особливо гострою ця проблема постає у країнах із досить нестабільною економікою, де коливання курсів є постійним явищем, тому курс на початок проведення операції або складання звітності може дуже відрізнитися від курсу на кінець цих подій. Це, у свою чергу, викликає неточне відображення господарських операцій і може створювати певні перешкоди для справедливого відображення діяльності компанії. Зазвичай компанії задля вирішення цього питання перераховують свої активи та пасиви або за курсом на початок періоду, або на кінець. Проте на сьогодні відсутні певні чіткі стандарти щодо цього питання, що залишає цю проблему відкритою [5].

Ще однією проблемою є існування у різних країнах різних правових систем, що створює необхідність регулювання подібного роду питань із урахуванням особливостей кожної країни. Також слід зазначити, що не всі країни та не всі компанії використовують міжнародні стандарти обліку, що є причиною ускладнення поєднання звітів усіх членів корпорації. Тобто підприємства змушені спочатку скласти звітність згідно зі стандартами, встановленими державою їхнього перебування, потім трансформувати цю звітність під стандарти держави материнської компанії і, якщо це необхідно, материнська компанія складає звітність згідно з МСФЗ задля задоволення потреб інвесторів або порівняння діяльності конкуруючих компаній. Проте це є дуже витратним для компанії та викликає багато незручностей, отже, ця проблема також потребує вирішення.

Методика розрахунку показників для формування звітності групи підприємств передбачає не тільки зведення звітних показників, але й застосування спеціальних облікових процедур. Ці процедури полягають у використанні спеціальних розрахунків, умовних виключень і поправок. Розрахунковий характер складання консолідованої фінансової звітності призводить до ускладнення роботи бухгалтера та підвищує імовірність допущення помилок. Проте необхідно зазначити, що коригування, які здійснюються у процесі консолідації, не впливають на окрему фінансову звітність як материнського, так і дочірніх підприємств [3].

Серед інших наявних проблем під час створення консолідованої звітності можна виділити такі як:

- 1) різний рівень розповсюдження консолідованої звітності;
- 2) неоднакові підходи до роз'яснення категорій із позиції консолідації;
- 3) різні обсяги інформації, що публікуються компаніями;
- 4) різні методи консолідації.

Таким чином, існування великої кількості проблем під час складання консолідованої фінансової звітності підкреслює необхідність їх вирішення. Одним із методів усунення цих проблем може стати перехід країн до між-



народних стандартів фінансової звітності, що спростить процедуру складання звітності, дозволить витратити менше коштів і дозволить незалежним економічним суб'єктам вільно використовувати інформацію про діяльність підприємств, незалежно від їхнього місцезнаходження. Для України перехід до МСФЗ є також необхідним, тому що це зможе привернути увагу іноземних інвесторів і сприятиме більшому розумінню наданої інформації та уніфікації українського бухгалтерського обліку з європейськими й американськими країнами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовникова Ю. С.

Література: 1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 20 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0553-99>. 3. Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. – Київ : Академія, 2002. – 672 с. 4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410. 5. Лень В. С. Звітність підприємства : підручник / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – Київ : ЦНЛ, 2006. – 612 с.



ECONOMIC ASPECTS OF THE ENVIRONMENTAL POLICY OF MYKOLAYIV

UDC 574

Gusak G.

4th year student
Department of Economics and Law of S. Kuznets KhNUE

Annotation. Among modern global problems one of the most important one is environment protection, which penetrates into different spheres of social life, determining, to a great extent, the sustainable development of each country. The article analyzes and identifies the reasons of environmental problems emergence to find ways of overcoming them.

Keywords: ecological problems, environmental policy, strategic directions, human health, environmental safety, assessment of economic activity.

Анотація. Серед глобальних проблем сучасності однією з найбільш актуальних є захист навколишнього середовища, що пронизує різні сфери суспільного життя і визначає багато в чому, особливості сталого розвитку кожної держави. Отже, виявлено та проаналізовано причини виникнення екологічних проблем і окреслено можливі шляхи їх подолання.

Ключові слова: екологічні проблеми, екологічна політика, стратегічні напрями діяльності, здоров'я людини, екологічна безпека, оцінка економічної діяльності.

Аннотация. Среди глобальных проблем современности одной из наиболее актуальных является защита окружающей среды, проникающая в различные сферы общественной жизни и определяющая во многом особенности устойчивого развития каждого государства. Таким образом, определены и проанализированы причины возникновения экологических проблем и намечены возможные пути их преодоления.

Ключевые слова: экологические проблемы, экологическая политика, стратегические направления деятельности, здоровье человека, экологическая безопасность, оценка экономической деятельности.

It is generally believed that ecological policy is aimed at minimizing technogenic influence on the environment, providing employees' safety and health protection [1; 3; 5].



The relevance of the chosen topic is substantiated by the fact that under modern conditions, achieving a balance between economic development and environment preservation is possible only in the framework of the so-called «environmentally sustainable development». That is why it is necessary to form a system of specific political, economic, legal and other measures, both at the national and international levels to ensure the necessary conditions, and to harmonize the interests of private business and the society [2].

Nowadays, humanity is actually aware of the need for careful attitude to the natural environment. It is only recently that people have practically realized their contradictory relationship with the main directions of social life, trying to do something, to revive the almost dead, fix the corrupt, prevent and limit further destruction of nature [8].

The issue of environmental protection could have been quickly and efficiently solved, as it often happened in the history of science, but for one important reason. In fact, the preservation of ecological balance requires from any country and any company a lot of effort. Manifestation of such efforts must begin with establishing a qualitatively new relationship between nature and society. After all, what people could create for themselves to meet their needs is borrowed from nature. Therefore, without consuming some natural substance the man simply could not exist as a biological species. So, any individual cannot live without the natural environment, which was originally given to him as the natural Foundation of one's existence.

It is believed that the economic development without taking into consideration the environmental laws is fraught with disastrous consequences [3; 5].

In view of this, the government needs to develop an effective environmental policy, in order to prevent the consequences of the possible ecological catastrophe.

Environmental policy is viewed “as any action deliberately taken to manage human activities to prevent, reduce, or mitigate harmful effects both on nature and natural resources, ensuring that man-made changes of the environment do not have harmful effects on humans” [7]. Researchers pinpoint that Environmental policy is guided by the following principles:

1. To ensure compliance with government regulations in the field of environmental protection;
2. To use production equipment, technologies and materials providing environmental safety in accordance with the best international standards;
3. To give priority to actions aimed at preventing negative impacts on the environment, personnel and population;
4. To assess environmental safety on the basis of modern concepts of risk analysis and environmental damage prevention;
5. To be constantly ready to prevent accidents or other emergencies in the field of ecology;
6. To be open and accessible to environmental information, to interact with the public in a constructive and meaningful way [2; 3].

To effectively implement these principles in practice, it is necessary to determine the reasons of the existing environmental problems.

The main reasons of the environmental problems in Ukraine are:

- inherited economic structure with the predominant proportion of resource-and energy-intensive industries, whose negative impact was enhanced by the transition to market conditions;
- depreciation of fixed assets of industrial and transport infrastructure;
- current system of governance in the field of environmental protection, management of natural resources, lack of clear division of environmental and economic functions;
- insufficient development of civil society;
- lack of understanding of the priorities of environment preservation as well as the benefits of sustainable development of the society;
- violation of environmental legislation [1; 2].

That is why there is a high risk of environmental emergencies on the Ukraine's territory. According to statistics, there are 23,767 potentially hazardous enterprises and other entities in Ukraine, where the accidents can lead to emergency situations of technogenic and natural character, affecting the local, regional, state economy functioning. Up to 300 emergencies of natural and man-made character are registered every year, which resulted in deaths and great economic losses [7].

As the author of this article was born in Mykolayiv, it is worth while considering the environmental issues of the city.

Mykolaiv covers an area of 260 km² (1,1 % of the region territory). It is situated in the south of Ukraine. In Mykolaiv, there exists a high risk of environmental emergencies, too. The city specializes in shipbuilding and fleet deploy-



ment. For almost a century it was the headquarters of the Russian Black Sea Naval Fleet. It is quite timely to regard the environmental resources of the city:

Water Resources comprise the Inhul river, the Southern Buh river, the Dnipro-Buh estuary.

Green plantations cover 760 hectare, including broad-leaved trees - 230 hectares. The average age of plants is 30-35 years.

Mykolayiv ports are important parts of the city infrastructure. Mykolayiv ports are navigable the year round. Every port of Mykolayiv has its own specific features and possibilities of cargo processing [4; 8].

In the SE Mykolaiv Sea "Commercial Port" general (metal production, scrap metals, technical equipments, cargoes in packages etc.) and bulk cargoes (oil products, coal, iron ore, pig-iron, phosphorites, grain crops) are processed. A separate specialized subdivision "The Dnipro-Buhskiy" of the SE Mykolaiv Sea "Commercial Port" is an exclusive port in Ukraine that specializes in the bauxites processing.

In the SE Specialized Sea Port "Oktyabrsk" box and piece cargoes (including cargoes that need special conditions of processing and keeping) are processed and kept. There are opportunities for the general cargoes and containers reloading in the port.

In the Sea Specialized Port "NIKA-TERA Ltd mineral fertilizers" (potassium chloride, ammonium sulphate, carbamide, ammonium nitrate, diammonium phosphate, nitroammophos, phosphorites) are transferred and kept.

The State Enterprise "Mykolayiv River Port Subsidiary Company of UkrRechFlot" processes mass export-import cargoes: metal, timber, coal, coke, scrap metal, iron ore concentrate, mineral-building cargoes, mineral fertilizers, agriculture production.

Also, the city's industrial enterprises provide up to 50% of Ukraine's shipbuilding output (three large shipyards: PJSC Mykolaiv Shipyard "Okean", PJSC "Chernomorsky Shipyard", SE "Shipyard named after 61 Communards"), over 90% of the state gas turbines production (SE "Scientific-Production Complex Gas", Turbine "Zarya - Mashproekt"), 80 % alumina (Mykolayiv Alumina Plant Ltd).

Mykolayiv has a lot of industrial enterprises, which affect the ecology of the region as a whole. Therefore, the city's administration has to take into account not only economic benefits, but also care about environment and health of the population [4].

In view of the above, the following main strategic directions of the ecological development of Mykolayiv can be singled out:

1. Reconstruction of the water and sanitation sector of the city.
2. Improve the ways of household and industrial waste disposing in the region.
3. Develop public transport and cycling in the city.
4. Reconstruct the road-transport sectors.
5. Provide a comprehensive improvement of the entire city.
6. Enhance environmental education and training.
7. Improve environmental management of the city.
8. Provide a sustainable land use.
9. Purchase environmentally sound goods and services.

It should be noted that an important but still undervalued reserve is ecological education. Proper environmental education from an early age will help educate generations, not prone to vandalism (elimination of the consequences of which requires a significant investment of city funds) to be ready to meet the new city programs, such as separate collection of waste [3].

Even from an early age we were taught to protect nature and environment. At school a lot of attention was paid to the study of environmental disasters and ways of curbing them. The next stage of environmental education was taken at Kharkiv Simon Kuznets National University of Economics, where we were explained the impact of business on the environment and ways of preserving and improving the state of environment, in general. Thus, at KSKNUE various kinds of environmental trainings are held. Also, at the university, the following environmentally-bound subjects are taught: Fundamentals of Ecology, Monitoring of Environmental and Technological Safety, Labour Protection and others.

Summing up, I should note that the years of independence in Ukraine including Mykolayiv region, were the years of education to form an entirely new state system of maintenance of ecological safety, environmental management as well as natural resources management, bringing about a well-organized and geographically distributed system of executive bodies in the sphere of environment protection. It ensured the formation and consistent implementation of the policy dynamics in the field of environment protection as well as rational state use of natural resources [7].

Of the paramount importance is the adoption of the Law of Ukraine "On Environmental Impact Assessment", which aims at preventing the negative effect of human activities on the environment and human health, as well as envi-



ronmental safety assessment of human economic activity, providing a many-sided view of the environmental situation in some areas and at certain economic entities [6].

Scientific Adviser – Candidate of Philology, Associate Professor Maslova H. I.

Literature: 1. Боков В. А. Основы экологической безопасности / В. А. Боков, А. В. Луцки. – Симферополь : Сонат, 1998. – 224 с. 2. Войтенко В. П. Екологічна криза в Україні (демографічні студії) / В. П. Войтенко, Н. М. Кошель, А. В. Писарук. – Київ : Фенікс, 2010. – 280 с. 3. Public Evaluation of Environmental Policy in Ukraine. Report of Ukrainian Environmental NGOs. – Kyiv, 2003. – 139 p. 4. Миколаївська міська рада : офіц. сайт [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.gorsovet.mk.ua>. 5. Основы правового регулирования охраны природы и природопользования [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.law.admtymen.ru>. 6. Про екологічну експертизу [Electronic resource] : Закон України від 09.02.1995 № 45/95-ВР. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/45/95>. 7. Предпринимательство и экология [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.businessseco.ru/>. 8. Экологическая политика [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ecopolicy.ru/articles/detail.php?ID=186>.



ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ У БУДІВНИЦТВІ

УДК 338.2

Двойнікова О. С.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто роль маркетингу у будівельній галузі. Вивчено специфіку будівельної галузі. Виявлено особливості організації маркетингу у будівництві. Зроблено висновок про те, що будівельним підприємствам необхідно враховувати специфічні особливості будівельної галузі, оскільки вони знаходять своє відображення у маркетингу.

Ключові слова: маркетинг, будівництво, маркетинг у будівництві, особливості маркетингу.

Аннотация. Рассмотрена роль маркетинга в строительной отрасли. Изучена специфика строительной отрасли. Выявлены особенности организации маркетинга в строительстве. Сделан вывод о том, что строительным предприятиям необходимо учитывать специфические особенности строительной отрасли, так как они находят своё отражение в маркетинге..

Ключевые слова: маркетинг, строительство, маркетинг в строительстве, особенности маркетинга.

Annotation. The role of marketing in the construction industry. The specific of construction industry. Identified features of the marketing organization in construction.. It is concluded that the construction companies should take into account the specific features of the construction industry, as they are reflected in marketing.

Keywords: marketing, construction, marketing in construction, marketing features.

Сучасне кризове становище України, а саме політична й економічна криза, має значний вплив на будівельну галузь. Важливість цієї галузі для суспільства важко переоцінити, оскільки від неї залежить рівень розвитку країни в цілому. Таке становище обумовлює високі ризики в цій діяльності, саме тому будівельна галузь і потребує маркетингового підходу до управління. Знання про особливості маркетингу у будівництві допоможуть ефективно організувати маркетингову діяльність на підприємстві, що може значно вплинути на майбутній розвиток цієї галузі та її успіх.



Найбільш відомими вченими-дослідниками маркетингу у будівництві є І. С. Степанова, В. Я. Шайтанова, В. П. Пасічник, Е. Х. Арап, В. Я. Лівшиц, А. І. Закревський, Л. І. Шваба, Л. М. Чистов. У їх роботах розглянуто процес маркетингу на підприємствах будівельної галузі, мікро- та макромаркетингове середовище, структура маркетингової діяльності, типи ринків клієнтів, основні напрямки маркетингових досліджень, блоки та інструменти маркетингового комплексу в будівельній галузі [3]. При цьому додаткового дослідження вимагають питання, які пов'язані з організацією маркетингу з урахуванням специфіки будівельної галузі.

Метою цієї статті є вивчення специфіки будівельної галузі з метою виявлення особливостей організації маркетингової діяльності у будівництві.

Сьогодні маркетинг у будівництві може відігравати вирішальну роль, оскільки саме він зможе допомогти підприємству уникнути втрати фінансової стійкості, а іноді і банкрутства. На жаль, розвиток технологій маркетингу в будівельній галузі щодо інших секторів економіки відбувається вкрай повільно.

Будівельна сфера включає до свого складу [1]:

- будівництво, ремонт, реконструкцію;
- суміжні роботи, інженерні комунікації та системи;
- будівельні матеріали (поставка, виробництво);
- будівельну техніку й устаткування (оренда, продаж);
- післябудівельне обслуговування та сервіс.

Специфіка маркетингу в будівельній галузі пов'язана з організацією самого процесу будівництва, тому вона, звісно, має свої особливості. По-перше, підприємства будівельної індустрії територіально розкидані, а характер роботи може бути сезонним або тимчасовим, а це змушує підрозділи і самостійні організації бути мобільними, готовими у стислі терміни перемістити виробництво на інше місце згідно з вимогами укладених контрактів.

По-друге, на роботу підприємства будуть впливати кліматичні та природні умови, які можуть знизити швидкість виконання робіт, що може привести до зміни терміну завершення будівництва та введення об'єктів в експлуатацію.

По-третє, технологічні процеси, як капітального будівництва, так і оздоблювальних робіт, передбачають велику кількість різних видів робіт і послуг, у тому числі монолітні роботи, будівельно-монтажні, столярні й оздоблювальні роботи тощо.

Також збут продукції у будівельній галузі істотно відрізняється від збуту в інших галузях, оскільки канали просування такої продукції відрізняються високим ступенем специфічності, найчастіше спостерігаються безпосередні взаємини виробника та споживача продукції.

З наведеними особливостями можна впоратися за допомогою сучасного маркетингу. Найкращим варіантом буде створення маркетингової служби на підприємстві, оскільки це дасть змогу оптимізувати будівельний процес. Ця служба має здійснювати об'єктивний аналіз маркетингової діяльності, а саме: аналіз попиту, цінової, збутової, рекламної стратегій і методів стимулювання збуту, спостерігати за ринком, займатись визначенням сегментів ринку та потреб споживачів. Основна мета будь-якої маркетингової діяльності – зв'язати виробника та споживача, допомогти їм знайти один одного, тому усе підприємство повинно працювати на досягнення цієї мети.

Також до компетенції служби входить розробка маркетингового плану. Цей документ дозволяє відповісти на питання про те, як забезпечуватиметься досягнення стратегічних цілей підприємства за допомогою засобів маркетингу [5]. Весь маркетинговий план складається для того, щоб компанія отримала ринкові переваги, але для цього необхідно, щоб у всіх співробітників було одне уявлення про те, в якому напрямку необхідно рухатись, та однакове розуміння того, куди йде компанія. Маркетинговий план має бути орієнтиром для всіх будівельних планів організації, а також займати центральне місце в системі планів. За допомогою маркетингового плану підприємство може правильно оцінити свої можливості, недоліки та відмінності від конкурентів, що допоможе ефективніше організувати маркетингову діяльність.

Необхідно також використовувати методи бенчмаркінгу, якому на будівельних підприємствах приділяється недостатньо уваги. Бенчмаркінг – це один із ефективних методів підвищення конкурентоспроможності підприємства, від якого може залежати успіх всієї інвестиційно-будівельної діяльності.

У умовах ринку маркетинг у будівництві потребує гнучкості, а також вміння адаптуватися до дій об'єктивних ринкових факторів, з одного боку, а з іншого – потребує зайнятися пошуком способів цілеспрямованої взаємодії на них за допомогою різноманітних маркетингових інструментів.

У будівництві можна застосовувати такі маркетингові інструменти:

1. Кошторис, відповідно до якого ресурси будівельної компанії розподіляються за різноманітними підрозділами залежно від їхніх потреб і внеску в загальне виробництво. Кожний підрозділ подає заявки на необхідні засоби, що аналізуються й оцінюються. Після цього робляться деякі коригування і складається остаточний варіант кошторису [8].



2. Реклама. Все частіше споживачі, які перевантажені інформацією, перестають помічати рекламу. Тому необхідно знаходити та користуватися новими способами реклами. Рекламуєчи будівельне підприємство, необхідний творчий підхід, що допоможе виділитися серед інших. Для цього можна прибїгти до нестандартної реклами, наприклад, такої як Ambient Media. Особливість цієї реклами в тому, що вона розміщується в таких місцях, де її не очікують побачити. Її головна мета – привернути до себе увагу, налагодити якісний, емоційний контакт із потенційним клієнтом.

3. Інтернет-маркетинг. Кожна сучасна будівельна компанія, яка хоче досягти успіху, має свій веб-сайт, тому буде доцільно використовувати інструменти інтернет-маркетингу. Інтернет маркетинг – це практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, яка зачіпає основні елементи маркетинг-міксу: ціна, продукт, місце продажу та просування [4]. Реклама в Інтернеті дозволяє відразу використовувати декілька комунікаційних каналів, таких як: ЗМІ (преса, телебачення, радіо) і директ-маркетинг. Інтернет-реклама має порівняно низьку вартість, широкую аудиторію і широкий вибір цільових груп. Також у мережі можна збирати, детально аналізувати інформацію про користувачів, яка має особливу цінність для подальшого планування маркетингової діяльності.

Незважаючи на перераховані особливості у будівельній галузі, інтернет-маркетинг є ефективним механізмом просування продукції і послуг на ринок.

4. Цінова політика – це комплекс заходів стосовно визначення відпускної ціни, знижок, умов оплати за товари чи послуги, управління цінами з урахуванням побажань і можливостей споживачів, а також одночасного забезпечення прибутку підприємства-товаровиробника чи продавця [2, с. 67].

5. Персональні продажі. Оскільки у будівництві найчастіше спостерігаються безпосередні взаємини виробника та споживача продукції, персональні продажі будуть найбільш ефективним способом реалізації продукту, але для досягнення успіху необхідні продавці, які мають досвід у цій сфері діяльності та здатні оцінювати ситуацію з позиції клієнта.

6. Пряме поштове повідомлення (директ-мейл) – це особисте рекламне звернення до конкретної людини, в якому міститься інформація про компанію, її продукти або послуги, що розсилається за спеціально підготовленим списком. За допомогою поштової розсилки до людей можна звертатися персонально – по імені. Це значно підвищує інтерес одержувачів. Тон листа може підкреслювати індивідуальність звернення, що також збільшує увагу до повідомлення [6].

7. Паблік рілейшнз («взаємодія з публікою», «розповідь для публіки») – це активні дії з досягнення доброзичливої суспільної думки стосовно діяльності компанії (підприємства), зберігання позитивної репутації у відповідному суспільному середовищі, створення у робітників почуття відповідальності і зацікавленості [8]. До ПР-діяльності відноситься обмін інформацією, вивчення громадської думки, поширення різноманітних матеріалів.

На сьогодні виділяють такі типи маркетингу [7, с. 63]:

1. Масовий маркетинг. При масовому маркетингу продавець займається масовим виробництвом, а також масовим збутом одного і того ж товару для всіх покупців відразу.

2. Товарно-диференційований маркетинг. При товарно-диференційованому маркетингу виробляють два або кілька товарів із різними властивостями, різним оформленням, різної якості, у різній розфасовці тощо.

3. Цільовий маркетинг. При цільовому маркетингу ринок розподіляється по сегментам, виробляються товари і комплекси маркетингу у розрахунку на кожний із відібраних сегментів.

Для будівництва краще товарно-диференційований і цільовий маркетинг. За допомогою товарно-диференційованого маркетингу будівельне підприємство зможе досягти максимізації збуту своєї продукції, а також стабілізувати прибуток у довгостроковому і близькому майбутньому та знизити підприємницький ризик.

Підприємство, яке вирішило займатися будівництвом житла, повинно на першому етапі при розробці маркетингової програми сегментувати ринок. Це означає, що треба поділити бажаючих придбати житло за такими ознаками: демографічними, економічними та географічними, що допоможе знайти найбільш перспективну для себе нішу ринку.

Таким чином, для підприємств будівельної галузі характерними є певні специфічні особливості, які знаходять своє відображення в організації маркетингу. Зокрема, це віддаленість один від одного підприємств будівельної індустрії, вплив кліматичних і природних умов на роботу підприємства, технологічні процеси, як капітально-будівництва, так і оздоблювальних робіт.

Враховавши вказані особливості, можна ефективно організувати маркетингову діяльність, посилити конкурентоспроможність підприємства та досягти фінансової стійкості в умовах сучасного ринку. Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення економічної ефективності застосування маркетингу у будівництві.



Література: 1. 10 ошибок маркетинга строительных компаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.slideshare.net/Completo_ru/10-25910873. 2. Волкова Н. И. Маркетинг : навч. посіб. / Н. И. Волкова, Т. О. Окландер та ін. – Одеса : Наука і техніка, 2009. – 160 с. 3. Зернюк О. В. Маркетинговий менеджмент будівельного підприємства / О. В. Зернюк, С. В. Забара // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 452–457. 4. Интернет-маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Интернет-маркетинг>. 5. Минин А. А. Маркетинговое планирование. Российская практика / А. А. Минин. – М. : Вершина, 2007. – 240 с. 6. Назайкин А. Справочник рекламного агента. Все современные технологии продажи рекламных услуг / А. Назайкин. – М. : Эксмо, 2008. – 416 с. 7. Попова Г. В. Маркетинг. Краткий курс / Г. В. Попова. – СПб. : Питер, 2010. – 160 с. 8. Ушацкий С. А. Маркетинг у будівництві : навч. посіб. / С. А. Ушацкий, В. О. Поколенко, Н. О. Борисова та ін. – Київ : Хай-Тек Прес, 2011. – 312 с.



ВИКОРИСТАННЯ HR-МЕТРИК ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ HR-СЛУЖБИ

УДК 005.953

Дем'яненко А. А.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні та практичні аспекти оцінки ефективності діяльності HR-служби як структурного підрозділу підприємства. Оцінку пропонується здійснювати використовуючи інструментарій HR-метрик. Розроблено послідовність проведення оцінки ефективності діяльності HR-служби у вигляді низки етапів, щодо яких наведено зміст їх практичної реалізації.

Ключові слова: персонал, HR-метрики, HR-служба, ефективність діяльності HR-служби, бенчмаркінг, методи оцінки.

Аннотация. Рассмотрены теоретические и практические аспекты оценки эффективности деятельности HR-службы как структурного подразделения предприятия. Оценку предлагается осуществлять используя инструментальный HR-метрики. Разработана последовательность проведения оценки эффективности деятельности HR-службы в виде ряда этапов, в отношении которых приведена сущность их практической реализации.

Ключевые слова: персонал, HR-метрики, HR-служба, эффективность деятельности HR-службы, бенчмаркинг, методы оценки.

Annotation. There were considers the theoretical and practical aspects of evaluating the performance of HR-department as a structural unit of the enterprise. Evaluation is proposed to use the tools HR-metrics. In the article is developed a sequence of evaluating the performance of HR-department in the form of a number of steps in respect of which shows the essence of their implementation.

Keywords: staff, HR-metrics, HR-department, efficiency of HR-department, benchmarking, evaluation methods.

Вступ. На сьогодні роль HR-служби на підприємствах набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку. Для досягнення ефективних результатів в управлінні персоналом необхідно, щоб HR-служба працювала злагоджено і без перебоїв. Вона поступово перетворюється на центри з розробки та реалізації стратегії організації праці, мета якої – підвищення виробничої, творчої віддачі й активності персоналу, розробка та реалізація програм розвитку кадрів, забезпечення справедливої оплати праці тощо. Це практично неможливо здійснити за відсутності єдиної системи показників діяльності роботи HR-служби.

Аналіз методів оцінок та набору HR-метрик для оцінки ефективності діяльності HR-служби

Методи оцінки	HR-метрика	Об'єкт оцінки	Джерело інформації	Переваги методу	Недоліки методу
Експертна оцінка	-	Діяльність HR-служби	Тестування, анкетування або інтерв'ю	Проста у використанні, незначні витрати	Суб'єктивізм
Методика Дейва Ульріха	Продуктивність на одного працівника (заробітну плату)	Працівник	Статистична, фінансова звітність	Комплексно дозволяє оцінити як роботу HR-служби, так і окремого співробітника; об'єктивність оцінки	Труднощі застосування методики на вітчизняних підприємствах
	Обсяг витрат на спецпрограми, ініціативи і розмір доходів	HR-служба	Фінансова звітність		
	Навички працівників, лояльність, клімат в колективі	Працівник, HR-служба	Тестування, анкетування або інтерв'ю		
	Швидкість бізнес-процесів до нововведень і після	HR-служба	Дослідження HR-менеджера		
Методика Джека Філіпса	Оцінка інвестицій HR-підрозділ	HR-служба	Фінансова звітність	Комплексно дозволяє оцінити як роботу HR-служби, так і окремого співробітника; об'єктивність оцінки	Труднощі застосування методики на вітчизняних підприємствах
	Показник абсентеїзму	Працівник	Статистична звітність		
	Показник задоволеності роботою	Працівник	Тестування, анкетування або інтерв'ю		
	Критерій, що визначає єдність і згоду в колективі	HR-служба	Статистична звітність		
Повернення від інвестиції (ROI)	ROI = (дохід від проекту - витрати на проект) / витрати на проект * 100	HR-служба	Статистична, фінансова звітність	Дозволяє виміряти «людський фактор» та його вплив на бізнес-результат	Не враховує зовнішні фактори
Оцінка збалансованої системи показників (ЗСП)	Фінансові індикатори (доходи на одного працівника, від ідей)	Працівник, HR-служба	Статистична, фінансова звітність	Комплексно дозволяє оцінити як роботу HR-служби, так і окремого співробітника; об'єктивність оцінки	Висока трудомісткість, велика кількість індикаторів
	Індикатори процесів (зростання продуктивності, адміністративні витрати)				
	Індикатори зростання (середній час відсутності працівника, індекс задоволеності)	Працівник			

Використання чітко сформованої системи показників, що віддзеркалює ефективність діяльності HR-служби, є предметом дослідження численних публікацій, фундаментальних праць вітчизняних і зарубіжних учених. Багатим є зарубіжний досвід із дослідження цієї проблематики, серед яких вагоме місце займають напрацювання Дж. Філіпса, Д. Ульріха, Е. Лоулера, Дж. Бодро, А. Левенсона та ін.

Питанням формування і функціонування системи управління ефективністю діяльності HR-служби присвячено роботи вітчизняних фахівців: Д. Бугрова, А. Долгих, Є. Кочеткова, А. Колота.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення послідовності оцінювання ефективності діяльності HR-служби із застосуванням інструментарію HR-метрик.

Саме персонал відіграє важливу роль у виробництві продукції та наданні послуг, тому HR-відділ вносить вагомий внесок у досягнення загального результату.

Таким чином, бізнес вимагає від HR-менеджерів не лише ефективно виконувати поставлені завдання, але і піднятися на рівень бізнес-партнера, який здатний зробити значний внесок у досягнення стратегічних цілей підприємства.

Результати. Одним із корисних інструментів виконання HR-функції на шляху до бізнес-партнерства є HR-метрики – показники, що дозволяють оцінити або виміряти HR-процеси на підприємстві, а також ефективність управління персоналом в цілому. Саме тому в роботі кожного HR-менеджера метрики виконують роль одного з найважливіших інструментів оцінки ефективності, який дозволяє оцінювати роботу тих або інших HR-підфункцій.

На основі опрацювання літературних джерел із означеної проблематики [3; 4], на рис. 1 наведено послідовність проведення дослідження ефективності роботи HR-служби.

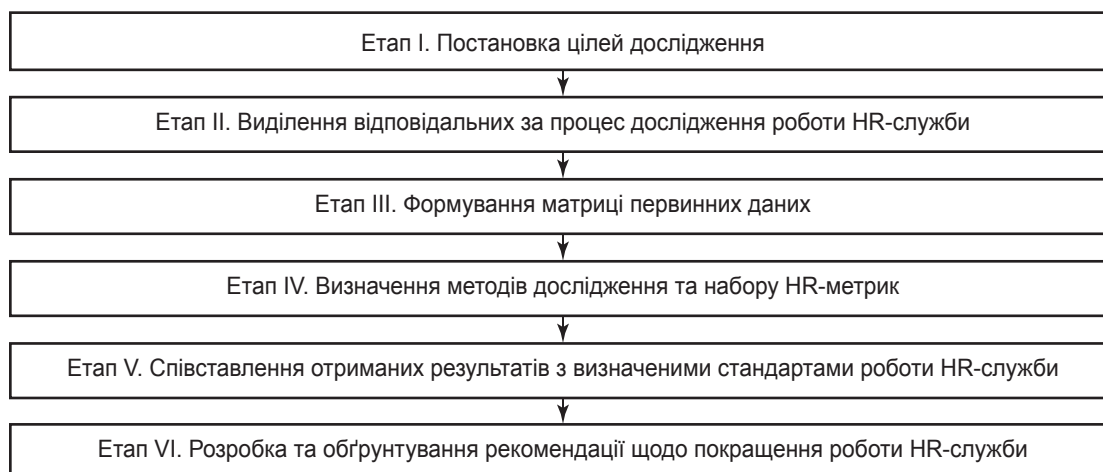


Рис. 1. **Етапи оцінки ефективності діяльності HR-служби на підприємстві**

Більш ґрунтовно дослідимо зміст кожного із наведених етапів оцінки.

Так, першим етапом у визначенні ефективності діяльності HR-служби є постановка цілей дослідження. Основними пріоритетами підприємства у розрізі оцінки ефективності діяльності HR-служби можуть бути:

- 1) підвищення ефективності діяльності HR-служби;
- 2) узгодження HR-стратегій із потребами бізнесу;
- 3) оцінка ризиків і передбачення результатів різних змін;
- 4) адаптація глобальних HR-стратегій до поточної ситуації;
- 5) поточний моніторинг роботи HR-служби.

Другим етапом є призначення відповідальних за процес дослідження роботи HR-служби, що є досить важливим і залежить від фінансових ресурсів, які підприємство виділяє на аудит ефективності діяльності HR-служби.

При обмеженні у фінансових ресурсах залучають саме HR-директора підприємства та інших підлеглих. Але це досить складно зробити, враховуючи обсяг інформації, який потрібно проаналізувати, та достовірність отриманих результатів. В інших випадках підприємства залучають фахівців консалтингових компаній, перевагою надання послуг яких є те, що достовірність отриманих результатів є досить високою, оскільки фахівці не є працівниками цього підприємства і не зацікавлені в наданні об'єктивної інформації про предмет дослідження.

Формування матриці первинних даних є наступним етапом дослідження. Основними джерелами отримання інформації для оцінки ефективності діяльності HR-служби є фінансова, статистична та бухгалтерська звітність підприємства. При цьому HR-служба повинна мати відповідний набір ключових характеристик ефективності діяльності, по яких діагностують рівень її роботи. Так, серед таких показників можуть бути: середні витрати на новачка, середні витрати на професійне навчання на одного працівника, кількість резервістів, що зайняли посади протягом п'яти років тощо.

Потім визначають інтервали допустимих значень відібраних показників, що є мірилом при співставленні отриманих фактичних значень з встановленими стандартами роботи HR-служби.

Досить важливим етапом при оцінці роботи кадрової служби є вибір методу дослідження та набору ключових HR-метрик, що є індивідуальним для конкретного підприємства.

Таким чином, у табл. 1 проаналізовано основні методи оцінки ефективності діяльності HR-служби: експертна оцінка, методика Дейва Ульріха, формули Джека Філіпса, повернення від інвестицій (ROI) та оцінка збалансованої системи показників.

Відповідно до табл. 1 встановлено, що HR-службу можна оцінювати за двома напрямками. Перший напрям – аналіз ефективності роботи HR-служби в цілому, другий – оцінка кожного співробітника відповідно до наявних компетенцій і об'єктивних результатів персональної діяльності.

Аналіз праць сучасних науковців свідчить про актуальність питання визначення ключових HR-метрик. Фахівці вважають, що до ключових показників ефективності потрібно відносити обмежений набір основних параметрів, які використовуються для діагностики результатів діяльності підприємства і прийняття на їх основі управлінських рішень. Ключові показники ефективності мають відображати найбільш важливу інформацію для управління персоналом.



Крім того, обираючи систему HR-метрик не слід зосереджувати увагу тільки на вартісних і кількісних показниках. Відмінний набір метрик створює об'ємну картину HR-процесів. Деякі фахівці виділяють чотири основні характеристики, необхідні для вибору HR-метрик: кількість, якість, час, гроші.

П'ятим етапом є співставлення отриманих результатів із визначеними стандартами роботи HR-служби.

Показники роботи HR-служби необхідно оцінювати не тільки за власними результатами, досягнутими показниками у динаміці, а й порівнювати з відповідними показниками на ринку.

Орієнтиром може бути інформація щодо роботи HR-служби у провідних українських і зарубіжних підприємствах. Такий метод оцінки отримав назву «бенчмаркінг», і часто тільки він дозволяє провести точну оцінку, що враховує специфіку бізнесу та галузі діяльності підприємства. В Україні метод бенчмаркінгу не досить поширений відповідно до ряду причин, в тому числі у зв'язку із закритістю діяльності багатьох підприємств, достовірністю наданої інформації.

У зарубіжних країнах такі дослідження є поширеними. Існують підприємства, які спеціалізуються на зборі подібної інформації і можуть підготувати звіт HR-метрик по провідним підприємствам, галузям, у регіональному розрізі та по кожному напрямку HR-роботи: підбору кадрів, навчанні, компенсаціям тощо.

Порівнюючи досліджуване підприємство з провідними гравцями на ринку, а тим більше конкурентами, можна отримувати об'єктивну картину ефективності роботи HR-служби і ставити більш обґрунтовані завдання на майбутнє.

Розробка й обґрунтування рекомендацій щодо покращення роботи HR-служби є шостим, завершальним, етапом в оцінці ефективності її діяльності.

Висновки. Кількісну та якісну оцінку ефективності діяльності HR-служби рекомендується засновувати на функціонально орієнтованій системі показників. У разі виявлення низької ефективності підрозділу порівняно з показниками діяльності конкурентів або значних відхилень фактичних показників від запланованих слід змінити підходи до управління відповідно до поставленої мети. У той же час проводити оцінку, повністю покладаючись тільки на розрахункові показники, не зовсім коректно. У будь-якому випадку необхідно орієнтуватися відповідно до ситуації, виходячи з конкретного стану справ підприємства. Залежно від масштабів підприємства запропонована сукупність методів оцінки та набору HR-метрик може бути скорочена або доповнена.

Таким чином, дані, одержувані за допомогою показників, та відповідно до запропонованої послідовності – це інформація, на основі якої удосконалюються процеси розвитку персоналу та діяльність HR-служби, що у майбутньому сприяє досягненню цілей підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Маркова Н. С.

Література: 1. Бойченко А. HR-метрики – інструмент удосконалення системи управління персоналом / А. Бойченко, Е. Веселкова // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 10. – С. 7–12. 2. Бугаров Д. Метрика ефективності [Електронний ресурс] / Д. Бугаров. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru/article/metrika-effektivnosti>. 3. Долгих А. HR-метрики / А. Долгих // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 8. – С. 62–68. 4. Мачехина Н. Оценка работы HR-службы [Електронний ресурс] / Н. Мачехина // Директор по персоналу. – 2012. – № 6. – Режим доступу : <http://www.hr-director.ru/article/24911-nujno-otsenit-rabotu-hr-služby>. 5. Марач А. Competence-based HR-менеджмент. Часть 4 [Електронний ресурс] / А. Марач. – Режим доступу : <http://kadry.itop.net/articles/show/829.html>.



ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ВИДАТКІВ НА ОСВІТУ В УКРАЇНІ

УДК657.471:378(477)

Дерюшко В. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Побудовано регресійну модель залежності витрат на освіту від кількості вишів, кількості вчителів у вишах і ВВП України. Виконано економічний аналіз факторів впливу.

Ключові слова: ВВП, витрати на освіту, кількість студентів, кількість вчителів.

Аннотация. Построена регрессионная модель зависимости затрат на образование от количества вузов, количества учителей в вузах и ВВП Украины. Выполнен экономический анализ факторов влияния.

Ключевые слова: ВВП, расходы на образование, количество студентов, количество учителей.

Annotation. The regressive model of dependence of expenses is built on education from the amount of Institutions of higher learning, amount of teachers in Institutions of higher learning and GDP of Ukraine. The economic analysis of factors of influence is executed.

Keywords: GDP, expenditure on education, number of students, number of teachers.

Актуальність проблеми. Важливість освіти у підвищенні соціального та культурного рівнів населення, у розвитку продуктивних сил, підвищенні ефективності суспільної праці та рівня життя всього населення країни є безперечною. Зокрема, сфера професійної освіти також безпосередньо пов'язана із процесом створення суспільного продукту, відіграючи винятково важливу роль у відтворенні кваліфікованої робочої сили для всіх галузей народного господарства країни. У всьому світі спостерігається кореляція між рівнем освіти і доходом на душу населення, а впровадження законів про обов'язкову початкову і середню освіту призводить до значного приросту суспільного багатства у більшості країн.

Отже, й в Україні Державна національна програма «Освіта» наголошує на формуванні багатоваріантної інвестиційної політики в галузі освіти з використанням кардинально нових підходів. Необхідність постійної перепідготовки працівників не викликає сумнівів, а перепідготовка працівника виявляється доцільнішою за його заміну. Так, у США витрати на перепідготовку одного інженера втричі менші, ніж пошук і наймання на роботу нового. Отже, постає закономірне питання про ефективність інвестування у людський капітал, зокрема, у сферу освіти.

Проведені реформи освітньої сфери в Україні досягли певних результатів, а саме: удосконалено мережу навчальних закладів, запроваджено контроль якості освітніх послуг і механізм змішаного фінансування, удосконалено зміст навчання, обґрунтовано структуру й обсяги підготовки фахівців відповідно до вимог ринкової економіки, удосконалено законодавчо-нормативну базу тощо. Проте освіта й досі не стала інвестиційно-привабливою галуззю економіки, що характеризується високою економічною віддачею інвестування. Обсяги інвестиційних вкладень у розвиток освіти в Україні не тільки не досягають необхідного рівня, але й мають тенденції до зменшення, що суперечить світовим тенденціям.

Проте з практичної точки зору існує потреба в узагальненні і подальшому розвитку науково-методичних основ інвестування в освітній сфері та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності з метою продуктивного розвитку освіти в Україні. Інвестиції в людський капітал, зокрема в освіту, є окремим випадком загальної теорії інвестицій. З цього погляду ефективність інвестування в освіту визначається досягненням максимальних вигод від здобуття знань і навичок індивідуума за найменших приватних, державних, суспільних витрат (у т. ч. витрат роботодавців і навчальних закладів) на їх отримання. Причому згідно з теорією «людського капіталу» при вкладенні коштів в освіту інвестори ведуть себе раціонально, зважаючи відповідні вигоди та витрати, зіставляючи очікувану граничну норму віддачі від таких вкладень із прибутковістю альтернативних інвестицій (відсотками за банківськими депозитами, дивідендами з цінних паперів тощо).

Крім того, інвестиції в освітній сфері є досить ризикованими та мають певні особливості й проблеми реалізації в умовах сьогодення в Україні. Усі особливості та пов'язані з ними проблеми інвестицій в освітній сфері можна умовно поділити на певні функціональні блоки, що розглядають зазначені аспекти з позицій суб'єктів інвестування.

Отже, за допомогою StatGraphics розглянемо і оцінимо залежність витрат України на освіту від кількості вишів, кількості вчителів у вишах і ВВП України (табл. 1).

Вихідні дані

Роки	Витрати, млн грн	Студенти, тис. осіб	Вчителі, тис. осіб	ВВП, млрд \$
2005	3 538,4	3130,4	31181	64,888
2006	4 386,3	3248,8	32666	86,183
2007	5164,4	3314,7	33915	107,753
2008	6149,2	3342,8	34820	142,719
2009	8024,8	3291,5	35578	180,116
2010	7822,2	3124	36214	117,227
2011	8995,9	3003,6	35823	136,417
2012	9591,3	2813,5	35454	163,423
2013	10558,5	2663,2	33313	176,235
2014	11161,1	2560	29381	177,834

Виконавши обчислення кореляційно-регресійного аналізу, маємо таке рівняння:

$$y = 13819,6 + 0,248654x_2 + 6,044x_1 + 28,3219x_3.$$

Коефіцієнт регресії $b_1 = 6,044$. Це означає, що зі збільшенням x_1 (тобто студентів) на 1 тис. осіб витрати збільшаться в середньому на 6,044 млн грн.

Коефіцієнт регресії $b_2 = 0,248654$. Це означає, що зі збільшенням x_2 (тобто учителів) на 1 тис. осіб витрати збільшаться в середньому на 4,26977 млн грн.

Коефіцієнт регресії $b_3 = 28,3219$. Це означає, що зі збільшенням x_3 (тобто ВВП) на 1 млрд дол. витрати збільшаться в середньому на 28,3219 млн дол.

Коефіцієнт кореляції $r_{yx_1x_2x_3} = 0,98$ означає тісний та прямий зв'язок між розглянутими ознаками x та y . Коефіцієнт детермінації R^2 дорівнюватиме 0,96. Це вказує на те, що мінливість y на 96 % залежить від варіації факторів, на долю інших неврахованих показників у моделі припадає 4 %.

Перевіримо значущість моделі за допомогою критерію Фішера. $F_{общ} = 42,63$, а $F_{табл} = 3,71$. Це означає, що модель статистично значуща, оскільки $F_{общ} > F_{табл}$.

Статистичну значущість параметрів у моделі визначаємо за допомогою критерію Стьюдента:

$$t_{b_1} = 5,97; \quad t_{b_2} = 2,184; \quad t_{b_3} = 3,693.$$

Маємо $t_{0,05}(10) = 2,2281$.

Отже, параметри b_3 та b_1 – статистично значущі, оскільки $t_{b_3} > t_1$ і $t_{b_1} > t_1$ та навпаки $t_{b_2} < t_1$ тому параметр b_2 – незначущий.

Проведемо тестування на наявність автокореляції випадкових відхилень у регресійній моделі, яка описує залежність витрат країни на освіту від впливу кількості студентів, вчителів та ВВП. Перевіримо це за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона: $d_w = 1,622$. При $\alpha = 0,05$, $n = 10$, $m = 3$ маємо: $d_l = 0,53$, $d_u = 2,02$.

Оскільки $d_w = 1,622$ знаходиться в проміжку $[d_l; d_u]$, можемо дійти висновку про невизначеність наявності автокореляції.

Таким чином, було побудовано модель залежності витрат на освіту від ряду факторів. Ця модель є адекватною та значущою. Параметри b_3 та b_1 є значущими, тобто ВВП та студенти суттєво впливають на витрати на освіту. Щодо параметра b_2 , кількість вчителів, то він є незначущим, а, отже, не впливає на формування витрат.

ВВП суттєво впливає на розподіл держбюджету на різні сектори, за цією моделлю ми бачимо, що кількість вчителів не впливає на це, зростання ВВП і кількість студентів дають більші витрати на освіту.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Аналіз динаміки ВВП в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bukvar.su/jekonomika/201290-Anal-z-dinam-ki-VVP-v-Ukra-n.html>. 2. Витрати на освіту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

УДК 336.225.6 (477)

Дробот А. Є.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено основні проблеми оподаткування неприбуткових організацій в Україні. На основі податкової реформи розглянуто зміни, що внесені до Податкового кодексу у сферу оподаткування неприбуткових організацій.

Ключові слова: неприбуткові організації, оподаткування, громадські організації, благодійні організації.

Аннотация. Исследованы основные проблемы налогообложения неприбыльных организаций в Украине. На основе налоговой реформы рассмотрены изменения, внесенные в Налоговый кодекс в сферу налогообложения неприбыльных организаций.

Ключевые слова: некоммерческие организации, налогообложение, общественные организации, благотворительные организации.

Annotation. In the article the basic problem of taxation of non-profit organizations in Ukraine. On the basis of the tax reform is considered amendments to the Tax Code in the field of taxation of non-profit organizations.

Keywords: non-profit organizations, taxation, public organizations, charitable organization.

Однією з головних цілей державної політики України є створення соціально орієнтованої економіки з присутністю в ній сильних секторів, зокрема некомерційного сектора економіки, представленого неприбутковими організаціями, що здійснюють суспільно корисну діяльність, спрямовану на створення суспільних благ.

Питома вага неприбуткових організацій у загальній кількості підприємств в Україні складає близько 11 %.

Проблемами оподаткування неприбуткових організацій займалися такі вітчизняні науковці, як О. Вінніков [3], О. Поліщук [1], О. Повстин [4], А. Ткачук [8] та ін.

Але залишається багато не розглянутих проблем, серед яких важливе значення має вдосконалення системи оподаткування неприбуткових організацій (далі – НПО) в Україні. Тому ця проблема залишається однією з найактуальніших у процесі соціального розвитку України.

Метою роботи є виявлення основних проблем в оподаткуванні неприбуткових організацій в Україні.

Відповідно до Податкового кодексу України неприбуткові підприємства, установи та організації – це підприємства, установи та організації, основною метою яких є не отримання прибутків, а впровадження благодійної діяльності та меценатства й іншої діяльності, передбачених законодавством [5].

Податкове законодавство України практично зрівнює податковий статус комерційних і неприбуткових організацій, застосовуючи єдиний підхід до їх оподаткування, не відрізняється системністю, зокрема не врегульовані питання обґрунтованого податкового навантаження, залишаються неясності у тлумаченнях і визначеності норм податкового законодавства [1].

Чинниками, стримуючими зростання і розвиток неприбуткових організацій в Україні, є економічні й організаційні проблеми: низька фінансова стійкість неприбуткових організацій, слабка інформованість і обізнаність суспільства про діяльність НПО, низький професіоналізм лідерів НПО, проблеми взаємодії неприбуткових організацій із регіональною владою тощо, а також проблеми, пов'язані з оподаткуванням [2].

Гостро постає питання з оподаткуванням благодійної діяльності, оскільки податкове законодавство України несе в собі низку істотних обмежень на можливість швидко й ефективно надавати благодійну допомогу тим, хто її гостро потребує.

Сьогодні, коли суспільство мобілізувало свої зусилля у вирішенні багатьох проблем, які вимагають значних фінансових ресурсів і терміновості у прийнятті рішень, благодійна діяльність підлягає оподаткуванню, що абсолютно не відповідає світовим і європейським стандартам благодійності [4].

Вагомими перешкодами для українських благодійників являються: недосконала законодавча база, відсутність податкової мотивації, низький рівень довіри населення до благодійних організацій.

Низка проблем в оподаткуванні виникає у громадських організаціях. Так, громадські та інші неприбуткові організації, які з будь-яких причин не внесені до Реєстру або виключені з нього, зобов'язані сплачувати податок

на прибуток підприємств за загальною ставкою. Отже, одержані такими організаціями благодійні та інші добровільні внески, зокрема членські, підлягатимуть оподаткуванню, що практично позбавить організації можливості цільового використання указаних коштів для досягнення їх статутних цілей.

Актуальним кроком я відновлення права громадських організацій на звільнення благодійної допомоги, наданої ними у вигляді товарів і послуг, від податку на додану вартість. Згідно з чинним законодавством, якщо громадська чи релігійна організація надає благодійну допомогу у вигляді харчів, одягу, соціальних чи інших послуг на суму понад 300 тис. грн протягом року, вона зобов'язана зареєструватися як платник податку на додану вартість і щомісячно сплачувати 1/6 звичайної ціни безоплатно переданих товарів і послуг – натомість без права отримати податкове відшкодування. Таким чином, громадські організації зможуть надавати благодійну допомогу громадянам чи іншим неприбутковим організаціям у вигляді непідакцизних товарів і послуг без необхідності додаткової втрати їх вартості як платіжів податку на додану вартість.

Проблемою в оподаткуванні громадських організацій являється невизначення в ПКУ розміру нецільової благодійної допомоги, що звільнена від оподаткування. Податковий кодекс не визначає безпосередньо розмір нецільової благодійної допомоги громадянам, звільненої від податку на доходи фізичних осіб. Порядок її визначення через прив'язку до прожиткового мінімуму для працездатної особи на 1 січня кожного року згідно з підпунктом 169.4.1 ПКУ [5] викликає чимало запитань щодо оподаткування різних категорій фізичних осіб, які не одержують заробітної плати. Звільнення від оподаткування нецільової допомоги громадянам у розмірі 50–100 % мінімальної зарплати протягом місяця дозволить задовольнити елементарні потреби осіб, які потребують допомоги без втрат доходів бюджету.

Наявність позначених проблем і недоліків не сприяє виконанню неприбутковими організаціями своїх соціальних функцій і не стимулює їх діяльність з метою збільшення об'єму послуг, які виробляють неприбуткові організації в Україні.

Після податкової реформи вищевказаний перелік наявних проблемних аспектів оподаткування неприбуткових організацій доповнився. Зокрема, це стосується об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, творчих спілок, кредитних спілок, асоціацій, що здійснюють представницькі функції, до яких застосовуються дискримінаційні податкові умови.

Тепер у третьому розділі Податкового кодексу України у новій редакції немає окремої статті, яка б регулювала оподаткування неприбуткових організацій. Замість цього розд. 3 встановлено коло організацій, які є платниками податку на прибуток, та коло організацій, які до таких не відносяться. Так, відповідно до пп. 133.1.1 п. 133.1 ст. 133 Податкового кодексу України платниками податку – резидентами є суб'єкти господарювання – юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, окрім:

- 1) бюджетних установ;
- 2) громадських об'єднань, політичних партій, релігійних організацій, благодійних організацій, пенсійних фондів, метою яких не може бути одержання і розподіл прибутку серед засновників, членів органів управління, інших пов'язаних з ними осіб, а також серед працівників таких організацій.

В ч. 4 пп. 133.1.1 п. 133.1 ст. 133 Податкового кодексу України зазначається умова про те, що вищезазначені організації не є платниками податку на прибуток з моменту їх внесення до Реєстру неприбуткових організацій та установ контролюючими органами в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову та митну політику.

Будь-які інші положення, які регулюють порядок оподаткування неприбуткових організацій, у розд. 3 відсутні.

Таким чином, Податковий кодекс України в новій редакції обмежує кількість організацій, які можуть не бути платниками податку на прибуток. Тепер до них відносяться лише бюджетні установи, громадські об'єднання, політичні партії, релігійні організації, благодійні організації та пенсійні фонди. Ці зміни можуть спричинити зменшення обсягів благодійної допомоги, погіршення стану утримання багатоквартирних будинків, обмеження доступу до фінансових ресурсів кредитних спілок та інших негативних наслідків.

З метою скасування дискримінаційних умов щодо неприбуткових організацій в парламенті зареєстровано проект закону № 2049 [6]. В ньому пропонується зменшити податкове навантаження на благодійну допомогу до рівня 2014 року, а також відновити попередній перелік організацій, які не є платниками податку на прибуток. Крім того, в законопроекті пропонується дозволити підприємствам, які створюються некомерційними організаціями, зокрема підприємствам громадських організацій інвалідів, обирати спрощену систему оподаткування. А також дозволити сільським, селищним, міським радам встановлювати пільги з податку на нерухоме майно для громадських об'єднань, благодійних і релігійних організацій.

Комітет Верховної Ради України з питань податкової та митної політики на своєму засіданні розглянув проект Закону № 2049 [6]. Народні депутати України – члени Комітету, підтримуючи пропозиції, викладені в законопроекті, під час засідання висловили деякі зауваження, зокрема:

- не передбачено умови щодо позбавлення статусу неприбутковості у разі порушення ними законодавчих актів про неприбуткові організації, а також при здійсненні діяльності, непередбаченої статутом;
- не прописано, що статутні документи мають містити вичерпний перелік видів діяльності, які не передбачають одержання прибутку згідно з нормами законів, що регулюють їх діяльність.

Крім того, законопроектом передбачається внести технічні правки до ст. 166 стосовно податкової знижки на благодійність. Пропонується змінити базу для оподаткування податком на доходи фізичних осіб, виключивши з неї цільову і нецільову благодійну допомогу, в тому числі матеріальну допомогу, що надається фізичним особам будь-якими благодійниками у будь-якому розмірі. Для досягнення поставленої законопроектом мети, необхідно вносити зміни до інших статей розділу IV Податкового кодексу України, зокрема до статей 164, 165, пункту 170.7 статті 170, статті 179. При цьому зазначили, що благодійна допомога включається до оподаткованого доходу їх одержувачі, тобто не є об'єктами оподаткування. Тому потреби у запропонованих змінах не має.

Таким чином, потрібне реформування системи оподаткування неприбуткових організацій в частині формування впорядкованої системи податкових преференцій, диференційованої в рівні податкового навантаження неприбуткових організацій залежно від видів і масштабів здійснюваної суспільно корисної діяльності, стимулювання соціального аспекту оподаткування, а також спрощення процедур податкового контролю відносно неприбуткових організацій.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Найдено О. Є.

Література: 1. Поліщук О. А. Модель соціально-ефективної системи оподаткування неприбуткових організацій в Україні / О. А. Поліщук // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – № 3. – 166–174 с. 2. Поліщук О. А. Деякі особливості застосування законодавства про оподаткування неприбуткових організацій в Україні / О. А. Поліщук, Т. І. Ковальчук // Міжнародна науково-практична конференція «Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва». – 2012. – С. 107–109. 3. Вінніков О. Б. Реформа оподаткування благодійної діяльності в Україні / О. Вінніков, М. Лациба. – Київ : Агентство «Україна», 2010. – 112 с. 4. Повстин О. В. Проблемні аспекти оподаткування благодійної діяльності в Україні / О. В. Повстин // Податкова політика в Україні. – 2014. – № 2. – С. 69–73. 5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 6. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо оподаткування неприбуткових організацій) [Електронний ресурс] : Проект Закону від 05.02.2015 № 2049. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53883. 7. Висновок комітету від 04.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc77_1?pf35401=332567&pcaption=%C2%E8%F1%ED%EE%E2%EE%EA%20%EA%EE%EC%B3%F2%E5%F2%F3%20%2004.03.2015. 8. Настільна книга для неприбуткових організацій / За ред. А. Ткачука. – Київ : Леста. – 2005. – 288 с.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ НА ІНДЕКС ГЛОБАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ

УДК 330.45:339.9(477)

Дронь В. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив факторів на індекс глобалізації України, що обчислений за версією *KOF Index of Globalization*. Було виявлено найбільш значущі фактори. Перевірено отриману модель на статистичну значущість. Проведено аналіз впливу факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: індекс глобалізації, багатofакторна модель, економетричний аналіз.



Аннотація. Рассмотрено влияние различных факторов на показатели индекса глобализации Украины по версии KOF Index of Globalization. Были выделены наиболее значимые. Полученная модель проверена на статистическую значимость. Проведен анализ влияния факторов на результирующий признак.

Ключевые слова: индекс глобализации, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Annotation. The article considers the influence of various parameters on the Globalization Index of Ukraine. Was allocated the most significant. Checked resulting model for statistical significance. Were analyzed influence factors on the result.

Keywords: index of globalization, multi-factor model, econometric analysis.

Індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Index of Globalization) створений у 2002 році при Швейцарському економічному інституті (KOF Swiss Economic Institute) за участю Федерального Швейцарського технологічного інституту (Swiss Federal Institute of Technology). Індекс позиціонується як комбінований показник, який дозволяє оцінити масштаб інтеграції тієї чи іншої країни у світовий простір і порівняти різні країни за його компонентами.

Автори проекту визначають глобалізацію як процес, який руйнує національні кордони, інтегрує національні економіки, культури, технології та управління, а також виробляє складні відносини і взаємозв'язки, опосередковані через різноманітні потоки, що включають людей, капітали, ідеї тощо. У зв'язку з цим Індекс включає в себе змінні, що вимірюють економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації.

Всі країни, досліджувані в рамках Індeksu, оцінюються за 24 показниками, об'єднаним у три основні групи глобальної інтеграції:

1. Економічна глобалізація – обсяг міжнародної торгівлі, рівень міжнародної ділової активності, торговельні потоки, міжнародні інвестиції, тарифна політика, обмеження і податки на міжнародну торгівлю тощо.

2. Соціальна глобалізація – рівень культурної інтеграції, відсоток іноземного населення, міжнародний туризм, міжнародні особисті контакти, обсяг телефонного трафіку, поштових відправлень, транскордонних грошових переказів, інформаційні потоки, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури тощо.

3. Політична глобалізація – членство держав у міжнародних організаціях, участь у міжнародних місіях (включаючи місії ООН), ратифікація міжнародних багатосторонніх договорів, кількість посольств та інших іноземних представництв у країні тощо.

Для того щоб виділити найбільш значущі фактори та складові індексу глобалізації України, позначимо як результиативну змінну y – індекс глобалізації України, як фактори x_1 – індекс економічної глобалізації, x_2 – індекс соціальної глобалізації, x_3 – індекс культурної близькості. Усі вихідні дані є індексами, які можуть змінюватись від 1 до 100 та не мають власних одиниць виміру. У табл. 1 наведено дані про індекси починаючи з 1991 по 2012 р., тому що на обробку більш нових даних організації KOF Index of Globalization потрібно багато часу. Вхідні дані наведено у табл. 1.

Таблица 1

Вихідні дані

Рік	Індекс економічної глобалізації	Індекс соціальної глобалізації	Індекс культурної близькості	Індекс глобалізації України
1	2	3	4	5
1991	30,94	28,40	4,14	28,42
1992	30,62	28,27	4,14	32,99
1993	33,50	28,95	4,14	35,01
1994	36,24	34,00	4,14	39,10
1995	41,37	36,97	4,14	43,03
1996	42,59	37,60	4,14	45,34
1997	42,37	51,75	34,71	51,97
1998	46,13	53,88	37,39	53,85
1999	50,41	52,93	37,48	55,95
2000	53,32	54,46	38,38	58,64
2001	49,09	56,22	39,16	58,91
2002	50,00	56,16	37,02	59,13
2003	48,69	57,23	37,47	59,69
2004	51,59	57,39	37,02	61,27
2005	54,83	57,84	36,35	62,76

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
2006	55,95	58,07	38,25	63,53
2007	58,83	58,01	37,02	65,24
2008	60,91	58,87	36,57	66,50
2009	66,28	59,01	39,82	68,38
2010	64,38	59,43	37,91	67,92
2011	65,12	60,05	39,59	68,48
2012	67,52	59,95	37,91	69,50

Економетричний аналіз доцільно провести за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics. У результаті було отримано множинну регресію з параметрами та відповідними критеріями перевірки значущості параметрів регресії та моделі в цілому.

Модель має такий вигляд:

$$y = -7,3 + 0,44x_1 + 0,92x_2 - 0,19x_3.$$

Порівнявши обчислені значення t-критерію Стьюдента $t_1 = 8,30245$; $t_2 = 7,46327$; $t_3 = -2,66752$ з табличним $t_{крит} = (n - m - 1; \alpha/2) = 2.086$, можна стверджувати про значущість усіх параметрів моделі, крім останнього.

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 99,38 %, що означає, що фактори x_1, x_2, x_3 на 99,38 % пояснюють варіацію результативної ознаки y .

Для виявлення факту наявності автокореляції використовуємо критерій Дарбіна-Уотсона, який у цій моделі дорівнює 1,64, тобто можна стверджувати про наявність автокореляції в моделі (оскільки $1.05 < 1.64$ і $1.66 > 1.64 < 4 - 1.66$).

Проаналізувавши коефіцієнти регресії, маємо, що при збільшенні індексу економічної глобалізації на один пункт індекс глобалізації України збільшиться на 0,44 пункти за умови, що інші фактори закріплені на середньому рівні. Зворотній зв'язок мають змінна x_3 та y . При збільшенні індексу культурної близькості рівень глобалізації України зменшується на 0,19 пунктів.

Аналіз β -коефіцієнтів показав, що найбільшу значущість має індекс соціальної глобалізації ($\beta_1 = 0,393$; $\beta_2 = 0,851$; $\beta_3 = -0,234$).

Аналіз коефіцієнтів еластичності показав, що збільшення факторів окремо на 1 % не буде мати значного впливу на результат за умови закріплення інших факторів на середньому рівні ($E_1 = 0,39$; $E_2 = 0,84$; $E_3 = -0,0989$).

Отже, протягом років незалежності Україна підняла індекс глобалізації майже у 2,5 рази. Це не абиякий показник. Але, на жаль, прогнози щодо наступних досліджень не є оптимістичними. Офіційної інформації стосовно індексу глобалізації країн світу станом на 2013 рік ще немає. Щоб збільшувати цей індекс, потрібно приділяти увагу індексу соціальної глобалізації, до розрахунку якого входять дані про рівень культурної інтеграції, відсоток іноземного населення, міжнародний туризм, міжнародні особисті контакти, обсяг телефонного трафіку, поштових відправлень, транскордонних грошових переказів, інформаційні потоки, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури тощо. Також треба збільшувати показники економічної глобалізації, до складу якої входять показники обсягу міжнародної торгівлі, рівня міжнародної ділової активності, торговельні потоки, міжнародні інвестиції, тарифна політика тощо. Незважаючи на оптимістичну тенденцію щодо збільшення індексу глобалізації, наразі вона може припинитися через складну суспільно-політичну ситуацію в Україні.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Индекс глобализации стран мира по версии KOF [Електронний ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>. 2. KOF Index of Globalization [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://globalization.kof.ethz.ch/>.

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.2:658.7

Дяченко О. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто значущість і важливість виробничих запасів для нормального функціонування підприємства. Досліджено шляхи вдосконалення обліку виробничих запасів для підвищення ефективності діяльності підприємства. Запропоновано напрями підвищення ефективності використання виробничих запасів на підприємстві.

Ключові слова: запаси, матеріальні ресурси, оборотні активи, матеріальні активи, виробничі ресурси, матеріальні цінності, виробничі запаси.

Аннотация. Рассмотрены значимость и важность производственных запасов для нормального функционирования предприятия. Исследованы пути совершенствования учета производственных запасов для повышения эффективности деятельности предприятия. Предложены направления повышения эффективности использования производственных запасов на предприятии.

Ключевые слова: запасы, материальные ресурсы, оборотные активы, материальные активы, производственные ресурсы, материальные ценности, производственные запасы.

Annotation. In the article the significance and importance of inventory for normal operation of the business. Researched and presented ways of improving accounting of inventory to improve enterprise efficiency. Suggested ways to improve efficiency in the use of inventories in the company.

Keywords: reserves, resources, current assets, tangible assets, industrial resources, tangible assets, inventories.

Нові економічні відносини пронизують усі сфери господарської діяльності підприємств України. Відбувається інтенсивний перехід діяльності економічних суб'єктів на ринкові відносини. У цих умовах у підприємств виникає необхідність активніше використовувати бухгалтерський облік, контроль та аналіз, щоб контролювати та удосконалювати свою роботу. Ринкові відносини, які склалися, об'єктивно вимагають зміни бухгалтерського обліку, контролю й аналізу, наблизивши його максимально до міжнародних стандартів.

Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони посідають особливе місце у складі майна та займають домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Виробничі запаси є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси.

Правильна організація надходження або ж вибуття запасів сприяє раціональному процесу виробництва на всіх стадіях обробки і випуску готової продукції виробничого підприємства.

Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлено у працях відомих вітчизняних учених-економістів. Значну увагу їм приділяли Ф. Ф. Бугинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, Л. В. Жилкіна, З. В. Гуцайлюк, М. В. Кужельний, В. І. Єфіменко, Г. Г. Кірейцев, В. Г. Лінник, В. С. Рудницький, Н. М. Ткаченко, В. В. Сопко, П. С. Смоленюк. Учені досліджували вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємствах загалом, проте питання обліку виробничих запасів на підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Метою дослідження є виявлення основних проблем організації та ведення обліку виробничих запасів на підприємствах, а також пошук шляхів їх вирішення.

Головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу як основної ланки діяльності господарського суб'єкта є наявність та раціональне використання виробничих запасів.

Одним із напрямів удосконалення обліку наявності та руху виробничих запасів на підприємстві є спрощення оформлення операцій, які пов'язані з оприбуткуванням і витратами матеріальних цінностей. Відпуск матеріалів у виробництво, де це доцільно, можна оформляти на підставі встановленого ліміту безпосередньо в картках складського обліку матеріалів, передбачивши в них підпис особи, яка отримує цінності. Також можна на картках складського обліку відображати і внутрішнє переміщення цінностей.

У наш час існує необхідність й одночасно можливість нових організаційних і методичних підходів у вирішенні проблем обліку запасів, пов'язаних, з одного боку, з переходом на ринкові відносини й міжнародні стандарти, з іншого – з широким впровадженням комп'ютерних технологій [1].

Поліпшенню ресурсопостачання сприяє впорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, підвищення рівня автоматизації обліково-обчислювальних робіт, забезпечення жорсткого порядку приймання, зберігання й витрат сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо.

Необхідно також впроваджувати ефективні форми попереднього й поточного контролю за дотриманням норм запасів і витратами матеріальних ресурсів, приділяти більше уваги підвищенню вірогідності оперативного обліку руху напівфабрикатів, комплектуючих виробів, деталей і вузлів у виробництві. Дані бухгалтерського обліку повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції в частині раціонального використання матеріалів, зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання [2].

Доцільною також є розробка єдиної форми документа (на відпущення матеріалу), призначеної для машинної обробки. У цей документ варто включити всі об'єкти основного та допоміжного виробництва під відповідними кодами, які б указували напрям використання матеріальних ресурсів – основні вироби, запасні частини, товари народного споживання, разові замовлення, ремонтно-експлуатаційні потреби.

Щоб уникнути помилок і порушень під час збору та реєстрації оперативних фактів про виробничі запаси, що підлягають обліку, доцільно розробити детальні інструкції конкретним виконавцям (у вигляді посадових інструкцій, виписок із графіків документообігу) про порядок і терміни реєстрації даних, а також використовувати систему заохочень і покарань за виконання своїх обов'язків виконавцями. Проведення контрольних заходів (ревізії, звірки, інвентаризації) знижують ризик неефективної системи збору і реєстрації оперативного факту [3].

Автоматизація обліку вносить позитивні зміни до технології роботи бухгалтерії. Так, один виконавець поєднує функції декількох суміжних ділянок обліку, наприклад, касир не тільки виписує прибуткові та видаткові касові ордери, але й розносить їх суми по облікових регістрах. Те ж саме відбувається при обробці одного первинного документа, який стосується декількох ділянок обліку. При проведенні оплати послуг постачальнику платіжним дорученням одночасно можна обробити і рахунок постачальника, дані якого розносяться по об'єктах та шифрах аналітичного обліку. При цьому одразу ж формуються відомості про витрати на виробництво. Всі названі вище операції може виконати одна людина, до того ж, тільки вона відповідає за результати своєї роботи [4].

Таким чином, для підвищення ефективності використання виробничих запасів на підприємстві необхідно вжити таких заходів:

- вести контроль за веденням первинної документації з оприбуткування та витрачання запасів;
- впровадження автоматизації обліку запасів;
- обрати такий спосіб ведення обліку запасів, який би відповідав умовам діяльності підприємства;
- обрати той метод вибуття запасів, який найбільш відповідає специфіці галузі;
- встановлювати норми на вибуття запасів, використання лімітно-забірних карток як первинної документації;
- контроль за якістю запасів на складах, попередження їх псування.

Таким чином, реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку запасів вітчизняними підприємствами приведе до значного підвищення ефективності їх діяльності, дозволить налагодити більш дієвий і менш трудомісткий облік, контроль за наявністю, рухом і використанням виробничих запасів, а також досягти їх економії.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Черноіванова Г. С.

Література: 1. Приймачок О. М. Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Приймачок Ольга Миколаївна. – Київ, 2009. – 19 с. 2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с. 3. Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навч. посіб. / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – Київ : Центр навч. літ., 2011. – 556 с. 4. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. / С. В. Івахненко. – Київ : Знання-Прес, 2010. – 349 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336.225.674.338.43(477)

Дяченко О. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні цілі, завдання і зміст проведення аудиту на сільськогосподарських підприємствах. Описано основні напрямки проведення аудиту та зазначено найбільш розповсюджені порушення, що виникають у діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: аудит, сільськогосподарське підприємство, сільськогосподарська діяльність, аграрні підприємства.

Аннотация. Рассмотрены основные цели, задачи и содержание проведения аудита на сельскохозяйственных предприятиях. Описаны основные направления проведения аудита и указаны наиболее распространенные нарушения, возникающие в деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: аудит, сельскохозяйственное предприятие, сельскохозяйственная деятельность, аграрные предприятия.

Annotation. This article covers the basic goals, objectives and content of the audit on farms; the basic areas of auditing and listed the most common violations that occur in farm activities.

Keywords: audit, agricultural enterprise, agricultural activities, agricultural enterprises.

Перехід України до ринкових відносин зумовлює необхідність створення економічних інститутів, які регулюють взаємовідносини різних суб'єктів підприємницької діяльності. Провідне місце в цьому процесі має зайняти інститут аудиторства. Особливо це важливо для сільського господарства, де відбулися докорінні зміни. Ситуація, що склалась у сільському господарстві, потребує такої організації незалежного контролю, який би сприяв обґрунтованості прийняття управлінських рішень на основі врахування виявлених порушень у бухгалтерському обліку, фінансовій та податковій звітності.

Проблемним питанням приділено багато уваги з боку вчених-економістів. Так, значний внесок у розвиток теорії аудиту на сільськогосподарських підприємствах зробили М. Білик [1], О. Пономаренко [2]. В результаті проведеного дослідження встановлено, що метою аудиту сільськогосподарських підприємств є висловлення незалежної думки аудитора про достовірність даних обліку та звітності, ефективність обліково-аналітичної та управлінської систем підприємства, а також дотримання вимог законодавчих і нормативних актів під час здійснення виробничо-фінансової діяльності.

Проте й досі залишаються невирішеними питання організації та методичного забезпечення аудиту сільськогосподарських підприємств, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Метою дослідження є визначення теоретичних основ аудиту сільськогосподарських підприємств.

Методика аудиту являє собою комплексну, взаємопов'язану і логічно зумовлену послідовність виконання процедур. Перш ніж розпочати аудиторську перевірку, потрібно визначитися з методом організації аудиту. Найдоцільнішим, але не завжди ефективним є суцільний метод. Проте за неможливості застосування суцільного методу організації перевірки в численних і складних для адекватного відображення в обліку господарських операцій аудитор використовує вибіркового чи аналітичного методи. Аудит аграрних підприємств здійснюється згідно із загальним планом і програмою аудиту в три основні стадії, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Стадії аудиту аграрних підприємств

Стадія	Зміст
1	2
Підготовка і планування аудиторської перевірки (початкова)	<ul style="list-style-type: none"> – отримання інформації про підприємство; – вивчення й оцінка систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю підприємства; – оцінка й визначення прийнятого рівня аудиторського ризику і рівня суттєвості; – визначення напрямів аудиту, аудиторських процедур, обсягу аудиторської вибірки і терміну проведення аудиторської перевірки; – складання і затвердження керівником робочої групи плану і програми аудиту

1	2
Проведення аудиторської вибірки і здійснення аудиторських процедур (дослідна)	<ul style="list-style-type: none"> - проведення аудиторської вибірки; - вивчення господарських операцій; - перевірка дотримання підприємством основних передумов підготовки фінансової звітності; - здійснення аудиторських процедур за критеріями: існування, повнота, точність, класифікація, відповідальність, перевірка рахунків, вартісна оцінка, права і обов'язки, законність
Оцінка результатів проведених аудиторських процедур і складання звіту аудитора й аудиторського висновку (завершальна)	<ul style="list-style-type: none"> - оцінка якості проведення аудиторської вибірки і здійснення аудиторських процедур; - узагальнення та аналіз результатів перевірки; - обговорення з керівництвом підприємства виявлених у процесі аудиту проблем; - узгодження запропонованих аудиторською фірмою поправок до фінансової звітності підприємства; - складання звіту аудитора, який надається керівництву підприємства; - контроль якості усунення підприємством, виявлених у процесі аудиту істотних викривлень фінансової звітності; - складання акта виконаних робіт та аудиторського висновку

Особливості проведення аудиторської перевірки сільськогосподарських підприємств впливають зі специфіки організації і технології виробництва, а отже, й специфіки бухгалтерського обліку й особливостей оподаткування законодавчо затверджених сільськогосподарських підприємств.

Специфіка галузі виявляє значний вплив на організацію діяльності та методологію аудиту в АПК, яка обумовлює такі особливості останнього. Такими особливостями являються:

- правовий статус аграрних підприємств, агропромислових об'єднань і фінансової структури АПК;
- пільгове оподаткування господарюючих суб'єктів АПК, дотаційні механізми;
- наявність в обліку об'єктів, які відсутні в інших галузях народного господарства (молодняк тварин і тварини на відгодівлі, доросла худоба, плодові насадження, витрати та джерела фінансування, формування основного стада, багаторічних насаджень тощо);
- визначення і облік фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств;
- становлення та функціонування внутрішньогосподарських майнових, земельних відносин і їх обліку;
- облік переробки сільськогосподарської продукції на умовах поставок давальницької сировини;
- облік виробництва рослинництва, тваринництва, методика калькулювання собівартості продукції і вплив на господарські процеси біологічних циклів виробництва;
- приватизація та персоніфікація майна сільськогосподарських підприємств, підприємств переробки та агросервісу [3].

Завдання аудитора також набувають специфічного спрямування, зумовленого особливостями галузі, АПК.

Бухгалтерський облік у сільськогосподарських підприємствах як інформаційна база проведення аудиту має свої особливості. По-перше, він ведеться частково за журнально-ордерною, а частково – за меморіально-ордерною системами обліку. По-друге, використовуються специфічні реєстри обліку, первинні документи, нормативна, планова, кошторисна документація, звітні форми.

Джерелами аудиту тут є:

- первинні документи, якими оформляються господарські операції;
- планова, кошторисна документація;
- госпрозрахункові завдання;
- технологічні карти;
- калькуляції;
- реєстри журнально-ордерної форми обліку [4].

Результати дослідження вказують на доцільність поглиблення та обґрунтування галузевої складової організаційно-методичних аспектів аудиту аграрних підприємств. Це дозволить виявити достовірний стан бухгалтерського обліку і звітності, сприяти підвищенню ефективності виробництва, прийняттю адекватних положень, стандартів і методичних рекомендацій, що відповідають інформаційним запитам користувачів.

Під час аудиту фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств перевірку доцільно здійснювати за стадіями, ув'язати її результати з результатами діяльності, відображеними у фінансовій звітності. Існування значної кількості проблем аудиту зумовлює необхідність підвищення уваги до рівня його якості та розробки нових комплексних підходів до їх вирішення як на загальнодержавному, так і на рівні кожного підприємства.



Література: 1. Білик М. Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств : підручник / М. Д. Білик. – Київ : КНЕУ, 2004. – 628 с. 2. Пономаренко О. Г. Аудиторська діяльність в аграрному секторі АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Пономаренко Оксана Григорівна. – Київ, 2007. – 20 с. 3. Бондар М. І. Аудит в АПК : навч. посіб. / М. І. Бондар. – Київ : КНЕУ, 2003. – 188 с. 4. Давидов Г. М. Аудит : навч. посіб. / Г. М. Давидов. – Київ : Знання, 2001. – 363 с.



THE NATURE OF PRODUCTIVITY AND WAYS OF MANAGING IT

UDC 331.101.6

Efremova O.

4th year student

Department of Economics and Law of S. Kuznets KhNUE

Annotation. *The article describes the ways of managing productivity. Special attention is paid to the role of an organizational structure in managing productivity as well as the effects of personnel motivation, present-day working conditions and managerial control of productivity.*

Keywords: *productivity, managerial control, personnel motivation, organizational structure, present-day working conditions.*

Анотація. *Описано способи управління продуктивністю. Особливу увагу приділено ролі організаційної структури в управлінні продуктивністю, а також впливу мотивації персоналу, сучасних умов праці та управлінського контролю продуктивності.*

Ключові слова: *продуктивність, управлінський контроль, мотивація персоналу, організаційна структура, сучасні умови праці.*

Аннотация. *Описаны способы управления производительностью. Особое внимание уделено роли организационной структуры в управлении производительностью, а также влиянию мотивации персонала, современных условий труда и управленческого контроля производительности.*

Ключевые слова: *производительность, управленческий контроль, мотивация персонала, организационная структура, современные условия труда.*

A number of Ukrainian and foreign experts have studied this topic, among them I. I. Prokopenko, who studied the effect of personnel motivation on productivity, D. A. Aaker, who investigated the role of an organizational structure in managing productivity, C. Pearson, whose research was devoted to determining the influence of present-day working conditions on productivity and others.

Productivity is often defined as “output per person or per hour worked. So, the size of the workforce for any given output determines productivity. How teams are put together to organise and share their work affects the number of people and time needed to perform the work volume”, stresses D. Aaker [1].

Researchers distinguish 3 types of organization structures: the functional structure, the divisional structure and the matrix structure, each of them having its advantages and disadvantages. In reality, a firm may display a mixture of structures [2; 3].

It is generally acknowledged that personnel motivation also influences productivity. Motivation comprises the following aspects: an emotional contact, career prospects, a personal challenge. To manage productivity efficiently it is necessary to provide employees with appropriate working conditions, to take care of their health, organizing correct working hours, to set clear goals [2; 4; 8].



In a competitive business atmosphere where companies are reluctant to increase spending, investment on employee engagement is typically low. At the same time, keeping up productivity in such an environment is a challenge. Researchers believe that organisations can manage employee productivity innovatively without spending much. It is possible to do it in the following ways [1; 6]:

1. Have career talks: A key factor that impacts employee productivity in a competitive market is lack of control and information around one's career. Filling gaps in communication that lead to a fear of job losses or misgivings about the company; effective engaging the employee is a decent way to prove the organisation's commitment as well as demand it from employees [3].

2. Give employees a view of the future: Employees are particular about their role or function influencing their career progress. In keeping with this, organisations try to give clear role descriptions. For example, they talk about how highly productive employees were able to get on to fast-track roles [6; 9].

3. Built-up an emotional connection: Jobs are more than routines; they define employees' identity, and organisations that are able to establish the emotional connection with staff roles are likely to get higher productivity.

4. Challenge an employee: When you challenge people, they are definitely bound to respond. Ask people for better customer serving ideas, improving processes in manufacturing companies or even how to increase their day-to-day response time [8].

5. Manage employee stress levels: Organising health-related talks with experts and activities – ranging from group trekking, going for walks over weekends with colleagues and families, encouraging employees to participate in mass marathons – helps in building bonds and de-stresses employees. This, in turn, increases productivity [3],[9]. Good employee relations can easily be upset when new working practices are introduced. And fully integrated supply chains can dramatically increase the disruptive power of just a few workers.

It goes without saying that working conditions are interrelated with productivity. Productivity depends on how employees work, on their performance efficiency, and their work efficiency, in its turn, depends on their motivation and working conditions as well. Speaking about working conditions one should take into account the following factors:

1. Annualised hours: In many sectors, as experts pinpoint, demand varies with the season or depends on other factors. Earlier responses might have been to build up stock in quiet periods ready for busier times. But upon thinking it proved to be wasteful. A fixed labour force means fixed costs and lower margins when times are slack. When there is a sudden upturn in orders, it may be necessary to use overtime or additional temporary members of staff to meet the demand. So employers in this situation have negotiated annualised hours contracts to contain costs and increase flexibility [5; 7].

2. Shift working: It is believed that shift working is always difficult to plan, as workloads vary, skills change and before long inputs and outputs are out of balance. If attractive shift premiums have been offered, workers will naturally resist change. But they and their representatives must be made to realise that working patterns are not set for good and must be open to negotiation.

3. Containing costs: Other aspects can also get out of hand. Premium rates for weekend and bank holiday working should all be subject to review. A standard working week is no longer a universal concept. Similarly, extra payments for call outs or standby can be particularly costly [4; 7].

4. "Careful analysis of the processes and tasks is needed to establish accurate manning", stresses I. Prokopenko. Fundamental management science suggests that efficiency (productivity) comes from breaking tasks down and 'subdividing' labour efforts. But some processes are far more complex than they used to be and need to combine workers with very different skills into an effective team. Besides, team work appears to aid productivity in complex processes. Services are also provided in many different ways – demanding flexibility and resourcefulness from employees. Thus, optimum results are achieved when the right skills are available to resolve problems and reduce errors [2; 4].

It is generally acknowledged that every company must be properly managed. It is a manager's job. A manager should have accurate and timely information about the productive process, he/she has to administer, the necessary measures to provide the working process, has to focus on the effectiveness of people to perform managerial control. Any manager has to control the following aspects:

1. Managing absenteeism: R. Pritchard underlines that proper managerial discipline and consistent behaviour yield results. Absenteeism can be managed effectively, given the right commitment and tools. Managers in the public and private sectors often use 'The Bradford Factor'. It measures the frequency and duration of absences, providing managers with objective evidence to challenge persistent offenders. The analysis reveals when people are away as well as the nature of their illness. This gives a clue as to how sickness absence can be managed and what support employees might need [7].

2. Paying for results: Having the people with the right skills to do the job is vital. Effective recruitment is always expensive, but is always worth the effort. But there is no point in paying more than is necessary to 'recruit, reward and retain'. The incentive payments must be linked to measurable indicators of performance, be time bound, not contractual



and include caps on maximum payouts. When times are hard, increases in basic pay should be self-funding and ultimately linked to what the enterprise can afford [5; 9].

3. Besides, C. Grant in his work 'Managing productivity' introduced the concept of 'lean'. This concept deals with 'maximizing customer value while minimizing waste; lean means creating more value for customers with fewer resources'. The author stresses that this concept is based on the following theoretical assumptions: the method study, the work measurement, and the value chain analysis, manufacturing engineering as well as on workplace design and some behavioural techniques [4, p.17]. So, lean, boosts productivity, places a distinctive emphasis on defining waste and wastefulness, reducing inputs and increasing outputs to match customers' demands [7].

R. Kopelman also analysed this concept. He put together a set of tools, techniques and values, initially involving specialists who work with other managers and the staff to take diverse measurements of productivity and integrate them into a broad assessment of the whole business and name all the above "lean". The aim is to make it self-sufficient in continuous improvement [5, p.106].

These tools have had three aims: economy – to reduce the cost of inputs to processes; efficiency – to reduce the time and cost per unit from processes; effectiveness – to increase the value added to the output – its utility and quality from the customer's perspective.

Managers have to control the following aspects of production: lean – the productivity of processes and organisations; the productivity of labour, the costs of employment as well as the productivity of assets; to achieve a continual improvement of productivity. In conclusion, it is worth stating that no firm is ever performing as well as it could. Thus, it is urgent to unlock the full potential of people to accomplish much.

Scientific Adviser – Candidate of Philology, Associate Professor Maslova N. I.

Literature: **1.** Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление: Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Д. А. Аакер. – СПб. : Питер, 2007. – 542 с. **2.** Прокопенко И. И. Управление производительностью / И. И. Прокопенко. – Киев : Техника, 1990. – 316 с. **3.** Bennett D. 5 ways to manage employee productivity / D. Bennett // The Economic Times. – 2013. – P. 7–8. **4.** Grant C. Managing productivity / C. Grant. – United Kingdom : Centrix Q2 Limited, 2011. – 289 p. **5.** Kopelman R. E. Managing productivity in organizations: a practical, people-oriented perspective / R. E. Kopelman. – New York : McGraw-Hill, 1886. – 356 p. **6.** Pearson C. Productivity Today /C. Pearson. – London : Dorling Kindersley, 2006. – 245 p. **7.** Pritchard Robert D. Productivity Measurement and Improvement: Organizational Case Studies / Robert D. Pritchard. – Greenwood Publishing Group, 1995. – 380 p. **8.** Walters J. Positive Management: Increasing Employee Productivity / J. Walters. – London : Business Expert Press, 2010. – 120 p. **9.** Managing productivity today [Electronic resource]. – Access mode : http://www.wednetpa.com/tools/managing_productivity.



ВИДИ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ І ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.332.4:005.21

Жавко М. М.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто такі види конкурентних стратегій: диференціація, лідирування на основі зниження витрат (цін) та фокусування; виділено їх характерні ознаки. Визначено шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, конкурентні стратегії.

Анотація. Рассмотрены следующие виды конкурентных стратегий: дифференциация, лидирование на основе снижения расходов (цен) и фокусирование; выделены их характерные признаки. Обозначены пути повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, конкурентные стратегии.

Annotation. The article considers the following types of competitive strategies: differentiation, leading to the reduction of the costs (prices) and focusing allocated their characteristic features. Identified ways to improve the competitiveness of enterprises.

Keywords: competition, competitiveness, competitiveness, of enterprise, competitive strategy.

Актуальність. Виявивши та оцінивши основних конкурентів, компанія повинна розробити конкурентні стратегії, за допомогою яких вона зможе отримати конкурентну перевагу, запропонувавши товари вищої споживчої цінності. На підприємстві необхідним є формування «стратегічного набору» (система стратегій різного типу на певний відрізок часу), що відбиває специфіку функціонування та розвитку суб'єкта, рівень його претендування на місце та роль у зовнішньому середовищі. Тому питання виділення загальних видів конкурентних стратегій і виявлення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства є досить актуальними на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Вагомий внесок у розвиток питань конкурентних стратегій зробили М. Портер, Дж. Робінсон, Д. Джакот, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, Р. Фатхутдинов, М. Корецький, К. Антонюк, О. Тридід, А. Котлик та інші вчені [1–9]. Однак не достатньо дослідженими залишаються питання щодо шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Постановка цілей. Метою статті є аналіз видів конкурентних стратегій і виявлення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Для досягнення поставленої мети розглянуто такі види конкурентних стратегій: диференціація, лідирування на основі зниження витрат (цін) та фокусування; виявлено шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Можна виділити такі групи стратегій: загальні для всієї організації в цілому; загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами; продуктово-товарні для кожного з напрямків діяльності організації (як з виробництва різних видів товарів, так і з надання різних послуг); функціональні для кожної з функціональних підсистем підприємства; ресурсні для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів стратегій. Управління конкурентною поведінкою бізнес-організації базується на розробці та ефективній реалізації зваженої, обґрунтованої конкурентної стратегії, яка передбачає забезпечення конкурентних переваг на тривалий період.

Так, запропоновані М. Портером у [1; 2] загальні конкурентні стратегії мають універсальний характер, оскільки, як показав час, підприємства, котрі сприйняли ці стратегії, досягли успіхів. Тут також використовується поняття лідера, але більш ретельно досліджуються чинники, які його формують.

Розглянемо зміст і механізм формування конкурентних переваг за рахунок використання запропонованих стратегій (табл. 1) [1; 2].

Таблиця 1

Характерні ознаки конкурентних стратегій (згідно з підходом М. Портера) [1–4]

Стратегія	Основні ознаки	Ризики
1	2	3
Лідирування на основі зниження витрат (цін)	<ul style="list-style-type: none"> – Виробничі характеристики: «ніхто не зробить це дешевше». – Маркетингові особливості: «розрахункові ціни / низькі витрати». – Стандартизована продукція: тільки кілька різновидів, обмеженість вибору. – Ніяких значних змін у веденні справ: «репутація скромної та надійної компанії». – Урахування особливостей «кривої досвіду»: зниження цін, додатковий дохід за рахунок зростання обсягів продажу та частки ринку, зниження умовно-постійних витрат на одиницю продукції внаслідок ефекту масштабу. – Висока продуктивність у розрахунку на 1 робітника. – Зниження витрат на інновації. 	<ul style="list-style-type: none"> – При технологічному прориві (винаході, створення нової технології) – ризик втратити перевагу. Сходження нанівещь зроблених раніше інвестицій. – Необхідність додаткових витрат («витрати конверсій») на реконструкцію (ліквідацію) масового виробництва. – Дослідження конкурентами тих самих показників внаслідок імітації та цілеспрямованих заходів щодо зниження витрат. – Запізнення з реакцією на зміни на ринку внаслідок надзосередження на проблемах витрат. – Інвестиційне зростання витрат, внаслідок чого неможливо звести до мінімуму переваги диференціації

1	2	3
	– Можливості встановлення нижньої границі ринкових цін: лідерська позиція дає змогу використовувати ціни як наступальну чи оборонну зброю	
Диференціація	<ul style="list-style-type: none"> – Виробничі характеристики: «ніхто не зробить це краще». – Маркетингові особливості: «наші продукти (послуги) – найкращі серед інших». – Основа – різноманітність, вибір за моделями, партіями, деталями, обслуговуванням тощо. – Створення більше однієї відмінної характеристики товару (послуги). – Різноманітні інновації. – Індивідуальні ціни, які перевищують витрати на отримання різноманітних ознак. – Інтенсивна рекламна та збутова діяльність 	<ul style="list-style-type: none"> – Привабливість диференціації (тобто особливості асортименту, додаткових послуг) може стати меншою, ніж економічні мотиватори, оскільки диференціація, дорого коштує. – Потреби у диференціації зменшаться внаслідок підвищення інформованості споживачів про ситуацію на ринку. – Імітація може приховати різницю між товарами (особливо на етапі зрілості галузі)
Фокусування	<ul style="list-style-type: none"> – Виробничі характеристики: «виготовлене саме для тебе». – Маркетингові особливості: «ми задовольняємо твої потреби краще за всіх». – Спеціалізація на певну нішу: сегмент покупців, географічний регіон, кінцеве споживання. – Конкурентні переваги захищаються: а) лідируванням на основі зниження витрат у певному сегменті ринку або б) поглибленою диференціацією (виготовлення продукту або надання послуги для задоволення особливих потреб споживачів цільового сегмента) 	<ul style="list-style-type: none"> – Зниження ефекту диференціації фокусуванням за рахунок підвищення витрат на обслуговування вузької стратегічної цільової групи («рух ліворуч від точки беззбитковості»). – Скорочення відмінностей у характеристиках потреб вузької стратегічної групи та ринку взагалі (потенційна витрата споживачів). – За рахунок подальшої сегментації ринку всередині стратегічної цільової групи

Розглянемо запропоновані стратегії більш детально.

1. Стратегія «лідирування на основі зниження витрат (цін)». Низька собівартість продукції є основою для відповідного (нижчого за середній рівень) рівня цін. Ідеться про відносно низьку собівартість порівняно з конкурентами і означає орієнтацію на завоювання більшої частки ринку, тобто наступальну стратегію.

Зазначимо, що ця стратегія базується на оптимізації всіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей, які використовують технологічні переваги великомасштабного виробництва, рівня витрат на сировину, матеріали, енергоносії; продуктивності праці, структури систем розподілу тощо, тобто орієнтуванні на високий рівень показників ефективності виробництва.

Перевагами стратегії, яка розглядається, є [4]:

- для конкурентів – у підприємства з найменшими витратами краща конкурентна позиція на ринках, де домінує цінова конкуренція;
- для споживачів – відносно низькі ціни лідера спонукають до купівлі його продукції, відшкодовуючи витрати на виробництво та забезпечуючи маржинальний прибуток для подальшого розвитку фірми. У цьому наочно проявляється реакція спільного інтересу покупця та виробника;
- для постачальників – більша частка ринку дає змогу «перебирати на себе» великі обсяги поставок сировини, матеріалів тощо для певної галузі.

Лідери на основі зниження витрат (цін) виготовляють товари, еластичні за ціною, забезпечують різний вплив на всі п'ять конкурентних сил за М. Портером (відповідно до його «моделі галузевої конкуренції») і спроможні формувати на ринку та в галузі нижню межу цін і витрат [1; 5].

Лідерство на основі зниження витрат (цін) найбільш доцільне, коли [6]:

- попит є еластичним за ціною;
- у галузі є товарний тип виробництва, продукт відносно стандартизований і піддається ефективному вдосконаленню;
- є невелика кількість способів досягнення продуктивної диференціації відповідно до вимог споживачів;
- більшість покупців схильні використовувати товар звичними способами;
- покупці несуть незначні додаткові витрати в разі зміни продавця; найбільш уперті покупці роблять покупку за найкращою ціною.

2. Стратегія диференціації. За своїм змістом диференціація може бути різною за розмахом, глибиною та формами. Так, диференціація може проявлятися [7]:



- у специфічних характеристиках товару (газові плити з витяжками, з автоматичними гасителями тощо);
- різноманітні послуги, що надаються після продажу (фірмове обслуговування, індивідуальні майстри тощо);
- забезпечення запасними частинами (додаткові комплекти при продажу, доставка необхідних запчастин в обумовлений термін і тощо);
- інженерний дизайн і виготовлення за замовленням (автомобілі, меблі тощо);
- широкий спектр моделей, розмірів, цін тощо (годинники, алкогольні напої);
- унікальність виробів за стилем, модою (марка, ім'я виробника, продавця).

Відмітимо, що перевагами диференціації є [8]:

- для конкурентів – підприємство має переваги, оскільки захищене (ізольоване) від стратегій суперників наявністю торгових знаків, марок або відомого імені виробника;
- для споживачів – зорієнтована на задоволення певних потреб продукція високої якості підвищує лояльність покупців до конкурентного виробника, створюючи труднощі для альтернативних продавців у боротьбі за їхню прихильність;
- для постачальників – високі ціни кінцевої продукції дають змогу отримувати вигідний маржинальний прибуток і встановлювати зв'язки із сильними постачальниками, обираючи їх за критеріями поставок високої якості;
- для підприємств, які потенційно можуть увійти у галузь.

Зазначимо, що лідерство у диференціації продукції найбільш прийнятне, якщо [2; 9]:

- існує багато способів диференціації продукту (послуги);
- різноманітність продукції (послуг) сприймається споживачами як цінність;
- є можливість використання товару (послуги) різними способами і це відбиває потребу покупців;
- стратегія диференціації використовується небагатьма підприємствами галузі;
- є можливість конкурувати по одному ключовому товару, здійснюючи основну диференціацію навколо нього.

Крім того, використання стратегії диференціації пов'язане з певними ризиками [8]:

- високі ціни, які відбивають додаткові витрати на диференціацію продукту, можуть згодом перестати ототожнюватися споживачем з додатковими перевагами у споживанні. Покупець може відмовитися від товару з високою ціною на користь нижчих цін менш відомих торгових марок (реалізуючи потребу в ощадливості);
- споживач може дійти висновку, що стандартизовані товари зручніші у споживанні, ніж диференційовані, а надто тоді, коли стандартні характеристики пов'язані з більш легким комплектуванням з іншими товарами інших галузей, що споживаються одночасно;
- поява продуктів, які кардинально (виходячи за можливі межі диференціації) відрізняються від базового продукту для задоволення тих самих потреб, створює бар'єри для нових невідомих покупцям фірм, оскільки наявність надто обмеженої системи розподілу робить вхід у галузь майже неможливим.

Стратегія диференціації за умови правильного її застосування створює сприйнятливі умови для взаємодії з усіма п'ятьма елементами середовища організації.

3. Стратегія фокусування. Зміст такої стратегії полягає в отриманні (формуванні) конкурентних переваг і задоволенні ринкової позиції на досить вузькому сегменті ринку. Вибір такої стратегії залежить від можливості фірми обслужити вузький сегмент ринку з його специфічними вимогами більш ефективно, ніж конкуренти, які зорієнтовані на ширший спектр потреб [2; 7].

Стратегія фокусування – це більш глибока диференціація продукції, що випускається фірмою, або досягнення нижчих цін (витрат) на сегменті, який обслуговується. Іноді обидві сторони цієї стратегії реалізуються одночасно [6].

Стратегія фокусування пов'язана з наявністю певних ризиків у її застосуванні:

- можливість у багатьох підприємств галузі, що обслуговують ринок загалом, знайти ефективні засоби конкуренції в тому самому сегменті, на який націлене підприємство;
- більша залежність підприємства від прихильностей і зміни потреб споживачів;
- «пересегментація» ринку, коли підприємство може втратити свій сегмент за рахунок появи нових конкурентів, товарів, зміни в потребах тощо;
- запровадження винаходу (інновації), що дає змогу задовольнити потреби сегмента іншим способом.

Висновок. Отже, на підставі проведеного дослідження можна дійти висновку, що залежно від конкурентної позиції підприємства обирають ту чи іншу лінію поведінки – лідирування на основі зниження витрат (цін), диференціація чи фокусування, яке знаходить вираження в орієнтації стратегічного набору, певного позиціонування – лідер, потенційний лідер-переслідувач, ведений чи новачок.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Боярська М. О.

Література: 1. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Е. Портер ; пер. сангл. И. Минервина. – М. : Альпина Паблицер, 2011. – 454 с. 2. Porter M. E. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / М. Е. Porter, М. R. Kramer // Harvard Business Review. – 2006. – Р. 78–92. 3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с. 4. Корецький М. Х. Стратегічне управління : навч. посіб. / М. Х. Корецький, А. О. Дегтяр, О. І. Дацій. – Київ : Центр навч. літ., 2007. – 240 с. 5. Антонюк К. І. Дослідження підходів до розробки маркетингової стратегії компанії / К. І. Антонюк // Сучасні проблеми розвитку підприємництва в Україні : VI Міжн. наук.-практ. конф., 22–23 лист. 2007 р. : мат. – Київ : Політехніка, 2007. – С. 110–112. 6. Джакот Д. Х. Конкуренція / Д. Х. Джакот. – М. : Междунар. отношения, 2004. – 152 с. 7. Котлик А. В. Конкурентоспроможність підприємства як система / А. В. Котлик // Управління розвитком. – 2010. – № 17 (93). – С. 11–13. 8. Котлик А. В. Сутність і складові конкурентоспроможності бізнес-процесів підприємства / А. В. Котлик // Управління розвитком. – 2010. – № 3 (79). – С. 84–86. 9. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Харків : ХДЕУ, 2008. – 364 с.

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЭКСТРАВЕРТОВ И ИНТРОВЕРТОВ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

УДК 159.9.019.4

Желновач Я. Г

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Проаналізовано поведінку інтровертів та екстравертів у конфліктній ситуації; визначено якості та характерні риси, що притаманні цим типам, а також головні їх відмінності.

Ключевые слова: интроверсия, экстраверсия, конфликт, конфликтная ситуация, инцидент, субъекты конфликта.

Анотація. Проаналізовано поведінку інтровертів та екстравертів у конфліктній ситуації; визначено якості та характерні риси, що притаманні цим типам, а також головні їх відмінності.

Ключові слова: інтроверсія, екстраверсія, конфлікт, конфліктна ситуація, інцидент, суб'єкти конфлікту.

Annotation. The behavior of introverts and extraverts in a conflict situation; identified qualities and characteristics possessed by these types, as well as their main differences.

Keywords: introversion, extraversion, conflict, conflict situation, incident, subjects conflict.

Конфликт играет важную роль в жизни общества и в жизнедеятельности в целом, поэтому неудивительно, что изучение конфликтов – тема, которая привлекает внимание многих ученых. Эта статья посвящена многогранной теме взаимосвязи поведения с психологическим типом личности, а именно: какую роль играет экстра- или интроверсия в поведении человека в конфликтной ситуации. Такие учёные, как Р. Дарендорф, Г. Айзенк, К. Юнг и многие другие занимались исследованием данного вопроса.



Цель статьи заключается в изучении особенностей поведения экстравертов и интровертов и предложении рекомендаций относительно поведения этих типов в конфликтной ситуации.

Задачи:

- ознакомиться с особенностями поведения экстра- и интровертов;
- проанализировать их действия;
- дать рекомендации экстравертам и интровертам.

Объектом данного исследования является поведение экстравертов и интровертов в конфликтной ситуации, а предметом – взаимоотношения экстравертов и интровертов в конфликтной ситуации.

Методы изучения: дедукции, индукции, обобщения.

По разным подсчётам интроверты составляют от трети до половины населения планеты. В это сложно поверить, так как многие из них живут по принципу: «Когда ты в Риме, поступай как римлянин». Вот они и скрывают желание побыть в обществе самих себя, отказаться от приглашения на вечеринку, шумных обсуждений.

Нейробиологи видят причину различий в активности коры головного мозга. У интровертов она приходит в состояние возбуждения от малейшего раздражителя: приходится беречь себя от излишеств, в том числе и от избыточного общения. Направленность человека «внутри себя» или «наружу» зависит и от культуры. Так, в западной философии приветствуется экстраверсия, а восточная ориентирована на молчаливое погружение в себя, созерцание внутреннего мира – то есть интроверсию [1]. В комплексных исследованиях применяется блок методик, которые по косвенным показателям могут выявить личностные факторы поведения в конфликтной ситуации. Неумение находить выход из конфликтных ситуаций психологи называют барьерами межличностного общения. Барьеры общения – это те многочисленные факторы, которые являются причиной конфликтов или вызывают их возникновение. Чаще всего приходится сталкиваться с психическими (личностными) барьерами. Однако следует помнить, что ни один конфликт не возникает из ничего и не исчезает безрезультатно. Под любым поступком скрываются определенные цели, а за конфликтом – несовместимость целей и желаний участников конфликта [2].

Последствия конфликта не всегда плохие, потому что при грамотном подходе к конфликтным ситуациям можно обнаружить разнообразие точек зрения, узнать дополнительную информацию, выявить большее число альтернатив, проблем и т.д. Но чтобы эффективно управлять конфликтными ситуациями, необходимо знать причины их возникновения. Одна из главных причин коренится в личном своеобразии, характере и психологических особенностях конфликтующих [3].

Английский ученый Г. Айзенк провел детальное эмпирическое исследование психологических особенностей экстравертов и интровертов и в свете его данных можно описать их психологические портреты. Экстраверты открыты, приветливы, легко налаживают контакты с людьми, имеют много знакомых и друзей. Они постоянно стремятся к новым ярким впечатлениям и ощущениям, легко отвлекаются от жизненных проблем. Экстраверты активные, решительные, говорят и действуют быстро, не задумываясь. Также они проявляют несдержанность, могут вести себя агрессивно. Экстраверты хорошо справляются с работой, требующей быстрого принятия решений.

Интроверты избегают слишком сильных впечатлений, контролируют свои чувства, стремятся к спокойной упорядоченной жизни. Они стремятся к ситуациям, которые хорошо знают, избегают слишком резких изменений, неожиданностей; любят работу, которая требует от них длительного внимания и сосредоточенности, им нелегко отвлекаться от своих занятий и дел. Долго размышляют перед тем, что и как сделать, сказать. Интровертам присущи необщительность, замкнутость, социальная пассивность (при достаточно большой настойчивости), склонность к самоанализу. Интроверты лучше справляются с монотонной работой, более осторожны, аккуратны и шепетильны.

Г. Айзенк приложил очень много усилий, чтобы выяснить, какие существенные различия поведения определяются параметром экстраверсия–интроверсия. Ученый определил следующие различия между экстравертами и интровертами: экстраверты лучше работают во второй половине дня, а интроверты – в первой. Интроверты более терпеливы к боли, чем экстраверты, они быстрее устают, возбуждение препятствует их деятельности. Интроверты в работе больше ориентированы на точность, а не на скорость, в отличие от экстравертов. Экстраверты склонны к тем видам деятельности, которые связаны с людьми (торговля, социальные службы). Интроверты предпочитают теоретические и научные виды деятельности (инженерное дело, химия). Интроверты сначала уступают экстравертам в эффективности, однако впоследствии результативность их работы возрастает. Деятельность экстравертов оживляется, если они ожидают вознаграждения, а интровертов – если им грозит наказание.

Важнейший вывод, к которому привели исследования Айзенка [4] по параметрам экстраверсии и интроверсии, можно кратко представить следующим образом: экстраверсия–интроверсия является важным измерением личности и определяет много вариантов ее социального поведения, в том числе конфликтности. За время, прошедшее с момента создания, методика не потеряла своей актуальности и на сегодняшний день является одной из самых популярных и востребованных в области психологии личности. Большинство конфликтов между экстра-



и интровертами возникает не потому, что отличия существуют, а потому, что мы либо не делаем на них скидку, либо заведомо ошибочно воспринимаем нашего визави.

Даже закоренелым экстравертам иногда полезно побыть своей противоположностью, тем самым пробудив в себе новые силы и качества. О них полезно знать и самим интровертам, чтобы использовать свою «молчаливую» силу.

Поэтому, во избежание конфликтов экстравертам следует:

- вдумчиво говорить, т. к. многие интроверты не тратят времени на беседы ни о чём;
- работать одному, т. к. это лучший способ достижения прогресса;
- уважать свои сильные стороны и уметь передать свою точку зрения;
- изучать литературу, т.к. чтение повышает IQ и улучшает социальные навыки, помогая лучше понять других людей;
- научиться слушать внимательно, т.к. это умение является одним из важнейших качеств, без которого не обойтись настоящему лидеру.

По природе конфликт – это социальное явление, без которого не может существовать общество. Взаимодействие личностей всегда предполагает возникновение конфликтов как проявление противоречий, разногласий между социальными группами. В этом смысле конфликт является как положительным (конструктивный) фактором социального развития, так и отрицательным (деструктивный), и обнаруживает социальные противоречия, ценности, интересы, уровень развития общества.

Знания психологических основ общения, типов и особенностей лиц, которые конфликтуют, умение контролировать собственные эмоции, способствуют рациональному поведению человека в решении сложных, конфликтных проблем. Каждая конкретная ситуация требует использования соответствующей стратегии и тактики, отвечающей поставленным целям и задачам. Выбор оптимальной линии поведения участников конфликтного взаимодействия позволит им выйти из ситуации с наименьшими потерями и с пользой друг для друга. Неумение разрядить конфликтную ситуацию, понять и исправить ошибки и просчеты может стать причиной постоянной напряженности. Нужно помнить, что конфликтом следует уметь управлять до того, как он станет настолько сильным, что приобретет деструктивные свойства.

И завершить хотелось бы словами Сьюзан Кейн: «В нашей культуре улиток не считают смелыми животными; вот и мы часто побуждаем людей «выходить из раковин»; но как же полезно и приятно носить с собой домик, куда бы вы не отправлялись!» [5].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Иванисов О. В.

Литература: 1. Зеленский В. Словарь аналитической психологии [Электронный ресурс] / В. Зеленский. – Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/11>. 2. Сафонцева С. В. Влияние экстраверсии – интроверсии на взаимосвязь интеллекта и креативности / С. В. Сафонцева, А. Н. Воронин // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21. – № 5. – С. 56–64. 3. Исследования экстраверсии – интроверсии и нейротизма (по Г. Айзенку) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.psyoffice.ru/3-0-praktikum-isnero.htm>. 4. Айзенк Г. Ю. Структура личности. – СПб. : Ювента, 1999. – 464 с. 5. Кейн С. Тишина: сила интровертов в мире, который никак не перестанет говорить / С. Кейн. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 384 с.



ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У БУДІВНИЦТВІ

УДК 338.26

Желокович В. О.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто роль бізнес-планування у будівельній галузі. Вивчено специфіку будівельної галузі. Виявлено особливості організації бізнес-планування у будівництві. Зроблено висновок про те, що будівельним підприємствам необхідно враховувати особливості бізнес-планування у будівельній галузі.

Ключові слова: бізнес-планування, будівництво, особливості бізнес-планування у будівництві.

Аннотация. Рассмотрена роль бизнес-планирования в строительной отрасли. Изучена специфика строительной отрасли. Выявлены особенности организации бизнес-планирования в строительстве. Сделан вывод о том, что строительным предприятиям необходимо учитывать особенности бизнес-планирования в строительной отрасли.

Ключевые слова: бизнес-планирование, строительство, особенности бизнес-планирования в строительстве.

Annotation. The role of business planning in the construction industry. The specific of the construction industry. Identified features of the organization of business planning in construction. It is concluded that the construction companies must take into account the peculiarities of business planning in the construction industry.

Keywords: business planning, construction, features of business planning in construction.

У умовах ринку нереально домогтися стабільного успіху в "будівельному" бізнесі, якщо не планувати ефективно його розвиток, не акумулювати постійно інформацію про власні перспективи та можливості, про стан цільового ринку, становище на ньому конкурентів. Необхідно точно уявляти свої потреби на перспективу не тільки в матеріальних, трудових, інтелектуальних, але й у фінансових ресурсах, що особливо суттєво в ринковій економіці. Важливо передбачити і джерела їхнього одержання, уміти виявляти ефективність використання ресурсів у процесі роботи підприємства. Отже, забезпечення його господарської діяльності, яке здійснюється на основі плану, є найважливішою задачею для будь-якого менеджера, керівника у будівельній галузі [1, с. 24].

Бізнес-планування просто необхідне при розробці інвестиційних будівельних проектів. Будь то будівництво готельного комплексу, промислового підприємства або житлового будинку - у будь-якому випадку грамотний бізнес-план будівництва допомагає оцінити економічну вигоду від інвестиційних вкладень і зробити висновок про доцільність вкладення коштів у той чи інший будівельний інвестиційний проект.

Найбільш відомими вченими-дослідниками бізнес-планування у будівництві є Е. Уткін, А. Кочеткова, І. Жаров, А. Сергєєв, М. Бухалков. У їх роботах розглянуто процес бізнес-планування на підприємствах будівельної галузі, структура бізнес-планування діяльності, блоки та інструменти комплексу бізнес-планування в будівельній галузі [1, с. 65].

Метою цієї статті є аналіз процесу розробки бізнес-плану в будівництві.

Бізнес-план будівництва в комплексі з техніко-економічним обґрунтуванням служить для об'єктивного аргументування ефективності обраної концепції будівництва, технологій проведення будівельно-монтажних робіт тощо.

Бізнес-план будівництва може містити такі основні блоки, як аналіз ринку будівництва, маркетинговий план будівництва, виробничий і організаційний план, фінансова модель проекту, оцінка ефективності інвестиційного проекту, оцінка ризиків (фінансових, технологічних) проекту.

У рамках інвестиційних розрахунків у бізнес-плані будівництва можуть розглядатися основні статті доходів, витрат, капітальних вкладень, необхідних для реалізації проекту. У маркетинговій частині бізнес-плану представляється опис цілей маркетингу, стратегії маркетингу, наводяться розрахунки фінансового забезпечення маркетингу.

Виробнича частина в бізнес-плані будівництва може містити обґрунтування обраних виробничих процесів, обґрунтування потреби в матеріально-технічних ресурсах для забезпечення будівельного виробництва тощо [2, с. 55].

Бізнес-план надає можливість інвесторам оцінити ефективність вкладень, вибрати найбільш ефективну схему фінансування проекту. За необхідності залучення в інвестиційний проект додаткових фінансових коштів,



наприклад, за рахунок банківського кредиту, бізнес-план допомагає позичальникові отримати позитивну відповідь банку й організувати співробітництво на більш вигідних умовах. Складання бізнес-плану – дуже трудомістка і відповідальна справа.

Необхідність дотримання взаємозв'язку між розділами, які очевидні навіть під час короткого ознайомлення з розділами, ставлять перед підприємством проблему вибору тих, хто повинен скласти цей документ [3, с. 67].

У ринковій економіці фірма не зможе домогтися стабільного успіху, якщо не буде чітко й ефективно планувати діяльність, постійно збирати й акумулювати інформацію як про стан цільових ринків, конкурентів, власні перспективи і можливості [3, с. 53].

Таким чином, бізнес-план є не тільки внутрішнім документом фірми, але і може бути використаний для залучення інвесторів. Перед тим як ризикнути деяким капіталом, інвестори повинні бути впевнені в старанності проробки проекту й інформовані про його ефективність. Передбачається, що бізнес-план добре підготовлений і викладений для сприйняття потенційних інвесторів.

Організація будівництва будинків, офісів, готелів, бізнес-центрів або будь-яких інших об'єктів, що передбачають масштабні інвестиційні вливання, неодмінно потребують глибоких попередніх досліджень і професійного бізнес-плану.

Бізнес-план будівництва кожного окремо взятого об'єкта неодмінно містить дослідження всього сегменту ринку. Наприклад, в бізнес-плані будівництва житлового будинку обов'язково має бути присутнім дуже глибокий аналіз цього сегмента ринку. Його доповнюють: експертні оцінки та висновки, кількісно-якісні дослідження попиту на житлі в цьому районі і багато інших даних. Ці дані розробник бізнес-плану будівництва отримує під час фундаментальних маркетингових досліджень, що проводяться ще до початку складання самого бізнес-плану. Вони показують: що вам варто будувати, де, в якому класі і ціновому діапазоні, і чи варто взагалі будувати [3, с. 101].

Є такі питання, без освітлення яких бізнес-план будівництва просто не має права на існування.

По-перше, це освітлення юридичних аспектів майбутнього будівництва.

Фахівець повинен перевірити, чи можна в принципі отримати дозвіл на будівництво запланованого об'єкта у вибраному місці. Розглядає і вказує у своєму бізнес-плані, які дозволи треба отримати, чого це коштуватиме і скільки часу займе.

По-друге, перевіряється можливість організації будівництва, необхідність відселення мешканців із місця забудови.

По-третє, розглядається і прописується вся процедура організації будівництва і витрати за нею.

По-четверте, дуже ретельно розглядаються всі можливі ризики майбутнього будівництва: законодавчих, юридичних, фінансових, метеорологічних і найнеймовірніших форс-мажорів [4, с. 55].

Важно пам'ятати, що бізнес-план будівництва неодмінно повинен на самому початку заявляти про свої цілі й описувати найбільш яскраві перспективи, ключові економічні показники.

Бізнес-планом є обов'язково письмовий документ, що підсумовує ділові можливості і перспективи, а також роз'яснює, як ці можливості можуть бути реалізовані наявною командою менеджерів.

Науковий керівник – викладач Канова О. А.

Література: 1. Постернак І. М. Методичні вказівки до практичних занять при вивченні дисципліни «Бізнес-планування в будівельній галузі» / І. М. Постернак, І. М. Корнило, С. О. Постернак. Одеса : ОДАБА, 2007. – 53 с. 2. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна – Київ : Центр навч. літ., 2006. – 384 с. 3. Буров І. С. Бизнес-план. Методика составления / И. С. Буров, М. В. Морозкин, А. П. Новиков. – М. : ЦИПКК, 2003. – 101 с. 4. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємств : підручник / О. М. Бандурка, Н. Л. Коробов. – Київ : Либідь, 1998. – 312 с.



ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ КРЕДИТОРАМИ ТА ДЕБІТОРАМИ

УДК 657.6

Жиліна Ю. П.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні цілі, завдання та зміст організації аудиту розрахунків із кредиторами та дебіторами. Описано основні напрямки проведення аудиту та вказано найбільш розповсюджені порушення, які виникають у діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: аудит, сільськогосподарське підприємство, сільськогосподарська діяльність, аграрні підприємства.

Аннотация. Рассмотрены основные цели, задачи и содержание организации аудита расчетов с кредиторами и дебиторами. Описаны основные направления проведения аудита и указаны наиболее распространенные нарушения, возникающие в деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: аудит, сельскохозяйственное предприятие, сельскохозяйственная деятельность, аграрные предприятия.

Annotation. The main goals, objectives and content of audit settlements with creditors and debtors. The basic directions of the audit and listed the most common violations that occur in the work of farmers.

Keywords: audit, agricultural enterprises, agricultural activities, agricultural enterprises.

Аудит на сучасному етапі розвитку суспільства відіграє значну роль для будь-якого підприємства. Це обумовлено тим, що результат проведеної аудиторської перевірки дозволяє забезпечити на підприємстві формування інформації про факти господарської діяльності, адекватної реальному стану справ і заданій системі управління господарськими процесами. Аудит розрахунків є основним елементом перевірки практично для всіх суб'єктів господарювання. До цієї категорії розрахунків відносяться не тільки угоди в рамках договорів купівлі-продажу, а й різні операції обміну, заліки взаємних вимог, бартерні операції, розрахунки власними векселями чи третіх осіб, розрахунки із дочірніми підприємствами, банками за позиками, бюджетом і позабюджетними фондами. У результаті здійснюваної діяльності в організації утворюється заборгованість, інформація про яку повинна бути коректно представлена у фінансовій звітності.

Питання аудиту розрахункових операцій досить широко висвітлено у працях зарубіжних авторів, таких як Р. Адамс, Е. Аренс, Ф. Дефліз, Г. Дженік, Д. Лоббек, В. О'Рейлі, Л. Паркер, Д. Робертсон, М. Хірш [1], а також у працях вітчизняних авторів Ф. Бутинця, Н. Дорош, Я. Петракова, В. Рудницького, В. Савченка, Б. Усача, В. Сопко, К. Утенкова, Л. Кулаковська, Л. Шкіря. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць стосовно аудиту, питанням аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості не приділяється достатньої уваги, а розглядаються зазвичай лише загальні засади аудиту.

Метою цієї статті є визначення особливостей організації аудиту розрахунків із дебіторами та кредиторами на підприємстві і розроблення на їх основі практичних рекомендацій. Відповідно до визначеної мети основним завданням статті є розробка принципів і підходів ефективної організації аудиту розрахунків як з дебіторами, так і з кредиторами підприємства

Концептуальний підхід до організації і методики проведення аудиту (аудиторської перевірки) має бути розроблений зі урахуванням стратегії аудиту. Стратегія аудиторської перевірки мусить виходити зі змісту внутрішньофірмових стандартів. Узагальнена модель стратегії може бути покладена в основу формування загального плану та програми аудиту конкретної організації, а також використана для складання робочих документів аудитора.

У стратегії аудиту можна виділити три основні групи аспектів: організаційні, методичні й інформаційні [2].

Організаційні аспекти стратегії аудиторської перевірки пов'язані з формуванням групи виконавців, розподілом обов'язків, установленням термінів перевірки, що є важливим для її якісного проведення. Методичні аспекти стратегії розкриваються в таких документах, як Загальний план і Програма перевірки. У структурі методичного забезпечення стратегії внутрішнього аудиту розрахунків із дебіторами й кредиторами мають бути виділені такі елементи: інформаційне забезпечення аудиту; предметні області перевірки; зміст і процедури перевірки предметних областей; зміст і форма подання звіту аудитора за результатами перевірки. Формуючи стратегію



перевірки, аудиторю необхідно визначити, які нормативні та правові акти встановлюють вимоги, що регламентують діяльність економічного суб'єкта. В аспекті системного підходу в кожній організації відбувається постійний кругообіг інформаційних потоків. Управління будь-якою системою здійснюється на основі інформації, яка циркулює в системі: та, що надходить до неї, і та, що виходить із неї.

Для забезпечення якості проведення аудиту розрахунків із постачальниками і підрядниками аудитор має чітко визначити аудиторські процедури та методи [3].

Вибір методу або процедури – це результат емпіричного професійного судження безпосередньо аудитора, який опирається на мету та обставини власне замовлення на аудиторську послугу, з одного боку, і на особистий досвід і кваліфікацію – з іншого. Процедури складаються з певної послідовності застосовуваних методів. Однак це не означає, що будь-який метод контролю «закріплений» за конкретною аудиторською процедурою. Залежно від обставин замовлення до складу аудиторської процедури можуть входити різні методи. Саме у підборі оптимальної і відповідної кількості та виду того чи іншого методичного прийому залежить якість аудиторської послуги [5].

Аудит розрахунків із дебіторами і кредиторами повинен проводитися у три етапи: 1 етап – перевірка інструкцій, положень та облікової політики підприємства у частині здійснення розрахунків підприємства, оцінка ризику і ступеня істотності; 2 етап – аудиторська перевірка по суті: перевірка актів звірення з контрагентами підприємства, проведення позитивних і негативних вибіркового опитувань, одержання зовнішніх документальних свідчень про можливість погашення зобов'язань, перевірка наявних і безготівкових форм розрахунків; 3 етап – аналіз бухгалтерської звітності з метою підтвердження вірогідності та реальності [4].

Під час дослідження було визначено, що не можна розділяти аудит розрахунків із постачальниками, покупцями й аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей, бо перше становить собою обороти за рахунками бухгалтерського обліку, а друге – їх сальдо.

Аудит розрахунків із постачальниками й покупцями та, як результат, аудит дебіторської і кредиторської заборгованостей дозволяє не тільки дати оцінку ступеню диверсифікованості щодо постачань ресурсів і продажу продукції, виявити борги, за якими минув термін задоволення позову, а й виявити слабкі сторони системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю.

Таким чином, організація аудиту розрахунків із кредиторами та дебіторами має формуватися на підставі принципів, що закладені в стандартах аудиту, послідовності етапів проведення аудиту та процедур, що визначають логічну послідовність робіт і забезпечують досягнення цілей аудиту. За умов комплексного використання це дозволяє підвищити ефективність проведення аудиту розрахунків не тільки за вже сформованими фактами господарської діяльності, але й під час реалізації заходів превентивного характеру, що особливо важливо для гармонізації господарських відносин і в системі управління підприємством.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Аудит Монтгомери / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейли и др. ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 542 с. 2. Огітчук М. Ф. Аудит: організація і методика : навч. посіб. для вузів / М. Ф. Огітчук, І. Т. Новіков, І. І. Рагуліна. – Київ : Алерта, 2010. – 584 с. 3. Петрик О. А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності : навч. посіб. / О. А. Петрик, В. Я. Савченко, Д. Є. Свідерський. – Київ : КНЕУ. – 2008. – 472 с. 4. Практичний аудит: анФАС та ПРОФІль / [А. Клімов, О. Міронова, В. Пантелеєв, К. Утенкова] ; за ред. В. Ю. Лісіної. – Харків : Фактор, 2010. – 720 с. 5. Редько О. Методи аудиторської практики [Електронний ресурс] / О. Редько, К. Редько. – Режим доступу : <http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/.../detail.php3>.



НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ НАЯВНИХ ФОРМ І СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 331.211

Журавльова А. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Уточнено основний зміст елементів організації оплати праці та запропоновано напрями її удосконалення.

Ключові слова: організація праці на підприємстві, оплата праці, працівник.

Аннотация. Уточнено основное содержание элементов организации оплаты труда и предложены направления ее совершенствования.

Ключевые слова: организация труда на предприятии, оплата труда, работник.

Annotation. This article was updated basic content elements of remuneration and suggested areas of improvement.

Keywords: labor organization in the enterprise, wages, employee.

Одним із заходів підвищення результативності діяльності працівників є підвищення рівня організації праці на дільницях, підрозділах, підприємствах у цілому. Практика показує, що недосконала організація праці неодмінно призводить до зниження кінцевих результатів діяльності підприємства. Зважаючи на це, удосконалення організації праці на вітчизняних підприємствах є актуальною проблемою у сучасних умовах господарювання. Оскільки організація праці на підприємстві є вкрай складним і затратним процесом, вона має велике значення для ефективності виробництва, а тому потребує системного забезпечення, чіткого регламентування і постійного контролю з боку вищого керівництва.

Метою цього дослідження є аналіз необхідності удосконалення оплати праці на підприємстві, виявлення недоліків у роботі та боротьба з ними.

Багато відомих вітчизняних науковців-економістів досліджують проблеми реформування та удосконалення системи оплати праці на ринкових засадах, серед них: Д. Богиня, А. Колот, Г. Осовий, В. Данюк, Н. Павловська.

Проблемам оплати праці державних службовців присвячено праці А. Рачинського, С. Дубенко, В. Філіпповського та ін.

Організація оплати праці – одна з ключових проблем у сучасній економіці України. На всіх етапах розвитку економіки заробітна плата була одним із головних чинників, що забезпечують ефективну систему матеріального стимулювання працівників і що формують мотиваційний механізм трудової активності. Від її успішного рішення багато в чому залежать як підвищення ефективності виробництва, так і зростання добробуту людей, сприятливий соціально-психологічний клімат у суспільстві [1].

Актуальність цієї роботи полягає в тому, що питання організації оплати праці є істотним на підприємстві. Оплата праці є основним інструментом підвищення ефективності праці працівників.

На сьогодні в Україні є механізм стимулювання до праці, який забезпечував би зростання добробуту населення та розвитку економіки країни, але являється застарілим та не виконує своїх основних функцій. Згідно зі ст. 6 Закону України «Про оплату праці» основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) [3].

Жодна із форм і систем оплати праці на сьогодні не враховує якості продукції та особистого внеску працівника. А це призводить до того, що працівники не зацікавлені в результатах праці, а лише виконують той обсяг, який передбачений відповідними нормами. Поруч із цим необхідно зазначити низький професійний рівень працівників. Здебільшого на підприємствах на роботу приймаються некваліфіковані працівники, і їм виплачують меншу заробітну плату, ніж працівникам із відповідною кваліфікацією [2].

Питання організації оплати праці – це один із найважливіших інструментів, що визначає взаємозв'язок міри праці і міри її оплати. Міру праці визначають кількісні та якісні її аспекти, а міру оплати – прожитковий рівень як вихідний її момент. Основою нарахування заробітної плати в Україні є мінімальна заробітна плата – тобто законодавчий встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якої не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт). У сучасних умовах підвищення матеріальної зацікавленості працівників в ефективній роботі має ґрунтуватися на таких умовах оплати

праці, які б максимально стимулювали збільшення обсягу продаж, товарів і послуг, підвищення рівня технології, освіти та професійної підготовки, удосконалення організації виробництва і праці [3]. Згідно з «Інструкцією зі статистики заробітної плати» від 13.01.2004 р. для оцінки розміру заробітної плати найманих працівників застосовується показник фонду оплати праці.

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. Відповідно до цього в Україні використовуються: відрядна форма оплати праці, яка включає такі її системи: пряма відрядна, непряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна й акордна, погодинна форма оплати праці, до якої входять проста погодинна, погодинно-преміальна, оплата за посадовими окладами [5].

Сьогоднішню ситуацію у сфері оплати праці можна охарактеризувати як таку, що має певну невизначеність, невідрегульованість. Низька заробітна плата, затримка її виплати негативним чином позначаються на відношенні працівників до своїх прямих обов'язків. Тому цілями та шляхами реформування заробітної плати є створення кожній працездатній людині умов для підтримання своєю працею необхідного рівня життя; забезпечення реалізації відтворчальної, регулюючої та стимулюючої функції заробітної плати [6].

Але для того щоб розробити шляхи реформування системи оплати праці, необхідно насамперед розглянути негативні моменти цієї ситуації. Чинні системи оплати праці мають ряд недоліків. Головний недолік полягає в тому, що заробітна плата погано, а нерідко взагалі не пов'язана з кінцевими результатами праці.

Першим завданням у реформуванні оплати праці має бути підвищення реальної заробітної плати до вартості робочої сили. Щоб робоча сила як товар оплачувалася за своєю реальною вартістю, необхідно узгодити мінімальну заробітну плату з прожитковим мінімумом, а потім – зі споживацьким бюджетом. Це має бути зафіксовано в колективно-договірних рішеннях і неухильно виконуватися усіма сторонами, що підписали угоду. Вирішувати таке завдання можна тільки на основі виходу із соціально-економічної кризи і підвищення ефективності виробництва. Вирішення питань рівня мінімальної і середньої заробітної плати необхідно орієнтувати на мінімальний споживацький бюджет, обчислений диференційовано стосовно категорії працівника, видів виробництва.

Для цього необхідно визначити найбільш ефективні системи оплати праці для працівників із урахуванням ефекту її застосування на підприємствах різних сфер і галузей діяльності:

Акордна оплата праці – це різновид відрядної оплати праці, коли за одиницю продукції приймається виріб, комплекс робіт і послуг, на які складається калькуляція витрат праці та заробітної плати. На відміну від прямої відрядної оплати розрахунок заробітної плати ведеться за більш крупними одиницями готової продукції.

Акордно-преміальна система передбачає додатково до відрядного заробітку, нарахованого за нормативом, виплату премії за результати та якість праці (скорочення нормативного строку, висока якість продукції).

Погодинна оплата праці застосовується в тих випадках, коли немає можливості пронормувати витрати праці або заробітна плата нараховується, виходячи з кількості відпрацьованих годин і кваліфікації робітника, яка визначається за допомогою тарифної ставки і посадового окладу. Погодинна оплата може бути індивідуальною, коли планування й облік заробітної плати ведуться по окремих робітниках, і колективна, коли оплачується праця цілого підрозділу (бригади).

Пряма погодинна форма оплати праці застосовується для оплати праці технічних спеціалістів і службовців: вахтерів, ліфтерів, кур'єрів, охоронців, допоміжних робочих та коли оплата не пов'язана безпосередньо з якістю праці і не містить ніяких преміальних доплат.

Погодинно-преміальна система оплати праці застосовується для робочих високої кваліфікації, які працюють на складному обладнанні, машинах і механізмах, які поруч з оплатою відпрацьованого часу отримують премію за високу якість праці, безаварійну роботу, здачу у строк готової продукції.

Окладно-преміальна система праці застосовується для керівників та спеціалістів. Відповідно до штатного розкладу для кожного робітника встановлюється посадовий оклад, який відображає кваліфікацію робітника, а залежно від досягнутих результатів керівники та спеціалісти преміюються за виконання плану та високу якість праці.

Преміювання праці є додатковою формою винагороди персоналу поруч із заробітною платою, яка виплачується в разі досягнення планових результатів підприємства в цілому або його конкретним підрозділом. Існує індивідуальне преміювання, яке відмічає особливу роль окремих осіб (вищого керівництва, новаторів, винахідників), і колективне преміювання, спрямоване на мотивацію соціальних груп.

Держава здійснює регулювання оплати праці робітників підприємств усіх форм власності та господарювання шляхом установлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці робітників закладів і організацій, які фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також шляхом оподаткування прибутків робітників [6].

Найважливішою формою державного регулювання оплати праці є встановлення мінімальної заробітної плати, яка складає законодавчо встановлений розмір заробітної плати за простий, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану робітником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт).

До мінімальної заробітної платні не входять доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання [2].

Усунення великої диференціації в галузі праці за категоріями працівників – друге завдання під час реформування системи оплати праці і відновлення стимулюючої функції.

Необхідно подолати диференціацію, що посилюється в оплаті праці, шляхом встановлення та підтримання раціональних пропорцій щодо оплати простої і складної праці; праці, що вимагає високого рівня кваліфікації. У зв'язку із цим виникає питання про роль і місце тарифної системи в оплаті найманої праці.

У ринковій економіці система співвідношень у ставках і окладах залежно від складності, умов і значущості сфер застосування праці є невід'ємною складовою всієї системи організації заробітної плати.

Однією з найзначніших функцій держави має залишатися розробка рекомендацій, що мають силу законів, і підзаконних актів про умови регулювання доходів у нерозривній єдності з регулюванням цін; принципи формування системи мінімальних споживачьких бюджетів; створення форм соціальної підтримки і адаптації населення. Вирішенню цих завдань має бути підпорядковане централізоване регулювання організації і диференціації оплати праці. Що стосується безпосередньо чинних систем оплати праці, то вони мають створюватися так, щоб забезпечити об'єднання, а не роз'єднання працівників у рамках підприємства, стимулювати співпрацю, а не конфлікти між працівниками [5].

Необхідно зосередити увагу підприємств на продуктивності і якості. Для цього потрібно визначити вимоги до організації виробництва: всі програми повинні виконуватися у строк або достроково; всі роботи необхідно виконувати з якнайменшими витратами; всі послуги і роботи здаються замовникам із першого пред'явлення; якість повинна бути на першому місці; потрібно використовувати найдосконаліші технології, інструменти та методи. Кадрова політика має підтримувати сприятливий клімат, стабільність кадрів, можливість для їх зростання.

На сьогодні доводиться констатувати, що держава недостатньо стимулює процес якнайповнішого використання людських ресурсів у поєднанні з засобами виробництва для досягнення високих кінцевих соціально-економічних результатів. Це обумовлено, перш за все, кризовою економічною ситуацією, яка склалася у країні, нестачею фінансових ресурсів для підтримки та розвитку організації праці на вітчизняних підприємствах, недостатнім рівнем підготовки фахівців у галузі організації праці. У зв'язку з цим окреслені нами напрями вдосконалення організації праці не мають повної практичної реалізації на виробничих підприємствах.

Запропоновані шляхи вирішення проблемних питань в організації праці є підґрунтям для подальших наукових досліджень із удосконалення управлінського механізму діяльності підприємств, впровадження якого підвищить конкурентоспроможність персоналу на підприємствах України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровської О. Ф.

Література: 1. Костишина Т. А. Вдосконалення методів оцінки праці та її оплати в контексті інтеграції України до ЄС / Т. А. Костишина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 129–133. 2. Петрова І. Л. Управління персоналом у процесі організаційних перетворень / І. Л. Петрова // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спецвип.: Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т.1. – Ч. 1. – 2010. – С. 646–655. 3. Губанов С. Система організації и поощрения труда: методические разработки / С. Губанов // Экономист. – 2011. – С. 36–40. 4. Сандуленко М. Ю. Аналіз діючих систем мікроелементних нормативів з метою можливості їх використання для удосконалення нормативної бази України / М. Ю. Сандуленко, Т. В. Перепельчук // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спецвип.: Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Ч. 1. – Т. 1. – 2011. – С. 724–729. 5. Спільнота менеджерів по персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hr-ua.com>. 6. Назарова Г. В Шляхи удосконалення професійного розвитку персоналу підприємства / Г. В. Назарова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2008. – № 2. – С. 150–154.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

УДК 330.45: 331.556(477)

Заїченко Є. С.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено вплив таких факторів, як кількість безробітних, рівень мінімальної заробітної плати та кількість економічно активного населення на рівень трудової міграції в Україні та за її межами. Побудовано економетричну модель, що визначає кількісне співвідношення між цими факторами.

Ключові слова: трудова міграція, безробіття, заробітна плата, економічно активне населення, економетрична модель.

Аннотация. Исследовано влияние таких факторов, как количество безработных, уровень минимальной заработной платы и количество экономически активного населения страны на уровень трудовой миграции в Украине и за ее пределами. Построена эконометрическая модель, определяющая количественное соотношение между этими факторами.

Ключевые слова: трудовая миграция, безработица, заработная плата, экономически активное население, эконометрическая модель.

Annotation. Influence of such factors was probed in the article, as an amount of unemployed persons, level of minimum wage and amount of economic active population on the level of labour migration in Ukraine. An econometric model which determines a quantitative connection between these factors is built.

Keywords: labor migration, unemployment, wages, economically active population, econometric model.

Трудова міграція – це міжтериторіальний процес, який формується під впливом різноманітних факторів і для значної кількості індивідів може бути багатократною подією протягом життя. Міграція населення зумовлена економічними, політичними, етнічними та релігійними чинниками. Протягом усієї історії людства вона відіграла значну роль у суспільному розвитку. З одного боку, масштаби та напрями міграційних процесів певною мірою свідчать про стан соціального й економічного розвитку країни. З іншого боку, процес міграції сам впливає на розвиток країни. Однак в умовах соціально-економічної кризи позитивна роль трудової міграції як джерела зниження напруження на місцевих ринках праці значно зростає [1]. Вочевидь, що для того, щоб ефективно управляти трудовою міграцією, її потрібно розуміти та досліджувати у багатьох аспектах.

Дослідженням проблеми трудової міграції займаються такі вітчизняні науковці, як О. Л. Вугрова, О. М. Гладун, Т. А. Дранугова, Е. М. Лібанова, О. А. Маліновська, В. В. Онікієнко, О. У. Хомра та ін.

Метою цієї роботи є побудова економетричної моделі, яка кількісно характеризує вплив таких факторів, як кількість безробітних, мінімальна заробітна плата та кількість економічно активного населення на рівень трудової міграції населення України.

Наведемо стисло характеристику факторів, що будуть враховані в межах економетричної моделі. По-перше, це кількість економічно активного населення, тобто частина населення обох статей, яка протягом певного періоду забезпечує пропозицію своєї робочої сили для виробництва товарів і надання послуг. Економічно активне населення обчислюється як загальна кількість осіб, зайнятих економічною діяльністю, та безробітних. По-друге, це кількість безробітних. Безробіття – це складне соціально-економічне явище, за якого частина економічно активного населення не має роботи й заробітку. Рівень безробіття обчислюється як відношення кількості безробітних, які зареєстровані в Державній службі зайнятості, до кількості населення працездатного віку. По-третє, це мінімальна заробітна плата. Згідно з Законом України «Про оплату праці» мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці [2]. Отже, для дослідження впливу цих факторів на рівень трудової міграції було побудовано регресійну модель, у якій ендогенним фактором (y) є загальна кількість трудових мігрантів (зовнішніх і внутрішніх), а екзогенними – кількість економічно активного населення (x^1), кількість безробітного населення (x^2) та мінімальна заробітна плата (x^3).

Аналіз проводився на основі статистичних даних Держкомстату України за період з 2002 по 2014 рр. [3–5]. Вихідні дані наведено у табл. 1.

Для побудови багатофакторної моделі регресії застосовувались електронні таблиці MS Excel. Обчислення проводились із використанням вбудованих функцій і надбудови «Пакет аналізу».

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Роки	Трудова міграція, млн осіб	Економічно активне населення, млн осіб	Кількість безробітних, млн осіб	Мінімальна з / п, грн	Dummy-змінна
2002	0,7937	20,6695	2,1286	165	0
2003	0,7862	20,618	1,9940	185	0
2004	0,7969	20,582	1,8882	237	0
2005	0,7586	20,4817	1,5952	332	0
2006	0,7516	20,5459	1,5137	375	0
2007	0,7414	20,6062	1,4167	460	0
2008	0,6958	20,6757	1,4240	545	0
2009	0,6293	20,3216	1,9566	744	1
2010	0,6673	20,2207	1,7842	922	1
2011	0,6523	20,2479	1,7317	1 004	1
2012	0,6643	20,3935	1,6566	1 134	1
2013	0,6440	20,4782	1,5764	1 218	1
2014	0,5199	19,0352	1,8471	1 218	1

Для наочності даних щодо динаміки зміни кількості мігрантів побудовано графік (рис. 1). Видно, що протягом усього періоду спостережень має місце зменшення кількості осіб, що у пошуках роботи переїжджають у межах України або виїжджають закордон. Однак у період кризи, а саме у 2008 та 2014 рр. кількість мігрантів різко зменшувалась. Можна припустити, що емпіричні дані слід поділити на два періоди: докризовий (2002–2008 рр.) та післякризовий (2009–2014 рр.).

Кількість мігрантів, тис. осіб

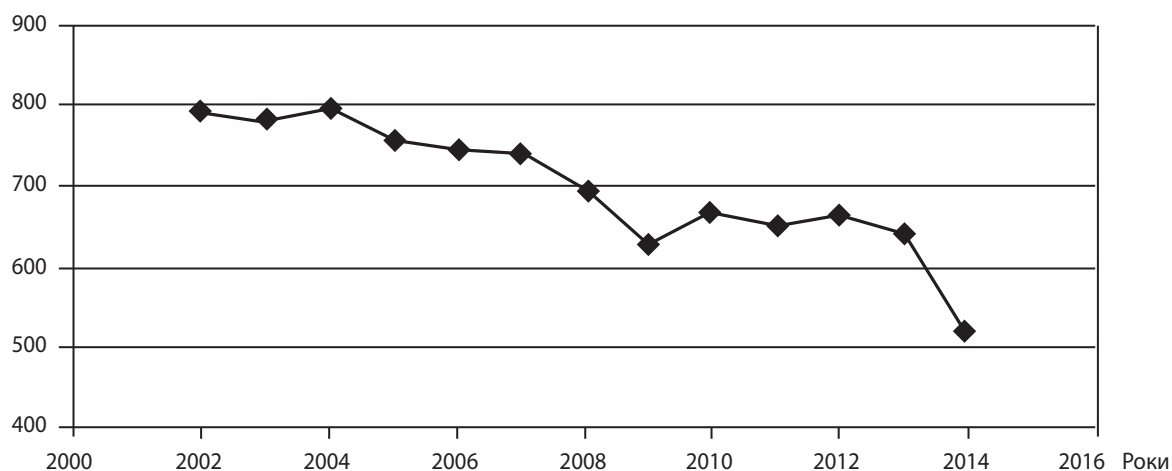


Рис. 1. Динаміка трудової міграції в Україні

Для перевірки гіпотези щодо значущості впливу економічної кризи 2008 року на міграційні процеси побудуємо модель багатофакторної регресії з використанням бета-змінної. Ці змінні застосовуються в економетричних моделях для обліку якісних ознак, що вимірюються в так званій шкалі імен. У цій моделі бета-змінна є фіктивною змінною, яка приймає значення 0, якщо статистичні дані відносяться до докризового періоду, або значення 1, якщо дані відносяться до післякризового періоду.

Для уточнення специфікації моделі визначимо парні коефіцієнти кореляції між усіма просторовими факторами, що наведені в табл. 1. За допомогою надбудови «Кореляція» отримуємо такі результати (табл. 2).

З табл. 2 видно, що між зовнішніми просторовими змінними кореляційний зв'язок є статистично несуттєвим, однак спостерігається тісний кореляційний зв'язок між фактором x3 та бета-змінною. За допомогою функції ЛИНЕЙН() виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі. Результати наведено у табл. 3.

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції між просторовими факторами

	Y	X1	X2	X3	Dummy
Y	1				
X1	0,8131	1			
X2	-0,1341	-0,3349	1		
X3	-0,8820	-0,5973	0,0050	1	
Dummy	-0,8272	-0,5565	0,3149	0,9170	1

Таблиця 3

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

bd= -0,0594	b3= -4,18262E-05	b2= 0,0597	b1= 0,0934	b0=-1,2507
<Jbd = 0,0649	<TA3 = 9,4164E-05	<Jb2 = 0,0644	crM - 0,02747	ab o = 0,6522
RA2 = 0,92478	oe = 0,0272	#н/д	#н/д	#н/д
F = 24,5897	dfe = 8	#н/д	#н/д	#н/д
SSR = 0,0727	SSE = 0,0059	#н/д	#н/д	#н/д

За результатами застосування функції ЛИНЕЙН() маємо рівняння:

$$y = -1,25 + 0,09 \times x_1 + 0,06 \times x_2 - 4,18 \times 10^{-5} \times x_3 - 0,06 \times c.$$

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації достатньо великий: $1^2 = 0,9247$, тобто 92,47 % змінності внутрішнього фактора можна пояснити впливом зовнішніх факторів, які включені до моделі. Перевіримо значущість кожного із параметрів моделі за критерієм Стюдента. Перевірка показала, що статистично значущим є лише коефіцієнт регресії b_x , тобто з надійністю 95 % можна стверджувати, що суттєвий вплив на міграційні процеси має лише кількість економічно активного населення. Враховуючи те, що значення критерію Стюдента для Dummy-змінної менше, ніж критичне значення критерію Стюдента, то можна дійти висновку, що період до кризи та після кризи можна поєднати.

За допомогою функції ЛИНЕЙН() виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі. Результати застосування функції наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

b3 = -0,0001	b2 = 0,0123	b1 = 0,0830	b0 = -0,9306
= 2,6707E-05	ab2 = 0,0380	*i = 0,0248	ab0 = 0,5457
ЯA2 = 0,9169	ав= 0,0270	#н/д	#н/д
Б = 33,0998	сИЕ = 9	#н/д	#н/д
8811 = 0,0721	88E - 0,0065	#н/д	#н/д

Після застосування функції ЛИНЕЙН() маємо рівняння: $y = -0,93 + 0,83 \times x_1 + 0,01 \times x_2 - 0,18 \times 10^{-3} \times x_3$.

Перевірка за критерієм Стюдента показала, що в цій моделі статистично значущими з надійністю 95 % є коефіцієнти регресії b_1 і b_3 .

Таким чином, аналіз економетричних моделей дозволяє дійти висновку, що на трудову міграцію в Україні найбільший вплив має такий фактор, як мінімальна заробітна плата. Отже, не кожна людина згодна на те, щоб отримувати маленьку заробітну плату, а тому вирушає за кордон або до іншого міста у пошуках достойної роботи. Також суттєвим є вплив кількості економічно активного населення. Зі зростанням кількості економічно активного населення навантаження на ринок праці збільшується, що супроводжується зростанням кількості мігрантів. Також можна дійти висновку про те, що економічна криза вносить певні зміни у міграційні процеси, однак криза 2008 року не мала тривалої післядії, отже, у докризовий та післякризовий періоди мали місце однакові тенденції щодо трудової міграції.

Науковий керівник – викладач Лебедев С. С.



Література: 1. Міжнародна економіка : підручник / За ред. А. А. Задой, В. М. Тарасовича. – Київ : ЦУЛ, 2012. – 416 с. 2. Про оплату праці народних депутатів України у 2015 році [Електронний ресурс] : Закон України від 16.04.2015 № 558. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/558/15-%D1%80%D0%B3>. 3. Населення України. Трудова міграція в Україні / Відповід. ред. Е. М. Лібанова. - Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. Н. В. Птахи НАН України, 2010. – 233 с. 4. Рівень мінімальної заробітної плати [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України : офіц. сайт. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/>. 5. Внутрішня та зовнішня міграція населення України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України : офіц. сайт. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.



ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

УДК 331.56(477)

Зіміна А. В.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто одну з найбільш актуальних нині проблем – проблему безробіття та її динаміку в Україні. Під час дослідження рівня безробіття приділено увагу таким факторам, як середньомісячна заробітна плата, питома вага підприємств, що займаються інноваціями, середньооблікова чисельність штатних працівників тощо.

Ключові слова: безробіття, заробітна плата, економетрична модель, інновації, населення.

Аннотация. Рассмотрена одна из наиболее актуальных в настоящее время проблем – проблема безработицы и ее динамика в Украине. При проведении исследования уделялось внимание таким факторам, как среднемесячная заработная плата, удельный вес предприятий, которые занимались инновациями, среднесписочная численность штатных работников и т.д.

Ключевые слова: безработица, заработная плата, эконометрическая модель, инновации, население.

Annotation. This article describes one of the most pressing issues at the moment, such as the problem of unemployment and its dynamics in Ukraine. Studies have shown that the rate of unemployment will depend on such factors as average wages, the proportion of companies that innovate, the average number of full-time employees.

Keywords: unemployment, wages, econometric model, innovation, population.

Безробіття – це соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, отже, поповнює резервну армію праці. За означенням Міжнародної організації праці, безробітною вважається особа, яка хоче і може працювати, але не має робочого місця [1]. Це явище не оминуло і України. Однією з корінних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки є безробіття. Безробіття становить велику загрозу для національного розвитку, воно відіграє роль дестабілізуючого фактора, коли кількість людей, охочих знайти роботу, перевищує кількість наявних робочих місць, що відповідають профілю і кваліфікації претендентів на ці місця.

Вивченням безробіття займалися такі вчені, як Т. Мальтус, Дж. Кейнс, А. Оуен. Протягом останніх років до вивчення цього феномена звертаються в наукових працях Л. Еневич, Ю. Маршавін, Я. Міклош, М. Миропольська, І. Моцін, М. Папів, В. Саульський, Л. Шиян та ін. Однак для України ця проблема залишається вивченою не повною мірою і потребує подальших досліджень.

Метою цієї статті є дослідження динаміки безробіття, визначення основних економічних чинників, що впливають на рівень безробіття в Україні, і побудова кількісної моделі цього явища.

Серед факторів, що впливають на динаміку безробіття, виділяють демографічні, техніко-економічні, економічні та організаційно-економічні чинники. До демографічних чинників відносять зміну частки економічно активного населення як наслідок зрушень у рівні народжуваності, смертності, статеві-вікової структури населення, середньої тривалості життя, а також у напрямках і обсягах міграційних потоків. Техніко-економічними чинниками є темпи і напрямки науково-технічного прогресу, що обумовлюють економію робочої сили, а також динаміка зміни господарських зв'язків і їх напрям. До економічних чинників належать стан національного виробництва, рівень інвестиційної активності, стан фінансово-кредитної системи, рівень цін та інфляції. Організаційно-економічними факторами є зміна організаційно-правових форм підприємств, що відбувається у процесі приватизації державної власності, акціонування підприємств, структурна перебудова [4].

Наведемо перелік макроекономічних показників, вплив яких на рівень безробіття в Україні досліджувався в межах цієї роботи. Одним із найважливіших показників розвитку економіки є середньомісячна заробітна плата, що характеризує розмір нарахованої заробітної плати, що припадає на одного працівника народного господарства. Також одним із показників, що може впливати на рівень безробіття у країні, є частка інноваційно-активних підприємств, тобто питома вага підприємств, що активно проводять інноваційну діяльність. Інновація – це нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, яке засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду. Також необхідно зважати на середньооблікову кількість штатних працівників. Цей показник визначає кількість зайнятих працівників за сферами економічної діяльності. Суть полягає у тому, що зайнятий працівник враховується лише один раз (за місцем основної роботи). Ще одним важливим показником є кількість зареєстрованих випадків захворювань, який показує рівень поширення усіх хвороб разом узятих і кожної окремо серед усього населення, а також у вікових, статевих, соціальних, професійних та інших групах населення.

Для дослідження впливу цих факторів на рівень безробіття було побудовано багатофакторну регресійну модель, у якій на першому етапі як результативну ознаку (y) було вибрано рівень безробіття, а факторними ознаками – середньомісячна заробітна плата (x_1), питома вага підприємств, які займалися інноваціями (x_2), середньооблікова чисельність штатних працівників (x_3) і кількість зареєстрованих протягом року випадків захворювань у розрахунку на тис. осіб (x_4). Аналіз здійснювався за статистичними даними, які наведені за період 2003–2012 рр. [3]. Вихідні дані надано в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Рік	$y, \%$	$x_1, \text{ грн}$	$x_2, \%$	$x_3, \text{ тис. осіб}$	$x_4, \text{ тис. осіб / рік}$
2003	9,7	462	15,1	11711	35585
2004	9,2	590	13,7	11316	32573
2005	7,8	806	11,9	11388	32912
2006	7,4	1041	11,2	11433	32240
2007	6,9	1351	14,2	11413	32807
2008	6,9	1806	13,0	11390	32467
2009	9,6	1906	12,8	10653	33032
2010	8,8	2250	13,8	10758	33080
2011	8,6	2648	16,2	10556	32381
2012	8,1	3041	17,4	10589	31162

Обчислення здійснювались за допомогою програми MS Excel з використанням вбудованих функцій і надбудови «Пакет аналізу».

Для уточнення специфікації моделі були визначені парні коефіцієнти кореляції між усіма факторами. Результати, які було отримано за допомогою надбудови «Кореляція», наведено в табл. 2.

З табл. 2 видно, що тісний кореляційний зв'язок існує тільки між факторами x_1 та x_3 (парний коефіцієнт кореляції дорівнює $-0,8779$), отже, в моделі доцільно залишити лише один із цих факторів. Оскільки коефіцієнт парної кореляції між факторами y та x_3 більше, ніж між факторами y та x_1 , то у моделі залишимо фактор x_3 . Тепер модель містить як зовнішні такі фактори: питома вага підприємств, які займалися інноваціями (x_2), середньооблікова чисельність штатних працівників (x_3) і кількість зареєстрованих випадків захворювань (x_4). За допомогою функції ЛИНЕЙН() виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі (табл. 3).

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції

	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄
y	1				
x ₁	-0,0967	1			
x ₂	0,2399	0,5753	1		
x ₃	-0,2599	-0,8779	-0,4725	1	
x ₄	0,4992	-0,5995	-0,1053	0,5236	1

Таблиця 3

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

b ₄ = 0,0005	b ₃ = -0,0037	b ₂ = 0,173	b ₀ = 32,6301
σ _{b4} = 0,0001	σ _{b3} = 0,0007	σ _{b2} = 0,1109	σ _{b0} = 11,1876
R ² = 0,8832	σ _e = 0,4788	-	-
F = 9,4544	dfE = 5	-	-
SSR = 8,6732	SSE = 1,1467	-	-

Рівняння регресії має вигляд:

$$\hat{y} = 32,6301 + 0,1730 \cdot x_2 - 0,0037 \cdot x_3 + 0,0005 \cdot x_4.$$

За даними, що виводяться за допомогою функції ЛИНЕЙН(), бачимо, що коефіцієнт детермінації дорівнює 0,8832, а емпіричне значення критерію Фішера (F) дорівнює 9,4544. Можна зробити висновок, що модель є значущою в цілому, оскільки емпіричне значення нижче за критичний для рівня значущості $\alpha = 0,05$, яке дорівнює $F_{0,05}(4; 5) = 5,19$. Наступним етапом є перевірка значущості кожного параметра окремо за допомогою критерію Стьюдента:

$$t_{b0} = \frac{32,6302}{11,1876} = 2,7499; \quad t_{b2} = \frac{0,173}{0,1109} = 1,5598; \quad t_{b3} = \frac{0,0037}{0,0007} = 3,3329; \quad t_{b4} = \frac{0,0005}{0,0001} = 2,9166.$$

Модель є значущою в цілому (за критерієм Фішера), але значущими (за критерієм Стьюдента) є тільки її параметри b₃ і b₄, оскільки критичне значення критерію Стьюдента дорівнює $t_{0,05}(5) = 2,5705$. Можна дійти висновку, що на рівень безробіття впливають середньооблікова чисельність штатних працівників і кількість зареєстрованих випадків захворювань. Питома вага підприємств, які займалися інноваціями (фактор x₂), не має такого впливу, як два інші фактори. Це можна пояснити тим, що технологічний процес сприяє економічному зростанню, що обумовлює зниження рівня безробіття.

Після аналізу економетричної моделі можна зробити такі висновки. Протягом 2003–2012 рр. кількість безробітних в Україні скоротилась в цілому з 2,8 млн осіб у 2003 р. до 1,6572 млн у 2012 р., тобто зменшувалась в середньому на 350,8 тис. осіб щорічно. Ця тенденція спостерігалась до 2009 р., коли в Україні почали відчуватись наслідки світової фінансової кризи. У 2009 р. рівень безробіття зріс до 9,6 %, оскільки різко знизився показник чисельності штатних працівників, що і призвело до зростання безробіття. Отже, для прийняття ефективних рішень у галузі зайнятості населення необхідна точна і достовірна інформація про роль факторів, що відображають територіальні відмінності рівня безробіття, яку можна отримати завдяки аналізу економетричної моделі процесу.

Науковий керівник – викладач Лебедев С. С.

Література: 1. Экономическая теория : учебник / С. В. Мочерный, В. Н. Некрасов, В. Н. Овчинников и др. – М. : ПРИОР, 2000. – 423 с. 2. Башнянин Г. І. Політична економія / Г. І. Башнянин, П. Ю. Лазур, В. С. Медведєв. – Київ : Ніка-Центр Ельга, 2000. – 516 с. 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Динамика украинской безработицы за 11 лет [Електронний ресурс] / ЛІГАБізнесІн-

форм : інформ. Агентство. – Режим доступу : <http://biz.liga.net/karera/all/novosti/2043683-dinamika-ukrainskoy-bezrobotitsy-za-11-let.htm>.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

УДК 3336.717.168

Зінченко А. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття організації внутрішнього аудиту валютних операцій банку, розкрито необхідність здійснення останнього в банках України, показано цілі роботи відділу внутрішнього аудиту та користувачів цього виду аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, аудитор, підприємство, відділ внутрішнього аудиту, валютні операції банку.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия организации внутреннего аудита валютных операций банка, раскрыта необходимость осуществления последнего в банках Украины, показано цели работы отдела внутреннего аудита и пользователей данного вида аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, аудитор, предприятие, отдел внутреннего аудита, валютные операции банка.

Annotation. The essence of the concept of internal audit bank foreign exchange transactions, reveals the need for banks in Ukraine last, shows the whole of the internal audit department and users of this type of audit.

Keywords: internal audit, auditor, enterprise, internal audit department, foreign exchange bank.

У зв'язку з безперервними процесами глобалізації та складністю економічної ситуації в Україні виникло чимало проблем у сфері валютних відносин. Швидко та ефективно вирішення проблем, пов'язаних із валютною системою, зараз, як ніколи, актуальне. Термінове проведення заходів, які би сприяли нормалізації валютного курсу, зміцненню позиції банківської системи в цілому, як всередині держави, так і на міжнародному ринку, сприятиме сталому економічному розвитку держави.

Під час активного переходу української банківської системи на міжнародний рівень виникає критична необхідність контролю за взаємодією банків у сфері валютних операцій. Значна частина фінансових результатів клієнтів банку залежить від здійснених валютних операцій банком, які, у свою чергу, можуть стати як джерелом прибутку, так і збитку. Це створює необхідність підвищення якості проведеного аудиту валютних операцій банків для прийняття управлінських рішень.

Дослідженням проблем аудиту та контролю валютних операцій присвячено велику кількість наукових праць таких вчених, як В. Палій, Дж. Робертсон, Я. Соколов, Н. Фадейкіна А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко, О. В. Васюренко, Л. М. Кіндрацька, В. Б. Кириленко, Я. Д. Крупка, М. В. Кужельний, Б. М. Литвин, В. Г. Лінник, В. М. Пархоменко, Л. П. Петрашко, М. І. Савлук, Р. І. Тиркало, Б. Ф. Усач, В. Г. Швець, та багато інших. Більшість робіт присвячено розкриттю проблеми організації системи внутрішнього аудиту її завдань і функцій. Менше приділяється уваги проблемам внутрішнього аудиту валютних операцій, з якими стикаються аудиторі, розгляду технології проведення аудиту валютних операцій.

Чинне законодавство України не містить чіткого визначення поняття «валютна операція», також відсутній перелік ознак, за якими можна відмежувати валютні операції від інших.



Визначення терміна «валютна операція», яке пропонує Артьомов М. М., «є близьким до визначення цивільно-правової угоди, з різницею наявності об'єкта з особливим правовим статусом, яким є валютна цінність» [1, с. 23]. Костенко О. А. розглядає це поняття «як вид банківської діяльності, пов'язаної з переходом права власності, інших прав на валютні цінності» [2, с. 48]. Тлумачення цього терміна Шкарупю В. К. та Коломійцем Т. О. передається через «дію фізичних і юридичних осіб, що спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх прав та обов'язків при здійсненні дій із валютою та валютними цінностями» [3, с. 200].

Найбільш зрозуміло цей термін розкриває Крохіна Ю. О., на думку якої «це встановлена валютним законодавством сукупність дій резидентів та нерезидентів, що здійснюється з валютою та валютними цінностями, як правило, у формі угод, характерною ознакою яких є рух валюти та валютних цінностей» [4, с. 200].

В період, коли є невідповідність законодавства щодо регулювання діяльності внутрішнього аудиту, кожна установа самостійно визначає методичні й інформаційні основи функціонування [5; 6].

Внутрішньобанківський аудит валютних операцій має свою специфіку. З одного боку, внутрішньобанківський аудит повинен обслуговувати запити різних користувачів його інформації, а з іншого – захищати інтереси тільки власників банку (акціонерів).

Під аудитом валютних операцій слід розуміти перевірку даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності стосовно активних і пасивних операцій, пов'язаних із валютою та валютними цінностями, з метою зниження валютних ризиків банківської установи та висловлення незалежної думки аудитора про достовірність фінансової звітності та інформації, наведеної у примітках, системі обліку, та її відповідність до чинного законодавства та внутрішніх положень банку.

Можна виділити такі основні етапи аудиту валютних операцій [7]:

- 1) оцінювання діяльності банку на валютному ринку, його конкурентоспроможності;
- 2) визначення рівня ефективності залучення та використання ресурсів в іноземній валюті та дотримання нормативів НБУ у сфері валютних операцій;
- 3) дотримання правил купівлі-продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України та міжнародних валютних ринках;
- 4) дотримання правил відкриття та обслуговування поточних депозитних рахунків фізичних осіб, суб'єктів господарювання та порядку функціонування кореспондентських рахунків банків-резидентів і нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у валюті України;
- 5) виконання функцій агента валютного контролю;
- 6) дотримання правил здійснення валютно-обмінних операцій через каси та пункти обміну іноземної валюти та встановленого порядку формування звітності;
- 7) дотримання встановлених вимог щодо декларування валютних цінностей, які належать банку та перебувають за межами України, і вимог валютного законодавства під час проведення власних валютних операцій банку;
- 8) оцінка ресурсної бази в іноземній валюті та ефективність її використання;
- 9) аналіз вартості залученої і розміщеної іноземної валюти;
- 10) аналіз дохідності (збитковості) операцій з іноземною валютою, порівняння з минулими періодами.

Специфікою внутрішнього аудиту є дотримання правильності відображення валютних операцій у системі обліку банку, проте ці функції суттєво звужують роль та ефективність аудиту згідно з міжнародними стандартами. Також витрати на внутрішній аудит повинні повною мірою компенсуватись виявленням помилок, наданням рекомендацій, пропозицій стосовно удосконалення системи обліку.

Якісний аналіз результатів внутрішнього аудиту, який поєднує результати попередньої аудиторської перевірки, підтримує високий рівень ефективності менеджменту, знижує аудиторські ризики, врахує складність аудиторської перевірки підвищує ефективність управління ризиками, пов'язаними з банківською діяльністю та з операціями в іноземній валюті.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Артьомов М. М. Валютне регулювання / М. М. Артьомов // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 6. – С. 23–29. 2. Костенко О. А. Правові засади валютного регулювання в Україні : навч. посіб. / О. А. Костенко. – Київ : КНТ, 2009. – 224 с. 3. Шкарупя В. К. Фінансове право України : навч. посіб. / В. К. Шкарупя, Т. О. Коломоєць, І. О. Сквирський. – Київ : Істина, 2007. – 256 с. 4. Крохіна Ю. А. Финансовое право / Ю. А. Крохіна. – М. : Норма, 2008. – 304 с. 5. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/zakon-ukrajini-pro-auditorsk>. 6. Положення про

організацію внутрішнього аудиту в КБ України [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 20.03.1998 № 114. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 7. Глебова Н. В. Формування інформаційного забезпечення валютних операцій банку в системі обліку та аудиту / Н. В. Глебова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 370–377.

РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 33.021.8:336.221(447)

Злобіна А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено ретроспективний аналіз основних етапів становлення й розвитку місцевого оподаткування в Україні. Детально проаналізовано динаміку загального обсягу, а також структури надходжень місцевих податків і зборів у 2007–2014 рр. Визначено напрями підвищення фінансової автономії органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцеве оподаткування, податки та збори, реформування оподаткування в Україні, органи місцевого самоврядування, місцеві бюджети.

Аннотация. Проведен ретроспективный анализ основных этапов становления и развития местного налогообложения в Украине. Подробно проанализирована динамика общего объема, а также структуры поступлений местных налогов и сборов в 2007–2014 гг. Определены направления повышения финансовой автономии органов местного самоуправления.

Ключевые слова: местное налогообложение, налоги и сборы, реформирование налогообложения в Украине, органы местного самоуправления, местные бюджеты.

Annotation. Was conducted a retrospective analysis of the main stages of formation and development of local taxation in Ukraine. A detailed analysis of total dynamics and structure of local taxes and fees in the 2007–2014 years. Defined the ways of improving the financial autonomy of local governments.

Keywords: local taxation, taxes and fees, tax reform in Ukraine, local authorities, local budgets.

Наявна система розподілу податкових надходжень між бюджетами різних рівнів суттєво обмежує здатність органів місцевого самоврядування у повному обсязі виконувати покладені на неї функції. З огляду на це, особливої актуальності набуває питання підвищення значущості місцевих податків і зборів у контексті реформування податкової системи України.

У вітчизняній економічній науці дослідження проблемних аспектів і перспектив розвитку місцевого оподаткування достатньо широко висвітлено у працях вчених та економістів, серед них: В. Андрущенко, М. Бадила, О. Василик, Ю. Іванов, О. Кириленко, В. Павлов, В. Симоненко, В. Суторміна, Л. Тарангул та ін.

Складовою частиною системи оподаткування України є місцеві і податки та збори. Їх сутність полягає у тому, щоб забезпечити органи місцевого самоврядування певними фінансовими ресурсами, за рахунок яких відбувається реалізація їх функцій і задач [1, с. 35–43].

Початком становлення місцевого оподаткування в Україні вважається прийняття Закону України «Про систему оподаткування» [2] та Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки та збори» [3]. Перелік місцевих податків та зборів, які справлялися в Україні до набуття чинності Податкового кодексу України (далі – ПКУ) у 2011 р. наведено у табл. 1 [2, ст. 15].

Таблиця 1

Місцеві податки та збори до набуття чинності ПКУ

№	Податки	Збори
1	Комунальний податок	Збір за паркування автомобілів
2	Податок із реклами	Ринковий збір
3		Збір за видачу ордера на квартиру
4		Збір із власників собак
5		Курортний збір
6		Збір з осіб, які беруть участь у бігах на іподромі
7		Збір за виграш на бігах на іподромі
8		Збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі
9		Збір за право використання місцевої символіки
10		Збір за право проведення кіно- та телезйомок
11		Збір за проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу та лотерей
12		Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі

Динаміку загального обсягу надходжень місцевих податків і зборів до бюджету з 2007 р по 2010 р. наведено на рис. 1.

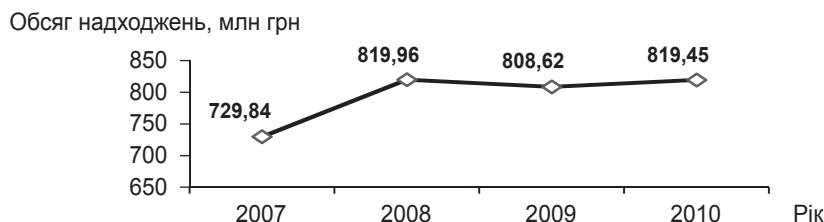


Рис. 1. **Обсяг надходжень місцевих податків і зборів у 2007–2010 рр.**, млн грн

Відповідні дані отримано зі звітів Державної казначейської служби України про виконання бюджетів усіх рівнів [4].

Як видно на рис. 1, обсяг місцевих податків і зборів у 2008 р. збільшився на 12,35 %. У 2009 р. внаслідок прояву кризових явищ в економіці значення відповідного показника зменшилося на 1,38 %, однак у 2010 р. простежується його відновлення майже до рівня 2008 р.

Структуру місцевих податків і зборів у 2007–2010 рр. наведено на рис. 2.



Рис. 2. **Структура надходжень місцевих податків та зборів у 2007–2010 рр.**, %

Найбільшу питому вагу у структурі надходжень місцевих податків і зборів мав ринковий збір. Протягом 2007–2010 рр. його частка збільшилася на 2,73 %.

З 1 січня 2011 р. набув чинності ПКУ, позитивним зрушенням якого було скорочення кількості податків і зборів за рахунок скасування їх із ухвалою низькою фіскальною ефективністю (табл. 2) [5, ст. 10].

Місцеві податки та збори, що діяли з 2011 р. по 2014 р.

№	Податки	Збори
1	Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності
2	Єдиний податок	Збір за місця для паркування транспортних засобів
3		Туристичний збір

Частина платежів було трансформовано, зокрема: збір за місця для паркування транспортних засобів мав назву «збір за припаркування автотранспорту», туристичний збір – «курортний збір», збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності відносився до загальнодержавних податків як «плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності», а єдиний податок був у складі загальнодержавних.

Динаміку обсягу надходжень місцевих податків і зборів наведено на рис. 3 [4].

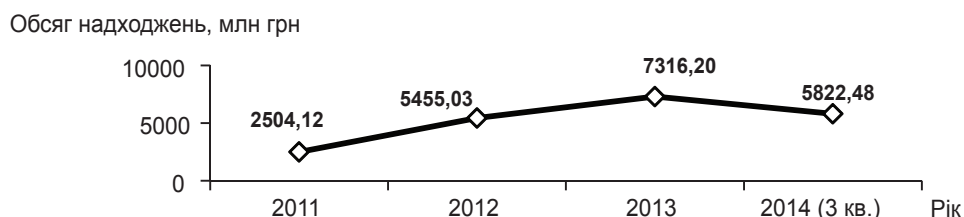


Рис. 3. Обсяг надходжень місцевих податків і зборів у 2011–2014 рр., млн грн

Структуру надходжень місцевих податків і зборів у 2011 і 2014 рр. наведено на рис. 4, 5.

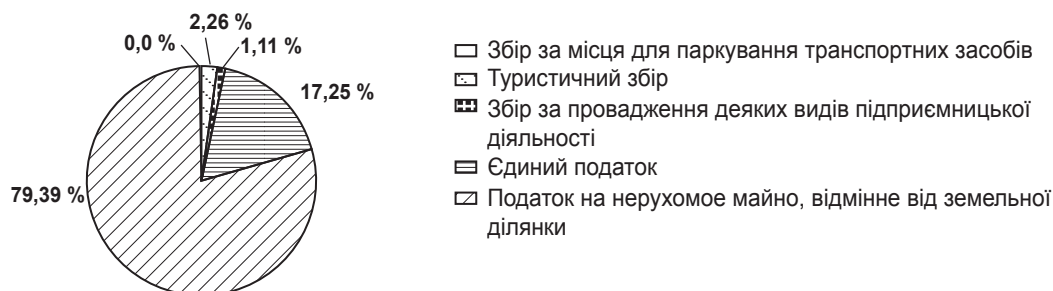


Рис. 4. Структура надходжень місцевих податків і зборів у 2011 р., %

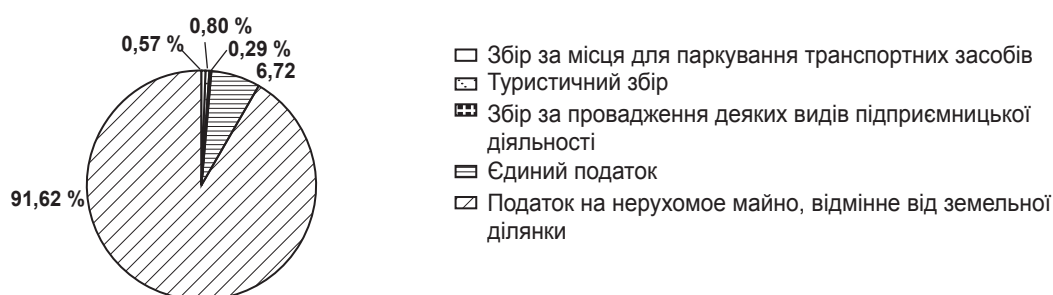


Рис. 5. Структура надходжень місцевих податків і зборів у третьому кварталі 2014 р., %

Отже, у 2011 та 2014 рр. найбільшу питому вагу займає єдиний податок (79,39 % та 91,62 % відповідно).

З 1 січня 2015 р. набув чинності Закон України № 71-VIII, який передбачає скорочення кількості місцевих податків і зборів із п'яти до чотирьох (табл. 3) [6].

Для більш ефективного розвитку місцевого оподаткування необхідно провести такі заходи: створення дієвого механізму контролю за своєчасністю справляння місцевих податків; застосування до платників місцевих податків і зборів адекватних заходів відповідальності за порушення ними норм податкового законодавства; закріплення



на законодавчому рівні гарантії отримання місцевими бюджетами податків і зборів. Таким чином, зміцнення фінансової спроможності місцевих бюджетів залежить від удосконалення системи місцевого оподаткування.

Таблиця 3

Місцеві податки та збори з 01.01.2015 р.

№	Податки	Збори
1	Податок на майно: – плата за землю; – податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; – транспортний податок	Збір за місця для паркування транспортних засобів
2	Єдиний податок	Туристичний збір

Науковий керівник – канд. екон. наук, старший викладач Антоненко С. В.

Література: 1. Бадила М. Роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів бюджету міста / М. Бадила // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 11. – С. 35–43. 2. Про систему оподаткування [Електронний ресурс] : Закон України від 25.06.1991 № 1251-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>. 3. Про місцеві податки та збори [Електронний ресурс] : Декрет Кабінету Міністрів України від 20.05.1993 № 56-93. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/56-93>. 4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>. 5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. 6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.



CREDIT RISKS DURING THE CRISIS OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM

UDC 336.7(477)

Isaieva P. A.

4th year student

Department of Economics and Law of S. Kuznets KhNUE

Annotation. The article considers the work of the Ukrainian banking system. This system is typical for Eastern European countries and it clarifies the dynamics, structure, profitability and risks of the credit portfolio of pre-crisis and crisis periods of 2006 - 2010. Knowledge of these aspects reveals the main trends and problems in managing the national banking system credit risk. Theoretical and practical implications of macroeconomic research devoted to the credit risk of national banking system are also reflected in the article.

Keywords: risk, analysis, crisis, period, ratio, banking system.

Анотація. Українська банківська система, будучи схожою з системами країн Східної Європи, висвітлює динаміку, структуру, прибутковість і ризики кредитного портфеля банківської системи країни, що розвивається в докризові і кризові періоди (в цьому випадку з 2006 по 2010 рр.). Знання цих аспектів відіграють важливу роль у виявленні основних тенденцій та проблем в управлінні кредитним ризиком національних банківських систем. У статті розглянуто теоретичні та практичні наслідки макроекономічних досліджень, присвячених кредитному ризику національних банківських систем.

Ключові слова: кредит, ризик, аналіз, криза, період, відношення, банківська система.



Анотація. Українська банківська система, будучи схожею з системами стран Восточной Европы, освещает динамику, структуру, доходность и риски кредитного портфеля банковской системы страны, развивается в докризисные и кризисные периоды (в данном случае с 2006 по 2010 гг.). Знание этих аспектов играет важную роль в выявлении основных тенденций и проблем в управлении кредитным риском национальных банковских систем. В статье рассмотрены теоретические и практические последствия макроэкономических исследований, посвященных кредитному риску национальных банковских систем.

Ключевые слова: кредит, риск, анализ, кризис, период, отношение, банковская система.

This article describes the dynamics, structure, profitability and risks of the credit portfolio of the Ukrainian banking system.

The topicality of this article is obvious. The credit risk is available in all types of activities and their influence on the counterpart's, the emitter's or the borrower's activity. Credit risks are the fundamental reason of bank bankruptcies, i.e. about 40 % of bank bankruptcies have occurred through low crediting standards and related to fast growth and the size of loans. Special attention is paid to speculative (and, thereby, highly risk) industries and economy sectors (such as real estate). The bankruptcies occurred due to granting credits to owners, other affiliated members, or sister companies [1].

The aim of the article is to describe the credit risk portfolio in the crisis period.

The objective of this article is to determine approaches to the credit policy formation of different size banks which is based on the net assets.

The Ukrainian bank crisis in 2009 was preceded by deterioration of bank credit portfolio due to increase of the credit risk portfolio which was characterized by increase of the specific weight of possible losses from credit operations including losses from credit risk reserves (from 4.54 % in 2006 to 14.96 % in 2010), as well as losses from problem credits (from 1.65 % in 2006 to 11.24 % in 2010) [2]. In the analyzed period, the lowest value of the specified coefficients was observed in 2007, the highest one in the crisis year of 2009, and the very highest one in the post crisis year of 2010 [3].

The losses from problem credits grew about 5 times from 2008 to 2010 (from 2.27 % to 11.24 %) which significantly exceeds the estimate growth of probable losses from credit risk reserves during the specified period (from 5.62 % to 14.96 %, i.e. more than 2 times higher). Thus, during times of economic deterioration, the losses from credit operations can exceed the reserves generated to cover them and can serve as a cause of security threat potentially leading to bankruptcy of certain banks [4, p.180].

The ratio between the reserves for credit indebtedness and granted credits indicates that the specified ratio was somewhat higher in major Ukrainian banks than in small banks during the pre-crisis period (in 2008 6.08 % against 5.37 % in small banks). However, in the post crisis year of 2010, it was the lowest (18.32 % in major against 5.60 % in small banks). Considering the conditions of the Ukrainian banking system and the above conclusions, it is evident that the smaller a bank strives more to provide reserves to cover problem credits, whereas major banks carry out a more risky crediting policy.

Generalization of indices and factors that characterize the risk of credit portfolio of Ukrainian banks allows to understand how to optimize a national bank's credit policy:

1. A reliable credit policy should not only determine the bank risk management strategy, but also limit the total sum of granted credits. The amount of granted credits should not exceed 65 – 70 % of the bank's cumulative assets; exceeding the specified value even in the short-term period. It entails substantial increase of credit risks.

2. A high risk credit strategy increases general profitability during economic growth, but also decreases liquidity and reliability due to the increased probability of financial loss whilst carrying out high risk credit operations (especially during economic recession). Therefore, a high risk credit strategy requires a stable macro-environment and it is realizable only within short-term time periods. To optimize the risk level of a bank credit portfolio, it is necessary to establish more rigid restrictions on the ratio of credits granted to physical bodies. However, it is possible to allow some deviations from established restrictions for other categories of borrowers if they are supported by bank management [5, p. 121].

3. To decrease credit risks and to provide conditions for long-term development of domestic banks it is necessary to redistribute long-term credits in favor of crediting the real economy sector. Industries should be prioritized by establishing rigid conditions as to the purpose and target of received credits.

4. To predict the level of bank credit risk it is necessary to consider the development cycle of national economy which allows an objective adjustment of risk management policy, especially during the periods of predicted economic recession and crisis.

5. To form a long-term bank credit policy it is important to shift from a dynamic strategy focused on short-term profits through speculative financial instruments and operations, including consumer credits, to a long-term strategy focused on investment into the development of the real economy sector of the Ukrainian economy.

To sum up, we may take into account the recommendations, developing the credit policy of national banks. It will allow not only long-term efficiency of banking credit activity but also stable growth of the population's solvent demand



and an increased rate of economic growth (nominal GDP). In future, in order to eliminate the existing shortcomings within the risk management system of the Ukrainian bank credit portfolio, it is necessary to identify the major risk factors based on a qualitative analysis. The results can be used to form a reliable bank credit policy and to determine the credit risk strategy.

Scientific Adviser – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer Butkovsky N. O.

Literature: **1.** Allen M. A Balance Sheet Approach to Financial Crisis / M. Allen, C. Rosenberg, C. Keller, B. Setser, and N. Roubini // IMF Working Paper, 2002. – 210 p. **2.** Bank Requisitions of Credits Granted to the Economy of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.bank.gov.ua/statist>. **3.** Begg D., R. Portes R. Enterprise Debt and Economic Transformation: Financial Restructuring in Central and Eastern Europe / D. Begg, R. Portes. – Cambridge : MA, 1992. – 25 p. **4.** Golodniuk I. Evidence on the Bank-Lending Channel in Ukraine / I. Golodniuk // Journal of Research in International Business and Finance, 2006. – P. 180–199. **5.** Герасимович М. Д. Анализ банковской деятельности / М. Д. Герасимович. – Киев : КНЭУ, 2003. – С. 121–168.



СУТНІСТЬ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

УДК 336.717 (477)

Ісмайлова В. В.
Глущенко К. С.

Студенти 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття «факторингові операції», види факторингових операцій банку, принцип функціонування факторингу у комерційних банках України. Визначено, які суб'єкти мають право здійснювати факторингові операції, а які – ні. Порівняно умови факторингу і банківського кредиту та визначено їх відмінності.

Ключові слова: факторинг, фактор, комерційні банки, дебіторська заборгованість, боргові зобов'язання, фактор-посередник.

Аннотация. Рассмотрены понятие «факторинговые операции», виды факторинговых операций банка, принцип функционирования факторинга в коммерческих банках Украины. Определено, какие субъекты имеют право осуществлять факторинговые операции, а какие – нет. Сравнены условия факторинга и банковского кредита и определены их отличия.

Ключевые слова: факторинг, фактор, коммерческие банки, дебиторская задолженность, долговые обязательства, фактор-посредник.

Annotation. The paper discusses the concept of “factoring”, kinds of factoring operations of the Bank, the principle of operation of factoring in commercial banks of Ukraine. Defined which entities have the right to carry out factoring operations, and what is prohibited. Compared conditions of factoring and Bank loan and their differences.

Keywords: factoring, the factor, commercial banks, receivables, debt factor intermediary.

У підприємницькій діяльності суб'єкти господарювання не виконують взяті на себе грошові зобов'язання. У таких випадках комерційні банки відступають за плату належні їм права вимоги виконання грошових зобов'язань



третім особам. Для здійснення таких операцій необхідно знати вимоги, а також яким чином вони регулюються. У цій статті ми розглянемо поняття та особливості здійснення факторингових операцій у комерційних банках України.

Дослідженням проблем здійснення факторингових операцій у комерційних банках займалися такі вчені, як: Грищенко Ю. І., Лозівський Л. Ш., Стародубцев Є. Б., Райзберг Б. А. Отже, ці питання є актуальними і на сьогодні та вимагають деяких уточнень і змін.

Метою цієї роботи є вивчення основних аспектів проведення факторингових операцій у комерційних банках України.

Для початку дамо кілька визначень поняття «факторингові операції».

Факторинг – придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги з прийняттям на себе ризику виконання таких вимог та приймання платежів [1].

Факторингові операції – спосіб фінансування торговельних операцій на основі факторингу, попередньої оплати рахунків банками-комісіонерами, що представляє собою своєрідну форму кредитування торгового капіталу [2].

Факторингові операції – купівля торгових заборгованостей виробнику з прийняттям на себе обов'язків із їх стягнення і ризику неплатежу; виробник завдяки цьому отримує оборотний капітал. Фірма, що займається факторингом, називається фактором [3].

Стосовно діяльності банків під факторингом розуміється покупка ними термінових платіжних вимог, що виникають із поставки товарів. Основна мета факторингового обслуговування банком – забезпечити клієнту можливість займатися основною діяльністю – продажами, не відволікаючись на постійне вирішення фінансових питань. Таким чином, факторингова компанія (фінансовий агент, фактор) допомагає перетворити дебіторську заборгованість у гроші і ліквідувати касові розриви [4].

Згідно з ч. 1 ст. 1077 Цивільного кодексу України за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [5].

Основна мета факторингового обслуговування – інкасування дебіторських рахунків своїх клієнтів і отримання належних на їх користь платежів. У світовій практиці існують такі види факторингових операцій банків:

- факторинг із фінансуванням і без фінансування;
- відкритий і закритий (конфіденційний) факторинг;
- без права регресу і з правом регресу;
- внутрішній і міжнародний тощо.

При факторингу з фінансуванням клієнт (постачальник товару) поступається фактору-посереднику правом подальшого отримання платежів від покупців. Таким чином, фактор-посередник надає клієнту кредит у вигляді дострокової оплати поставлених товарів [6].

Під факторингом без фінансування розуміють інкасування фактором-посередником дебіторських рахунків клієнта. У цьому випадку клієнт факторингової компанії або банку, відвантаживши продукцію, пред'являє рахунки своєму покупцю через фактора-посередника, завдання якого полягає в одержанні належних на користь клієнта платежів у терміни, узгоджені клієнтом (постачальником) і покупцем у господарському договорі.

Відкритий факторинг – це вид факторингу, за якого платник (боржник) повідомляється про участь і розрахунки фактора-посередника. Оповіднення здійснюється шляхом запису на рахунку-фактурі про направлення платежу на адресу фактора [5].

При закритому, або конфіденційному факторингу, покупець взагалі не повідомляється про переуступку постачальником вимог фактору-посереднику. У цьому випадку боржник веде розрахунки із самим постачальником, а останній після отримання платежу повинен перерахувати відповідну його частину факторинговій компанії для погашення кредиту.

Факторинг без права регресу означає, що фактор-посередник при несплаті покупцем рахунків протягом певного терміну повинен сплатити всі витрати зі стягнення боргу на користь кредитора. У цьому випадку постачальник не несе ризику за проданою ним фактору дебіторською заборгованістю.

У договорі між клієнтом і фактором-посередником може передбачатися і право регресу, тобто право повернення фактором клієнту несплачених покупцем рахунків із вимогою погашення кредиту. На практиці факторинг із правом регресу застосовується вкрай рідко. Факторингові фірми, як правило, весь ризик неплатежу покупця беруть на себе.

Розрізняють факторинг внутрішній, коли постачальник, його клієнт і банк, який здійснює факторингові операції, знаходяться в межах однієї країни. При експортному (міжнародному) факторингу постачальник, його



клієнт і банк, який здійснює факторингові операції, знаходяться в різних країнах. Як правило, експортер укладає з фактором договір глобальної цесії, в якому зобов'язується поступатися фактору дебіторською заборгованістю всіх або певного кола покупців (наприклад, усіх покупців у певній країні).

У договорі фіксуються обов'язки сторін. З боку фактора-посередника – це своєчасна оплата переданих йому боргових зобов'язань, своєчасна інформація клієнта про стан розрахунків із платниками або можливості появи труднощів із певними платниками. Постачальник, у свою чергу, зобов'язаний надавати банку всю документацію про поставки товарів (надання послуг), включаючи документи, які підтверджують, що клієнт прийняв товари (послуги); надання банку відомостей про несприятливі зміни, що відбулися з платниками, що можуть змінити ступінь ризику факторингових операцій банку; участь разом із банком у розгляді справ в арбітражі. Оскільки факторингові операції носять ризиковий характер, факторингова компанія повинна ретельно вивчити фінансовий стан потенційного клієнта.

Визначимо, які суб'єкти мають право здійснювати факторингові операції.

Згідно з п. 11 ч. 1 ст. 4 Закону "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг" факторинг належить до фінансових послуг, які до цього закону надаються фінансовими установами.

Щоб здійснювати факторингові операції, фінансова установа повинна числитися у Реєстрі фінансових установ, а в додатку до свідоцтва про реєстрацію фінансової установи у видах фінансових послуг, які фінансова компанія має право здійснювати без отримання ліцензій та / або дозволів відповідно до законодавства, має бути вказаний факторинг [7].

Не всі фінансові установи мають право здійснювати факторингові операції. На факторингове обслуговування не приймаються підприємства та організації:

- з великим числом дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою;
- що займаються спекулятивними бізнесом;
- що виробляють нестандартну або вузькоспеціалізовану продукцію;
- що працюють субпідрядниками (будівельні й інші фірми);
- що реалізують вроздріб широкий набір «дрібної» продукції;
- що практикують бартерні угоди.

Факторингові операції не проводяться також відносно боргових зобов'язань філій (відділень) підприємств, боргових зобов'язань фізичних осіб або вимог до бюджетних організацій.

Порівнюємо умови факторингу і банківського кредиту [7] (табл. 1)

Таблиця 1

Порівняльна характеристика умов факторингу і банківського кредиту

Факторинг	Банківський кредит
<ul style="list-style-type: none"> – факторингове фінансування пов'язане з терміном відстрочки платежу; – розмір фінансування може зростати в міру зростання обсягу продажів постачальника; – факторингове фінансування погашається за рахунок коштів покупця (дебітора постачальника); – спрощене оформлення факторингової операції; – надаються додаткові послуги з управління дебіторською заборгованістю, інформаційно-аналітичне обслуговування, консалтинг тощо; – факторингове обслуговування може тривати безстроково; – в угоді факторингу зайняті: фактор, кредитор, боржник 	<ul style="list-style-type: none"> – кредит видається на фіксований термін, обумовлений у кредитному договорі; – сума кредиту заздалегідь обумовлюється у кредитному договорі; – кредит повертається кредитотримувачем; – для отримання кредиту – досить тривала процедура, з великою кількістю документів; – при кредитуванні банком аналогічні послуги зазвичай не передбачаються в кредитному договорі; – погашення кредиту не гарантує отримання нового; – кредит опосередковує угоду між кредитором (банком) і кредитотримувачем (клієнтом)

Таким чином, факторинг є різновидом комісійної операції, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу постачальника і пов'язана з переуступкою неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур та векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг факторингової фірми або факторингового відділу банку. Також велику увагу приділено визначенню видів факторингових операцій банків; які суб'єкти мають право здійснювати факторингові операції, а які не мають; порівняно умови факторингу і банківського кредиту, що дає можливість досліджувати ці питання в подальших дослідженнях.

Науковий керівник – старший викладач Литвиненко А. А.



Література: 1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 2. Кураков Л. П. Экономика и право : словарь-справочник / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. – М. : Вуз и школа, 2004. – 1288 с. 3. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с. 4. Грищенко Ю. И. Сущность и механизм факторинговых операций [Електронний ресурс] / Ю. И. Грищенко // Справочник экономиста. – 2009. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.profiz.ru/se/6_2009/factoringovye_operacii/. 5. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 6. Коробова Г. Г. Факторинговые операции в коммерческом банке [Електронний ресурс] / Г. Г. Коробова. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru/2010/03/22/factoringovye_operacii.html. 7. Сахнацкий А. Особенности осуществления факторинговых операций [Електронний ресурс] / А. Сахнацкий // Правовий тиждень. – Режим доступу : http://www.prostopravo.com.ua/prava_biznesa/dogovornye_otnosheniya/stati/osobennosti_osuschestvleniya_factoringovyh_operatsiy.



ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.932:658.7

Кальченко М. О.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено основні етапи формування логістичних систем на підприємстві, що складаються з комплексу взаємопов'язаних напрямків діяльності із забезпечення міжфункціональної інтеграції управління матеріальним потоком на підприємствах.

Ключові слова: логістика, логістична система, етапи формування.

Аннотация. Определены основные этапы формирования логистических систем на предприятии, состоящие из комплекса взаимосвязанных направлений деятельности по обеспечению межфункциональной интеграции управления материальным потоком на предприятии.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, этапы формирования.

Annotation. The article defines the main stages of logistics systems in the enterprise which consist of complex of interrelated directions of activity to ensure cross-functional integration of material flow management in the enterprise.

Keywords: logistics, logistic system, stages of formation.

Логістична система на підприємстві являє собою цілісну сукупність елементів, які володіють певними характеристиками, різномірні за якістю, взаємодіють між собою та можуть бути поєднані в підсистеми. Створення логістичної системи на підприємстві переслідує мету забезпечення постачання продукції в заданий час у потрібній кількості з максимально можливою якістю та мінімальними витратами. Крім того, сьогодні підприємства стикаються з безліччю потенційно конфліктуючими потребами споживачів.

Автори, що висвітлюють проблеми становлення та розвитку логістики в Україні, переважно досліджують зарубіжний досвід застосування логістичних підходів на виробничих підприємствах. Кількість літературних джерел, в яких досліджуються питання, що стосуються застосування логістики та формування логістичних систем на підприємствах сфери послуг, є невеликою. Зарубіжними науковцями К. Кльозе, Л. Міротінім, Б. Анікінім частково досліджено проблеми формування логістичних систем на підприємствах сфери послуг. Серед українських фахівців важливий внесок у розвиток логістики зробили Є. Крикавський, Н. Чухрай, М. Окландер, В. Николайчук,



І. Смірнов. У літературних джерелах [1–3] проаналізовано властивості логістичних систем; у працях [3–5] наведено їхню класифікацію. Пропозиції щодо вирішення деяких проблем та основні положення становлення фундаментальних теоретичних положень формування логістичних систем висвітлено у літературних джерелах [2–4; 7].

Метою статті є визначення основних етапів формування логістичної системи на підприємстві.

Під логістичною системою розуміють організаційно-управлінський механізм координації, який дає змогу досягти ефекту завдяки чіткій злагодженості у діях спеціалістів різноманітних служб, які беруть участь в управлінні матеріальним потоком [6].

Мета логістичної системи – доставка у задане місце необхідної кількості та асортименту товарів і виробів, максимально підготовлених до виробничого чи особистого споживання при заданому рівні витрат [5]. Поряд з функціональними підсистемами, до яких відноситься закупівельна, виробнича, розподільча, логістична система має і забезпечуючі підсистеми (наприклад, інформаційну, правову, кадрову тощо).

Визначення найбільш оптимальної логістичної системи здійснюється за допомогою розробки проекту. Для цього слід означити три стани: виявлення проблем, планування шляхів їх вирішення і розробка пропозицій щодо створення проекту.

Формування та планування логістичної системи необхідно починати зі всебічної оцінки поточної ситуації. Тобто проаналізувати зовнішнє середовище, процес і характерні характеристики наявної системи, а також визначити, які зміни необхідні. Це можна зробити, провівши ситуаційний аналіз, котрий дає змогу вивчати внутрішній устрій логістичної системи, оцінювати ринкове та конкурентне середовище. Вивченню підлягає увесь логістичний процес і кожна логістична функція окремо. Зміст дослідження залежить від потрібної глибини аналізу.

Аналіз теоретичних досліджень [4] дозволяє визначити послідовність дій під час формування логістичної системи на вітчизняних підприємствах (рис. 1), згідно з якою можна виділити такі основні етапи формування логістичної системи на вітчизняних підприємствах:

1. Вибір стратегії формування логістичної системи має базуватися на основі аналізу навколишнього середовища та техніко-економічного аналізу діяльності підприємства легкої промисловості. Стратегія розробки системи має не тільки постулювати основні цілі та задачі логістики підприємства, але і не суперечити меті діяльності підприємства та дозволяти моделювати логістичну систему.

2. Аналіз наявного ланцюга «закупівля-виробництво-розподіл» на максимальну відповідність поставленим цілям передбачає оцінку логістичного потенціалу підприємств легкої промисловості та виявлення у цьому ланцюзі вузьких місць. У логістичній системі має бути досягнуте оптимальне співвідношення в задоволенні суперечливих інтересів різних структурних підрозділів.

3. Організаційні перетворення у структурі управління підприємства проводяться у двох напрямках:

- перепроєктування процесу управління матеріальним потоком (централізація процесу планування й оперативного управління матеріальним потоком та його інтеграція відповідно до MRP II технологій управління);
- вибір найкращої форми побудови організаційної структури управління (формування матричної структури управління).

4. Розробка заходів щодо управління запасами передбачає оптимізацію їх рівня для забезпечення безперервного виробничого процесу, мінімізації витрат і підвищення якості обслуговування споживачів.

5. Оцінка ефективності функціонування логістичної системи має базуватися на обліку логістичних витрат, визначенні оптимального рівня обслуговування споживачів та на розрахунку показника економічної ефективності.

Ще однією умовою під час формування логістичних систем є врахування таких принципів [1]:

- принцип послідовного просування по етапах створення системи;
- принцип узгодження інформаційних, ресурсних і інших характеристик проектованої системи;
- принцип відсутності конфліктів між цілями окремих підсистем і цілями всієї системи.

Таким чином, в результаті дослідження визначено, що призначення логістики полягає у формуванні на підприємстві логістичної системи, під якою має розумітися організаційно-управлінський механізм координації, який дає змогу досягти ефекту завдяки чіткій злагодженості у діях спеціалістів різноманітних служб, які беруть участь в управлінні матеріальним потоком. Під час формування логістичної системи на підприємстві необхідно враховувати безліч факторів і постійно збирати відповідну інформацію. Запропонована модель формування логістичної системи, яка складається з комплексу взаємопов'язаних напрямків діяльності із забезпечення міжфункціональної інтеграції управління матеріальним потоком, дозволить побудувати власну логістичну модель для кожного окремого підприємства, виходячи з його стратегічних цілей. Тому подальший розвиток досліджень має бути націлений на створення та впровадження ефективного механізму управління логістичною системою на підприємстві з метою скорочення логістичних і виробничих витрат, зменшення запасів і кількості їх переміщень, загального збільшення прибутку підприємства та підвищення ефективності функціонування підприємства загалом.

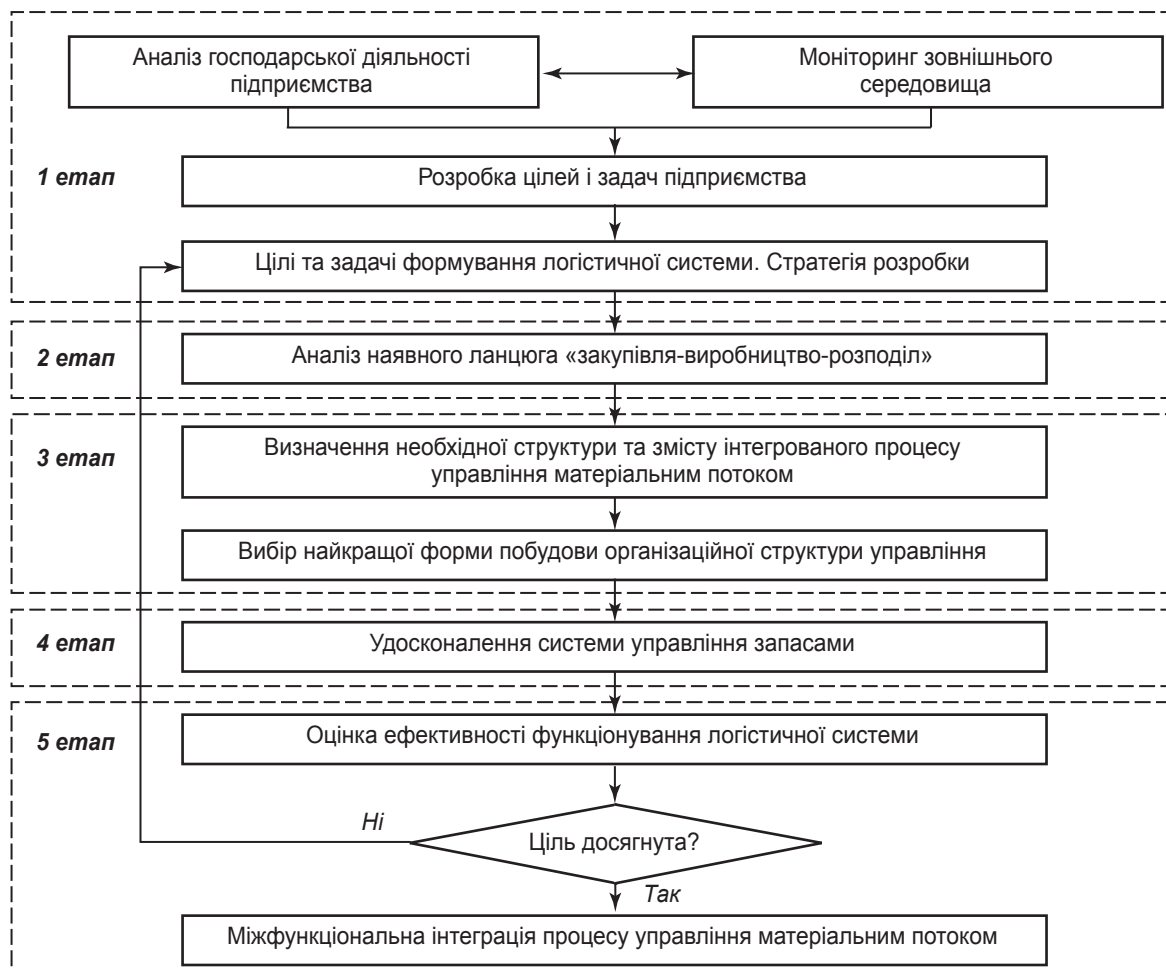


Рис. 1. Модель формування логістичної системи

Науковий керівник – канд. екон. наук, старший викладач Немашкало К. Р.

Література: 1. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка" ; Інтелект-Захід, 2004. – 416 с. **2.** Николайчук В. Е. Логистический менеджмент : учебник / В. Е. Николайчук. – Москва : Дашков и К^о, 2012. – 978 с. **3.** Колодізева Т. О. Проектний підхід до організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем підприємств / Т. О. Колодізева, Г. С. Панасьянц // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 265–268. **4.** Аникин Б. А. Логистика / Б. А. Аникин. – М. : Проспект, 2013. – 406 с. **5.** Гаджинский А. М. Логистика : учеб. для высш. учеб. завед. по направлению подготовки "Экономика" / А. М. Гаджинский. – Москва : Дашков и К^о, 2013. – 420 с. **6.** Кальченко А. Г. Логістика : підручник / А. Г. Кальченко. – Київ : КНЕУ, 2003. – 284 с. **7.** Кулик Ю. М. Формування моделі управління ризиковими ситуаціями для забезпечення надійності логістичної системи підприємства / Ю. М. Кулик // Економіка та держава. – 2012. – № 5. – С. 74–78

ОБҐРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 005.21:336

Карпов В. І.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів та кредиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено поняття суті фінансової стратегії у системі управління підприємством. Розглянуто основні етапи процесу розробки та завдання фінансової стратегії, а також її основну мету.

Ключові слова: фінанси, фінансова стратегія, стратегічне управління підприємством.

Аннотация. Определено понятие сущности финансовой стратегии в системе управления предприятием. Рассмотрены основные этапы процесса разработки и задачи финансовой стратегии, а также её основная цель.

Ключевые слова: финансы, финансовая стратегия, стратегическое управление предприятием.

Annotation. In the article the essence of the concept of financial strategy in the management company. The main stages of the development and financial strategy objectives, as well as its main goal.

Keywords: finance, financial strategy, strategic enterprise management.

Фінанси підприємств у фінансовій системі України посідають визначальне місце. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється суспільний продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід – основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємства залежить можливість задоволення суспільних потреб, поліпшення фінансового становища країни. Фінансова стійкість країни великою мірою визначається стійкістю та надійністю фінансового стану підприємств.

Трансформаційні процеси, що відбуваються у вітчизняних підприємствах, багато в чому пов'язані з фінансами. Аналіз грошових потоків, пошук ефективних джерел фінансування, вигідних інвестиційних рішень, розробка облікової і податкової політики – усе це виходить на перше місце в діяльності сучасних підприємств. Особливо важливим є розробка фінансової стратегії для забезпечення стійкого розвитку підприємств у сучасних умовах, що обумовлює необхідність серйозного аналізу проблем і вироблення практичних рекомендацій у цій сфері діяльності.

Метою статі є аналіз теоретико-методологічних питань формування фінансової стратегії підприємства й обґрунтування її місця та значення у загальній системі управління підприємством.

Питанням розробки та реалізації фінансової стратегії присвячено безліч публікацій. Теоретико-методичні аспекти стратегічного фінансового управління досліджували такі сучасні вчені, як Буряк Л. Д., Поддєрьогін А. М. [4], Оберемчук В. Г. [3], Гончаров В. Д. [2].

Одне з центральних місць у системі стратегічного планування займає фінансова стратегія підприємства. Необхідність та актуальність її розробки визначаються зростаючим впливом зовнішнього середовища на характер і результативність ведення бізнесу, яке поєднується з окремими негативними внутрішніми чинниками розвитку українських підприємств.

Фінансова стратегія підприємства є складною багатофакторною орієнтованою моделлю дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. Економічна сутність фінансової стратегії обумовлена фінансовими взаємовідносинами підприємства з економічними суб'єктами і державними органами. Практично йдеться про розробку базової фінансової концепції підприємства, пов'язаної з ефективним управлінням грошовим обігом, формуванням коштів у визначених пропорціях, використанням фінансових ресурсів за цільовим призначенням [5].

Процес розробки фінансової стратегії спрямований на формування сукупності цілеспрямованих управлінських рішень, які забезпечують підготовку, оцінку та реалізацію програми стратегічного фінансового розвитку підприємства. У процесі дослідження послідовності етапів процесу розробки фінансової стратегії можна упорядкувати ці етапи в такому порядку:

- 1) визначення загального періоду формування фінансової стратегії;
- 2) дослідження зовнішнього фінансового середовища та кон'юнктури фінансового ринку;
- 3) аналіз та оцінювання внутрішнього середовища (визначення сильних та слабких сторін);



- 4) формування стратегічних фінансових цілей;
- 5) формування сукупності фінансових стратегій;
- 6) вибір стратегії;
- 7) розробка фінансової політики за напрямками фінансової діяльності;
- 8) формування системи заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії;
- 9) оцінка ефективності розробленої стратегії за такими параметрами, як: узгодженість фінансової стратегії із загальною стратегією розвитку підприємства; узгодженість фінансової стратегії зі змінами зовнішнього фінансового середовища; ресурсне забезпечення фінансової стратегії; внутрішня збалансованість і реалізованість стратегії; прийнятність рівня ризиків; результативність розробленої фінансової стратегії [1].

Враховуючи, що основною метою фінансової стратегії є забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства та зростання добробуту його власників, до головних її завдань можна віднести:

- встановлення характеру та закономірностей формування фінансів у ринкових умовах господарювання;
- визначення способів ефективного використання фінансових можливостей підприємства у довготерміновому періоді;
- визначення перспективних напрямів фінансових взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання, податковими органами, банками, страховими компаніями тощо;
- формування системи ефективного фінансового забезпечення операційної, інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства;
- виявлення резервів та мобілізація ресурсів підприємства для найбільш раціонального використання виробничих потужностей, основних фондів та оборотних коштів;
- розробку системи заходів щодо забезпечення фінансової стійкості підприємства на ринку;
- забезпечення ефективного вкладання тимчасово вільних грошових коштів підприємства з метою отримання максимального прибутку;
- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та стратегічного використання фінансових можливостей, нових видів продукції та підготовки кадрів підприємства до роботи в умовах ринку, їх організаційної структури та технічного оснащення;
- оцінку фінансових стратегічних поглядів ймовірних конкурентів, їхніх економічних та фінансових можливостей, розробку та здійснення заходів із забезпечення фінансової стійкості;
- розробку та підготовку можливих варіантів формування фінансових ресурсів підприємства та дій фінансового управління у випадку нестійкого чи кризового фінансового стану підприємства;
- обґрунтування способів виходу з кризи та методів управління за умов кризового стану підприємства тощо.

Слід зазначити, що потенційна ефективність фінансової стратегії підприємства залежить від впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. У зв'язку з цим необхідно здійснювати моніторинг і аналіз подій, які визначають економіко-правові умови фінансової діяльності підприємства, і враховувати їх у процесі формування його фінансової стратегії. В основу класифікації факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства покладено різні види ризику і ступінь впливу на них менеджерів [6].

Кожен суб'єкт господарювання має свої особливості, тому визначити єдиний підхід до вибору фінансової стратегії неможливо. Кожне підприємство має самостійно визначати, які чинники і яким чином впливатимуть на його діяльність, та формувати таку фінансову стратегію, яка б мінімізувала ризики і сприяла збільшенню його прибутковості, підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості на ринку. Засвідчуючи проблеми фінансового планування на вітчизняних підприємствах, слід зазначити, що фінансова стратегія часто зазнає невиконання із-за низького рівня кваліфікації менеджерів і персоналу. Докорінна зміна ситуації можлива при переорієнтації керівної ланки з пасивного підходу до управління на активний (цільове управління), для чого необхідні зміна управлінського менталітету та підвищення фінансової культури менеджерів і фахівців економічних служб компанії.

Успішна реалізація фінансової стратегії підприємства досягається за відповідності стратегічних цілей реальним економічним і фінансовим можливостям підприємства через централізацію фінансового стратегічного управління та гнучкість його методів при зміні фінансово-економічної ситуації, а також шляхом врівноваження теорії і практики стратегічного планування. Таким чином, прийняття креативних рішень у галузі стратегічного планування на основі структуризації проблем, їх ранжування та виділення першочергових, пріоритетних (з урахуванням можливостей і загроз зовнішнього середовища) сприятимуть подальшому підйому та розвитку реального сектора економіки, зміцненню конкурентоспроможності українських компаній [3].

Після поведеного теоретичного дослідження автором встановлено, що фінансова стратегія є невід'ємною складовою та надзвичайно важливим елементом у стратегічному управлінні компанією, яка повинна узгоджу-



ватись і відповідати цілям, напрямкам, завданням формування загальної стратегії розвитку підприємства. Вона дає можливість сформувати фінансові резерви підприємству для протистояння можливим змінам зовнішнього середовища. На основі цієї стратегії керівництво підприємства може оцінити результати поточної роботи та визначитися у подальших напрямках діяльності.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.

Література: 1. Асаніна А. В. Фінансова стратегія як необхідний фактор успіху підприємства в умовах нестабільної економіки [Електронний ресурс] / А. В. Асаніна. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua>. 2. Гончаров В. Д. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. Д. Гончаров. – Донецьк : Альматео, 2008. – 185 с. 3. Оберемчук В. Г. Стратегія підприємства: короткий курс лекцій / В. Г. Оберемчук. – Київ : МАУП, 2008. – 127 с. 4. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / Л. Д. Буряк, А. М. Поддєрьогін. – Київ : КНЕУ, 2010. – 384 с. 5. Ткачук І. Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / І. Г. Ткачук. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua>. 6. Хрущ Н. А. Механізм формування та реалізація фінансової стратегії в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / Н. А. Хрущ, А. В. Лісова. – Режим доступу : <http://www.ej.kherson.ua>.



ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ СОЦІАЛЬНОЇ КАРТКИ В УКРАЇНІ

УДК 351.84

Катіба В. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто удосконалення організації нарахування соціальних виплат через упровадження електронної соціальної картки. Проаналізовано впровадження прозорого й ефективного механізму адресної реалізації соціальних пільг і державних гарантій із метою оптимізації використання та довгострокового планування витрат бюджетних коштів на соціальні потреби населення.

Ключові слова: соціальний захист, соціальна картка, соціальна допомога, соціальне забезпечення, соціальні послуги, соціальні потреби.

Аннотация. Рассмотрены усовершенствования организации начисления социальных выплат через внедрение электронной социальной карточки. Проанализировано внедрение прозрачного и эффективного механизма адресной реализации социальных льгот и государственных гарантий с целью оптимизации использования и долгосрочного планирования расходов бюджетных средств на социальные нужды населения.

Ключевые слова: социальная защита, социальная карта, социальная помощь, социальное обеспечение, социальные услуги, социальные нужды.

Annotation. The paper considers the improvement of social benefits accruing through the introduction of electronic social cards. Analysis of a transparent and effective mechanism for the implementation of targeted social benefits and state guarantees in order to optimize the use of long-term planning and budget expenditures for social needs of the population.

Keywords: social protection, social card, social assistance, social security, social services, social needs.

На сьогодні соціальна підтримка населення, що здійснюється у трьох основних формах (соціальні пільги, соціальна допомога та субсидії), є надто складною і непрозорою, що в основному зумовлено:

- 1) негармонійністю і недосконалістю діючої системи нормативно-правового регулювання процесу інформатизації соціальної сфери;
- 2) відсутністю дієвої системи обліку та моніторингу фактично отриманої громадянами України соціальної підтримки й відповідної оцінки їхніх доходів;
- 3) нестворенням до цього часу загальнодержавної інформаційно-аналітичної системи призначення та надання соціальної підтримки [11].

Метою статті є встановлення перспектив упровадження електронної соціальної картки в Україні.

Міжнародна практика формування та реалізації соціальної політики свідчить про те, що більшість наявних сучасних систем соціального забезпечення виявилися вразливими до проявів фінансово-економічної кризи, а також недостатньо підготовленими до розв'язання демографічних проблем, появи нових форм соціальних послуг, підвищення фінансового навантаження на тих, хто сплачує страхові внески та податки. Аргументом, що підтверджує правильність цієї думки, є антикризові заходи урядів багатьох країн, частина з яких була спрямована на скорочення розмірів соціальних виплат і зменшення кола їхніх отримувачів, а інша – на впровадження додаткових джерел фінансування різних форм соціального захисту [6].

Використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій із упровадженням електронних соціальних карток як документа, що засвідчує особу громадянина, права застрахованої особи в системах обов'язкового страхування, інші права громадянина для автоматизованого підтвердження прав на отримання соціальної підтримки та обліку її фактичного надання є необхідним кроком, що забезпечить удосконалення системи соціального захисту населення, дасть змогу ефективно використовувати бюджетні кошти, що спрямовуються до соціальної сфери, організувати контроль за їх використанням, формувати звітність у розрізі конкретних одержувачів соціальної підтримки [2].

Одним із таких проектів, спрямованих на інформатизацію соціального обслуговування населення України, є проект «Модернізації системи соціальної підтримки населення України», сума позики за яким від Світового банку становить 300 млн дол. США.

Метою проекту є підвищення ефективності соціальної допомоги та системи соціальних послуг в Україні для малозабезпечених сімей, підтримка реформування послуг по догляду за дітьми (перетворення інтернатів у дома сімейного типу) та зміцнення адміністрування надання як соціальної допомоги, так і соціальних послуг [10].

В рамках цього проекту пропонується автоматизація системи надання та обліку використання пільг у транспортній, соціальній, житлово-комунальній, медичній та, за потреби, інших сферах господарства. Задачі системи надання та обліку використання пільг зображено на рис. 1.

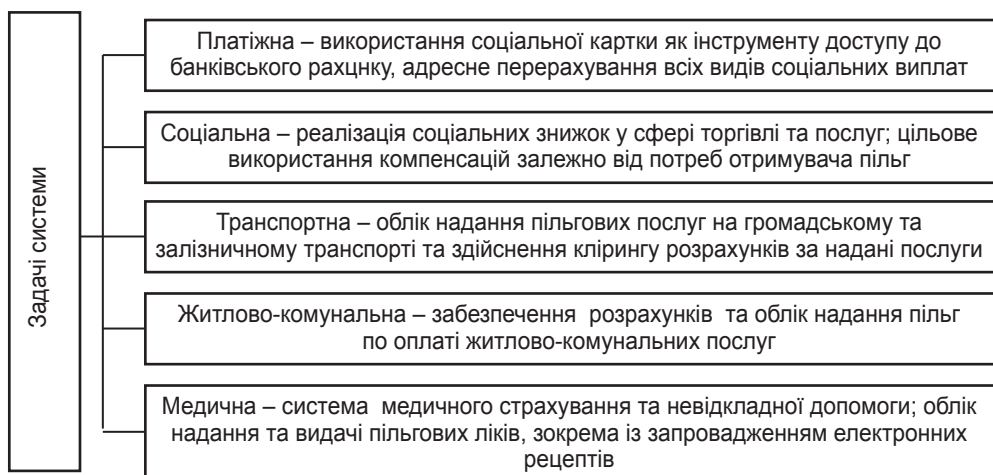


Рис. 1. **Задачі системи надання та обліку використання пільг**

Основні принципи побудови системи:

- 1) забезпечити пільговику можливість самостійно обирати тип носія “Соціальної картки” (НСМЕП, VISA, Master Card тощо) та використовувати вже наявну розвинену інфраструктуру;
- 2) застосовувати засоби економії державних коштів за рахунок часткової сплати емісії карток і використання вже розроблених і реалізованих модулів системи, готових до тиражування;
- 3) відкритість до співпраці як з державними органами, так і з вітчизняними розробниками та інтеграторами всіх регіонів нашої країни [4].

Система може вирішувати інші задачі, які забезпечуватимуть власникові картки додаткові сервіси та підвищуватимуть споживчі властивості картки.

Як носій інформації соціального статусу пропонується електронна картка, в якій поєднуюватиметься банківська та транспортна картка. Макет цієї картки наведено на рис. 2.

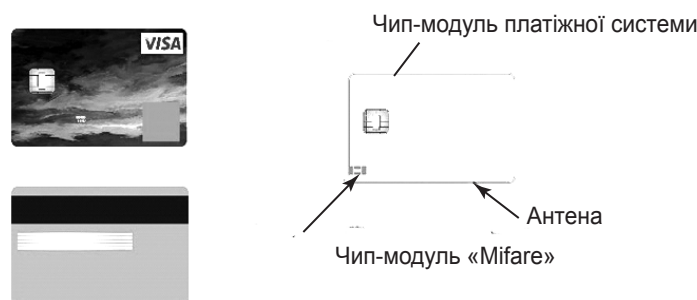


Рис. 2. Макет соціальної карти

Інформація, що вноситься до електронних соціальних карток, буде формуватися емітентом та надаватися виробнику електронних соціальних карток.

Електронна соціальна картка є документом суворої звітності, що засвідчує особистість громадянина, права застрахованої особи в системах обов'язкового страхування, інші права громадянина.

Електронна соціальна картка є єдиним ідентифікатором громадянина для набутих ним соціальних прав, що встановлені законом [13].

Відомості, які містить картка про її користувача:

- 1) прізвище, ім'я та по батькові, дату, місце народження, стать користувача;
- 2) ідентифікаційний номер або персональні дані громадянина, що відмовився від отримання ідентифікаційного номера на підставі умов, встановлених законом;
- 3) оцифровану фотографію користувача;
- 4) серію і номер електронної соціальної картки і строк її дії;
- 5) назву емітента електронної соціальної картки;
- 6) оцифрований підпис користувача [7].

Зазначені відомості відображаються на електронній соціальній картці у вигляді візуальних реквізитів, що наносяться способом графічної персоналізації. Крім цього, на електронну соціальну картку у вигляді візуальних реквізитів способом графічної персоналізації можуть бути нанесені відомості щодо видів (категорій) пільг, на які має право користувач відповідно до законодавства.

Порядок емісії, видачі, повернення та використання електронної соціальної картки, її зразок і технічний опис бланку встановлює Кабінет Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого органу.

Порядок фінансування (співфінансування) витрат на виготовлення та обслуговування електронних соціальних карток буде встановлено Кабінетом Міністрів України [1].

Прийняття та реалізація законопроекту забезпечить удосконалення системи соціального захисту населення, дасть змогу об'єктивно управляти бюджетними коштами, що спрямовуються на фінансування соціальної сфери, організувати контроль за їх використанням, формувати достовірну звітність у розрізі конкретних одержувачів соціальної підтримки.

Завдяки реалізації законопроекту планується досягти таких основних економічних показників:

- 1) забезпечення точного обліку й оперативного контролю обсягів фактично наданої соціальної підтримки;
- 2) забезпечення своєчасного та повного відшкодування фактичних витрат надавачам послуг за надані пільговикам послуги, що підтверджені звітними даними;
- 3) формування загальнодержавного механізму взаєморозрахунків між регіонами під час надання соціальної допомоги [3].

Отже, реалізація законопроекту дозволить здійснювати аналіз даних про надані соціальні пільги, виплати субсидії та інші соціальні гарантії для опрацювання і запровадження системи економічно та соціально обґрунтованих нормативів споживання житлово-комунальних, транспортних та інших послуг, наданих пільговим верствам населення з подальшим використанням їх при визначенні розмірів соціальної підтримки, а також для підвищення точності прогнозування бюджетних витрат на соціальні програми.



Література: 1. Берданова О. Проблеми розвитку України як соціальної держави / О. Берданова // Вісник УАДУ при Президентіві України. – 2013. – № 3. – С. 490–495. 2. Галицький В. М. Державна служба зайнятості: її роль і завдання на етапі подолання кризових явищ в економіці / В. М. Галицький // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 4. – С. 3–7. 3. Гилюн О. В. Студент початку ХХІ століття: особливості ціннісних орієнтацій та соціальних норм / О. В. Гилюн // Соціальні технології. – 2010. – № 45. – С. 183–190. 4. Єременко В. Соціальна економіка в концепції еволюції соціально-економічних систем / В. Єременко // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 19–28. 5. Астек Консорціум : офіц. сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.astekk.com/index.php?option=com_content&view. 6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id. 7. Офіційний сайт Центру соціального прогнозування. – Режим доступу : <http://www.prognosis.kiev.ua>. 8. Офіційний сайт Центру соціологічних і політичних досліджень та технологій "Соціополіс". – Режим доступу : <http://www.spr.org.ua>. 9. Павлюк К. С. Система соціального захисту в Україні: без модернізації не обійтися [Електронний ресурс] / К. С. Павлюк. – Режим доступу : http://auditor.com.ua/uk/component/na_archive/506?view=material. 10. Про запровадження електронної соціальної картки [Електронний ресурс] : Пояснювальна записка до проекту Закону України від 22.04.2011 №19644/1/1-11. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>. 11. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 11. – С. 31–37. 12. Трубич С. Ю. Формування системи соціального страхування / С. Ю. Трубич, В. Є. Швець // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 110–114. 13. Черенько Л. М. Новий погляд на проблему української бідності / Л. М. Черенько // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1. – С. 75–85.



МЕТОДИКА АУДИТУ МАЛОЦІННИХ І ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.5.012.7

Катков К. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність методики аудиту малоцінних і швидкозношуваних предметів, її послідовність. Обґрунтовано необхідність удосконалення і розвитку методики аудиту малоцінних і швидкозношуваних предметів з метою повнішого задоволення інформаційної потреби в достовірній інформації про виробничу діяльність підприємства.

Ключові слова: методика аудиту, аудит, малоцінні предмети, підприємство.

Аннотация. Рассмотрена сущность методики аудита малоценных и быстроизнашивающихся предметов, ее последовательность. Обоснована необходимость совершенствования и развития методики аудита малоценных и быстроизнашивающихся предметов с целью более полного удовлетворения информационной потребности в достоверной информации о производственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: методика аудита, аудит, малоценные предметы, предприятие.

Annotation. The essence of the technique Audit low value items, its sequence. The need for improvement and development techniques Audit low value items connected with the objective necessity of improving its quality, in order to more fully meet the information needs reliable information about the production activities of the company.

Keywords: sale, audit methodology, audit, low-value items, company.

Малоцінні та швидкозношувальні предмети займають одне з важливих місць у діяльності підприємства, особливо якщо це велике промислове підприємство. Кожного дня відбувається їх рух: надходження МШП, продаж



і рух всередині підприємства між різними підрозділами. Отже, існує великий ризик помилок в обліку або умисних махінацій із метою крадіжки МШП. Керівнику підприємства неможливо встежити за всіма працівниками та процесами, які відбуваються на підприємстві. Тому постає питання про необхідність проведення аудиторської перевірки. Від того, наскільки грамотно аудитор організує свою роботу, залежить якість її виконання.

Саме завдяки послідовному застосуванню методів і методичних прийомів аудиту здійснюється об'єктивне вивчення достовірності наведеної інформації у фінансовій звітності підприємств. Оцінювання товарно-матеріальних цінностей (в тому числі малоцінних швидкозношуваних предметів) підприємства є однією з найголовніших і найвідповідальніших процедур аудиту.

Метою статті є вивчення наукової думки та розробка пропозицій щодо удосконалення методики проведення аудиту малоцінних та швидкозношувальних предметів на великих промислових підприємствах.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад і методологічних підходів до вирішення проблем аудиту МШП внесли вітчизняні вчені: Білуха М., Бондаренко Н., Бутинець Ф., Костирко Р., Костюченко В., Павлюк І., Савченко В., Сопко В.

На думку Ф. Ф. Бутинця, при проведенні аудиту поряд із загальнонауковими методами аудиту необхідно користуватись спеціальними методами та методичними прийомами, зокрема документального та фактичного контролю.

При проведенні аудиту МШП аудитор керується Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 №996-IV, Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, затвердженими наказом Міністерства фінансів України та Міжнародними стандартами аудиту.

Загальне визначення завдання аудиту МШП полягає у встановленні достовірності й повноти відображення в бухгалтерському обліку та звітності всіх господарських фактів відносно залишків і руху МШП.

Джерела інформації аудиту МШП являють собою предметну область аудиторського дослідження: це нормативні документи, облікова політика підприємства та джерела, в яких зафіксована інформація, що характеризує залишки і рух виробничих запасів.

Здійснюючи аудиторське дослідження, аудитор вивчає документи, за допомогою яких відтворює ланцюг господарських фактів від придбання МШП і їх зберігання до списання. Дослідження не обмежується вивченням бухгалтерських документів. Аудит МШП не може здійснюватися без досліджень оперативного обліку, інформації з діловодства, висновків спеціалістів.

Під час аудиту використовуються акти ревізій і перевірок МШП, складені відповідними контролюючими органами, а також інформація, одержана під час попереднього аудиту. Ці джерела інформації мають допоміжний характер, проте їх дослідження дає можливість встановити місця підвищеного інформаційного ризику.

Особливу увагу слід приділити оцінці системи внутрішнього контролю підприємства шляхом застосування спеціальних тестів аудиту.

При дослідженні внутрішніх нормативних і загальних документів аудитор визначає питання, на яких необхідно заострити свою увагу під час подальшого вивчення інформації. Так, якщо у процесі дослідження аудитор дійшов висновку, що окремий вид сировини є дефіцитним, то виникає необхідність прослідкувати його рух та визначитися, чи не допускалися випадки його недовкладення. Аналіз інформації з наказів про призначення матеріально-відповідальних осіб та їх характеристик за даними особової справи дає можливість сконцентрувати увагу на ступеню довіри до них. Наявність наказів про проведення контрольних заходів щодо збереження МШП, про одержані результати ревізій та інвентаризацій формує думку аудитора щодо довіри до системи внутрішнього контролю.

Аудиторська перевірка малоцінних і швидкозношуваних предметів (МШП) полягає у встановленні правомірності їх визначення підприємством, а саме правильного розмежування оборотних і необоротних МШП підприємства, за умовами, що визначені обліковою політикою підприємства відповідно до наказу керівника.

Аудитор у процесі свого дослідження повинен чітко відслідковувати інформаційні потоки, які пов'язані з господарськими діями чи подіями, від прийняття рішення про здійснення господарської операції до відображення факту здійснення в первинних документах, зведених документах, регістрах обліку та звітності.

Аналіз облікової політики дає змогу встановити, яких методів дотримується підприємство з питань оцінки МШП.

Залежно від мети аудиторського дослідження, завдань, які передбачені договором, та власних можливостей аудитор на свій розсуд обирає методику проведення аудиту МШП. Основна мета обраної методики зводиться до встановлення об'єктивної істини про досліджуваний об'єкт.

Промислові підприємства характеризуються складним технологічним процесом, великою номенклатурою та асортиментом продукції, що випускається, а також складною багаторівневою організаційною структурою. Не знаючи усього цього неможливо провести якісну перевірку, тому перш за все аудиту необхідно ознайомитися з усіма технологічними та організаційними процесами, які відбуваються на підприємстві.



Ознайомлення з матеріалами попереднього аудиту (якщо такий раніше проводився на підприємстві іншими аудиторськими фірмами) дозволить аудитору визначити проблемні ділянки та звернути на них особливу увагу.

Перевірка й оцінка системи внутрішнього контролю залежно від отриманих результатів дозволить визначити, чи розширювати сукупність досліджень, чи навпаки, довіритися даним клієнта і провести лише деякі перевірочні процедури, щоб підтвердити довіру до інформації системи внутрішнього контролю. Також правильно підібрані питання дозволять визначити ділянки, на які під час проведення аудиту необхідно буде звернути особливу увагу.

Після аналізу отриманих відповідей аудитор оцінює ступінь ризику та розробляє остаточну програму аудиту з переліком процедур, що мають бути виконані. Обрані аудиторські процедури мають дати змогу аудитору: встановити достовірність первинних даних бухгалтерського обліку щодо фактичної наявності та руху МШП; перевірити повноту та своєчасність відображення первинних даних із обліку МШП у зведених документах та облікових реєстрах; перевірити правильність ведення обліку МШП відповідно до чинних законодавчих актів, облікової політики суб'єкта господарювання; перевірити достовірність відображення залишку МШП у суб'єкта господарювання; підтвердити або спростувати показники фінансової звітності суб'єкта господарювання, які залежать від достовірності, повноти та своєчасності відображення господарських операцій.

Вивчення й аналіз поглядів учених і спеціалістів стосовно аудиту МШП дають змогу дійти таких висновків: метою проведення аудиту МШП є висловлення аудитором думки про: достовірність первинних даних бухгалтерського обліку щодо фактичної наявності та руху МШП; повноту та правильність відображення первинних даних з обліку МШП у зведених реєстрах; правильність ведення обліку МШП відповідно до законодавчих та нормативних актів, облікової політики; достовірність відображення залишку МШП у звітності; загальне визначення завдання аудиту МШП полягає у встановленні достовірності й повноти відображення в бухгалтерському обліку та звітності всіх господарських фактів відносно залишків і руху МШП; джерела інформації аудиту МШП являють собою предметну область аудиторського дослідження. Це нормативні документи, облікова політика підприємства та джерела, в яких зафіксована інформація, що характеризує залишки та рух виробничих запасів.

Залежно від мети аудиторського дослідження, завдань, передбачених договором, та власних можливостей аудитор на свій розсуд обирає методику проведення аудиту МШП. Основна мета обраної методики зводиться до встановлення об'єктивної істини про досліджуваній об'єкт.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: **1.** Про внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» від 15.05.2003 № 762-IV // Аудитор України. – 2003. – № 21. **2.** Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290. – Режим доступу : <http://www.liga.net>. **3.** Аудит України: становлення, розвиток, звершення : довід.-біогр. вид. : Вип. 1. / [авт.-упоряд. В. В. Болгов]. – Київ : НІКА, 2007. – 159 с. **4.** Пилипенко І. І. Стандарти аудиту та етики : навч посіб. / І. І. Пилипенко, О. Ю.Редько. – Київ : Інформ.-аналіт. агентство, 2007. – 276 с. **5.** Трохименко Л. М. Основи наукових досліджень з обліку та аудиту : навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Л. М. Трохименко. – Київ : КНЕУ, 2008. – 180 с.



АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ЭМИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

УДК 33.021:331.556.46

Квитка В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проанализировано влияние факторов на эмиграцию населения Украины. Построена многофакторная регрессионная модель.

Ключевые слова: эмиграция, регрессионный анализ, двухфакторная модель.

Анотація. Проаналізовано впливу факторів на еміграцію населення України. Побудовано багатфакторну регресійну модель.

Ключові слова: еміграція, регресійний аналіз, двофакторна модель.

Annotation. Analyzed the influence of factors on the emigration of the population of Ukraine. Constructed multivariate regression models.

Keywords: emigration, regression analysis, two-factor model.

На сегодняшний день наблюдаются значительные потоки эмиграции из Украины. По результатам исследования, проведенного экспертами европейской комиссии на 2014 год, примерно 6 млн трудовых мигрантов из Украины находятся за границей. А в 2015 году согласно данным Государственной службы статистики количество людей, которые эмигрировали из Украины, выросло более чем в два раза – на 157 % по сравнению с предыдущим годом [1].

Как правило, основными факторами, влияющими на внешнюю эмиграцию населения Украины, является массовая безработица, низкий жизненный уровень и сравнительно низкая средняя заработная плата, индекс потребляемых цен, социальные или политические проблемы в стране, отсутствие должной поддержки от государства и, безусловно, близость к границе с ЕС.

Однако количественный анализ миграционных процессов осложняется тем, что большинство перечисленных факторов не поддаются количественному выражению, поэтому дальнейшее рассмотрение ограничивается только теми факторами, по которым возможно получение статистических данных. Таким образом, проанализируем влияние основных факторов на внешнюю эмиграцию населения за 2014–2015 гг. по регионам Украины. Значительное влияние на выезд граждан из Украины имеют такие факторы, как безработица, уровень средней заработной платы и индекс потребляемых цен. Безработица – это социальное явление, когда количество желающих получить работу больше, чем количество рабочих мест (преобладание предложения рабочей силы над ее спросом). Поскольку основными мотивами эмигрантов является поиск более высокооплачиваемой работы, мест на которую в Украине недостаточно, это влияет на эмиграцию и является определяющим фактором. Зарплата по сравнению с другими странами в Украине также гораздо ниже. Люди, которые стремятся улучшить свой уровень жизни, не находят другого пути решения экономического характера, кроме выезда в страны с уровнем экономического роста. И еще одним немаловажным фактором является индекс потребляемых цен, который показывает уровень жизни населения (данные представлены на рис. 1, рис. 2 и рис. 3).

Анализ выбывших из страны конкретно по регионами считается более точным, потому что можно сравнить количество эмигрантов по определенным территориям страны, оценить фактический уровень безработицы x_1 , средний уровень заработной платы (x_2) и индекс потребляемых цен (x_3) на региональном уровне.

Применение эконометрических методов для определения характера и величины влияния определенных факторов на миграционный процесс предполагает построение многофакторной регрессионной модели, где результативным признаком являются объемы выбывших из страны за 2014–2015 гг., а факторным признаком – безработица населения трудоспособного возраста, средняя заработная плата в месяц и индекс потребляемых цен по регионам Украины.

После вычисления параметров модели в статистическом Statgraphics получаем следующие значения.

Тs $x_1 = 1,6641$; $x_3 = 2,35506$ Ср. кв. 3,11585E6 $R = 87,9077\%$ $R^2 = 86,8084\%$, стандартная ошибка есть = 197,394 средняя абсолютная ошибка = 153,026, статистика Дарбина-Уотсона = 1,80279 ($P = 0,2807$), $ЛАГ_1 = -0,0209289$.

$$Y = 0,677 x_1 + 398,708 x_2 - 41082$$

Рассматривая t-критерий Стьюдента, можно утверждать, что значимость включенных в модель факторов остается не менее существенной, а коэффициенты регрессии являются статистически значимы.

Коэффициент детерминации (R^2) показывает степень изменчивости результативного признака, обусловленную значениями в модели факторами. В данном случае влияющие переменные, а соответственно фактический уровень безработицы x_1 и индекс потребляемых цен x_3 на региональном уровне, влияют на 89,81 % на количество эмигрантов из страны в 2014 году. Также значение критерия Дарбина-Уотсона, практически равное 2, свидетельствует об отсутствии автокорреляции.

t-статистика $x_1 = 5,25108$; $x_3 = 2,350054$ $R^2 = 54,522\%$, R^2 (с поправкой на д'.Ф.) = 52,5447 %, ст. ошибка есть = 678,715; средняя абсолютная ошибка = 393,431; статистика Дарбина-Уотсона = 2,1627 ($P = 0,6473$); $ЛАГ_1$ остаточные автокорреляции = -0,0872485

$$Y = 1,393 x_1 + 421,351 x_2 - 3217,9.$$

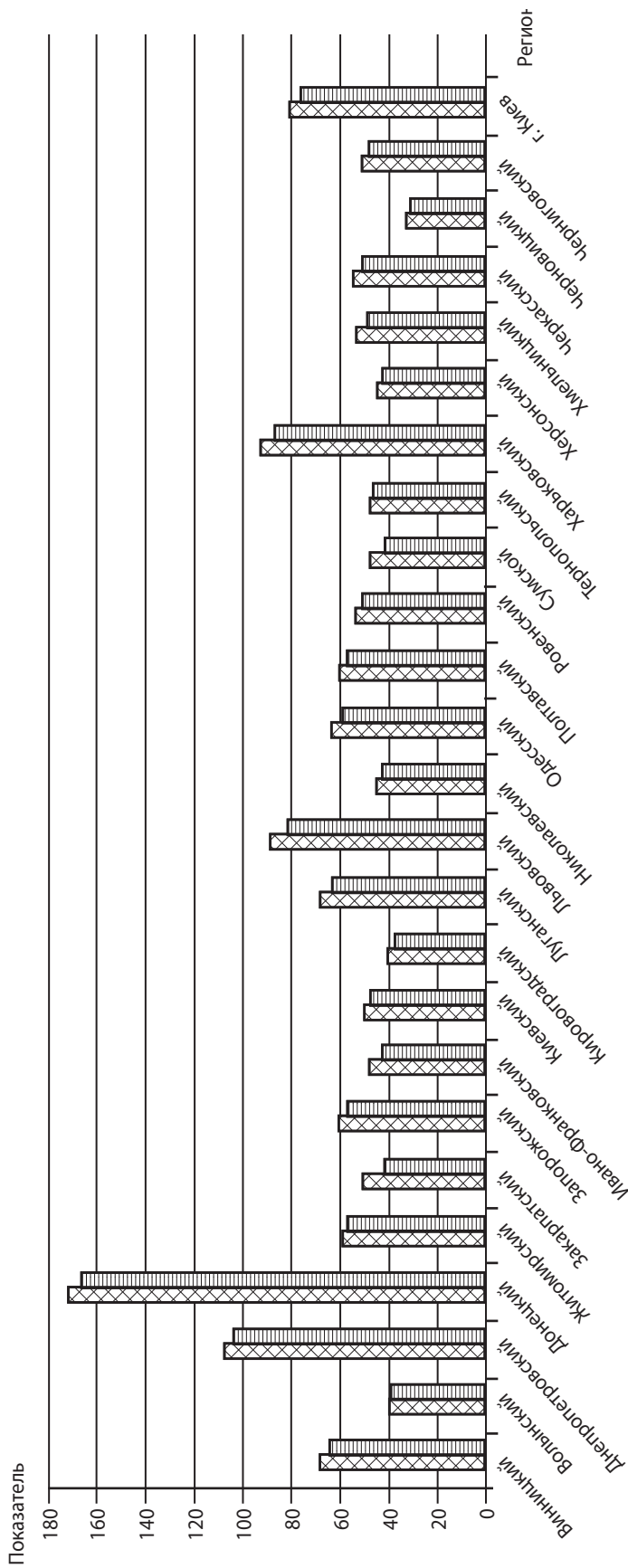


Рис. 1. Сравнение количества безработных за 2014 и 2015 гг. по регионам Украины

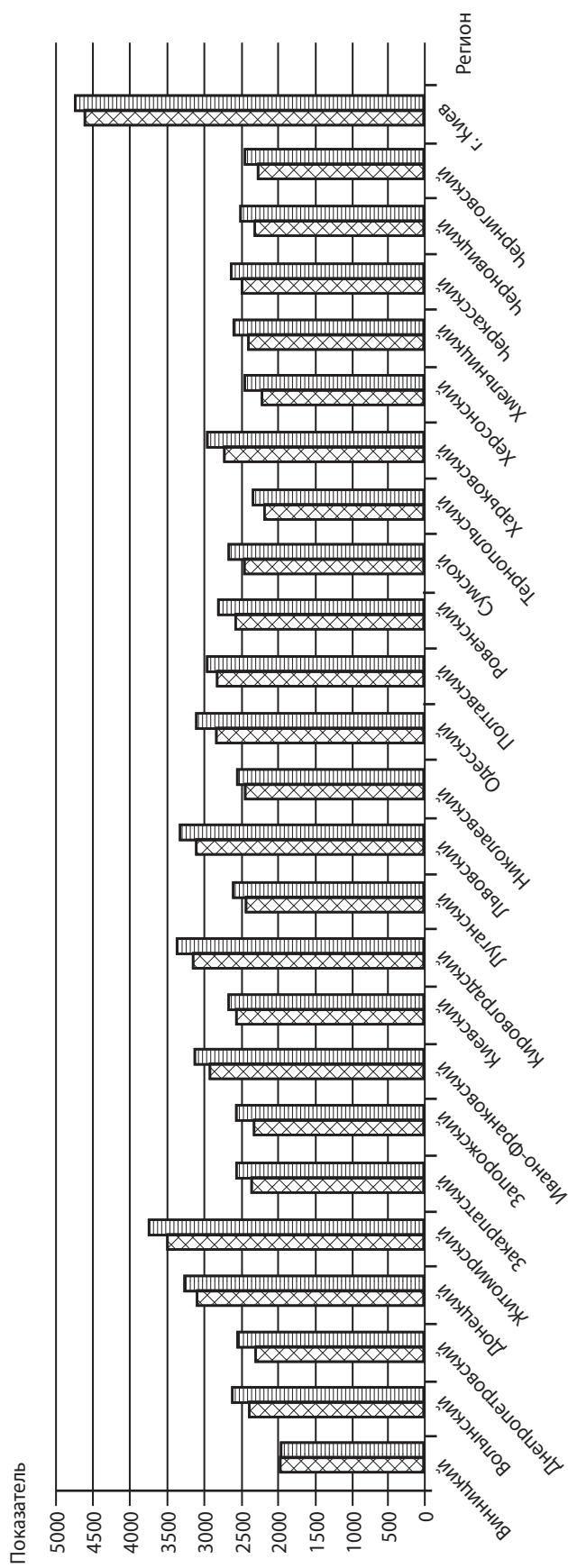


Рис. 2. Сравнение средней заработной платы в месяц за 2014 и 2015 гг. по регионам Украины

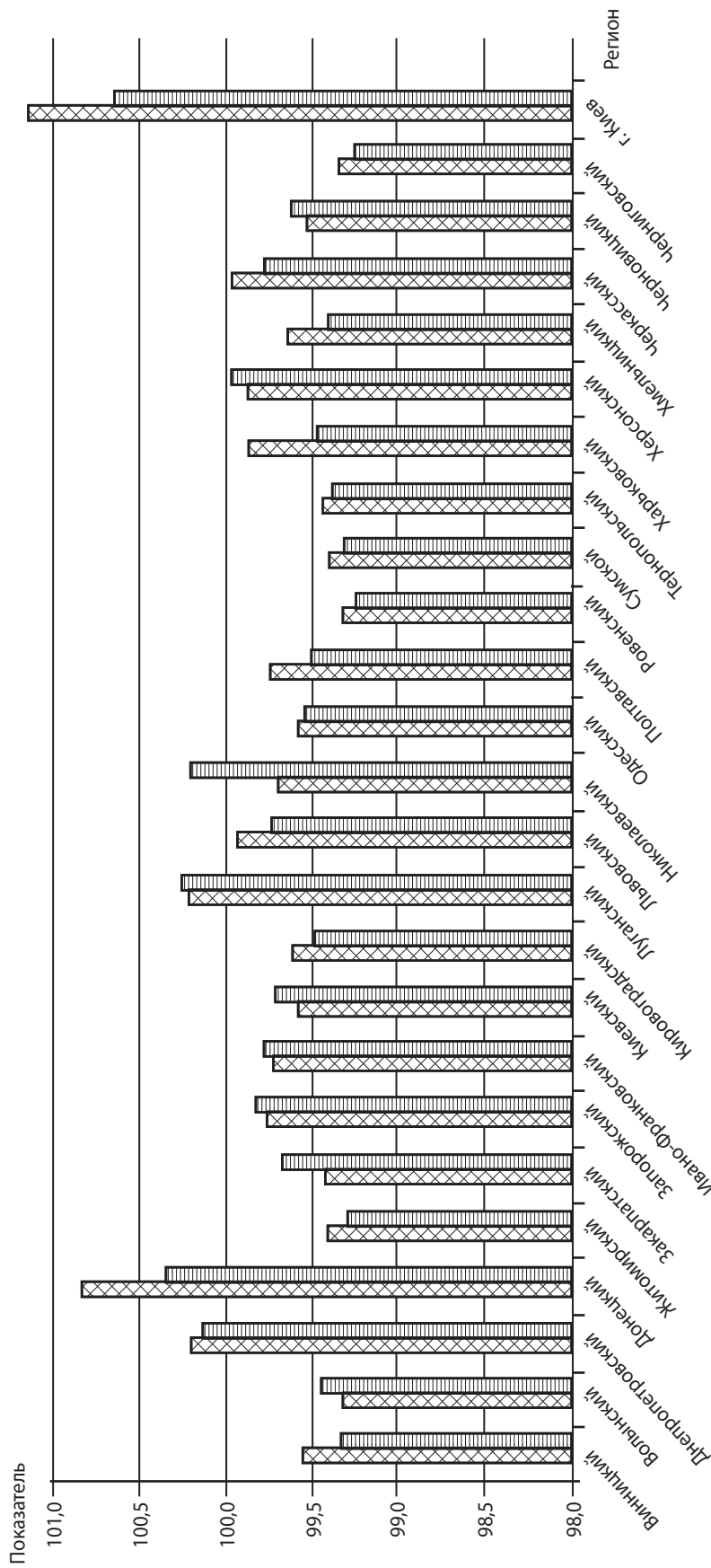


Рис. 3. Сравнение индекса потребляемых цен за 2014 и 2015 гг. по регионам Украины

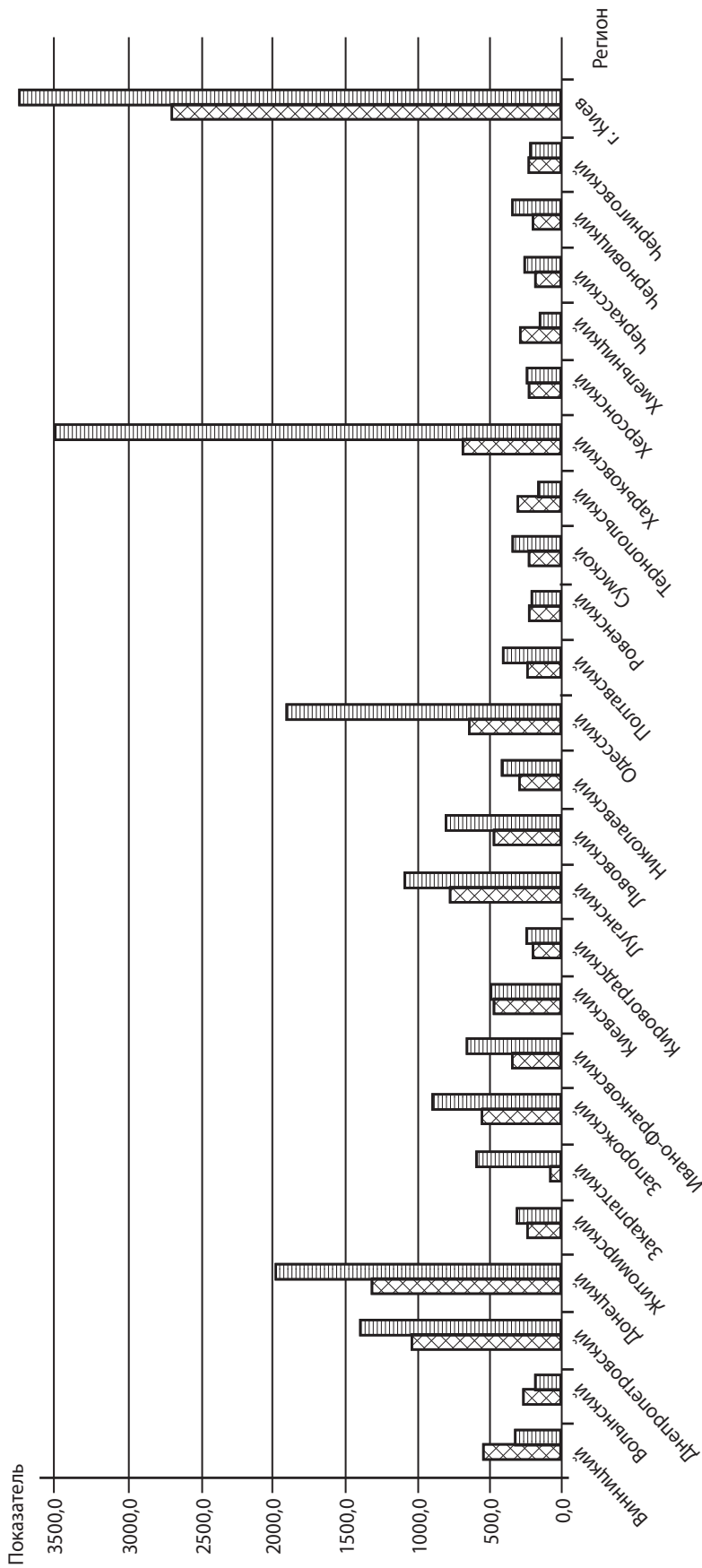


Рис. 4. Сравнение количества эмигрантов за 2014–2015 гг. по регионам Украины



Таким образом, интерпретируя полученные результаты вычисления параметров модели, можно установить, что показатель коэффициента детерминации в 2015 году сильно снижается (на 37,27 %) по сравнению с 2014 годом. Из двух влияющих факторов x_1 и x_3 последний является более важным на протяжении двух исследуемых лет. Соответственно, самое весомое влияние на уровень эмиграции населения оказывает именно уровень потребляемых цен в стране.

В общем можно сказать, что внешняя эмиграция из Украины прежде всего обусловлена низким, по сравнению с другими странами, индексом потребляемых цен, а потом уже уровнем среднемесячной заработной платы, исходя из сравнения теоретических коэффициентов β_1 и β_2 , где $\beta_1 > \beta_2$, что означает большее влияние первого фактора. Это обусловлено тем, что за границу выезжают преимущественно люди, которые видят лучшую жизнь в других странах, а вместе с тем и приличную, надежную работу, не исключая при этом достойную заработную плату. Анализируя результативные и факторные значения, можно отметить следующее: хотя индекс потребляемых цен уменьшается, а уровень средней заработной платы растет, что указывает на улучшение состояния экономики и жизни в Украине, все же эмиграция рабочей силы остается весьма распространенной (рис. 1–4).

Так как в последние годы Украина все же остается страной-донором дешевой рабочей силы, и количество эмигрантов колеблется от 5 до 7 млн человек (Ша это значительно влияет на внутреннее экономическое, политическое и социальное положение страны), следует особое внимание уделять государственному регулированию миграционных процессов.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Количество украинских эмигрантов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://korrespondent.net/ukraine/events/>. 2. Егоршин А. Лабораторный практикум по дисциплине «Экономико-математические методы и модели: эконометрика» : учеб.-практ. пособие / А. А. Егоршин, Л. М. Малярець. – Харьков : Вид-во ХНЭУ, 2011. – 146 с.



СУТНІСТЬ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

УДК 331.101.6

Кібець М. М.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто значення продуктивності праці в економіці країни та діяльності підприємства. Визначено сутність продуктивності праці з урахуванням функцій, які вона виконує. Систематизовано фактори, які впливають на підвищення продуктивності праці на підприємстві.

Ключові слова: праця, продуктивність праці, функції продуктивності праці, фактори зростання продуктивності праці.

Аннотация. Рассмотрено значение производительности труда в экономике страны и деятельности предприятия. Определена сущность производительности труда с учетом функций, которые она выполняет. Систематизированы факторы, влияющие на повышение производительности труда на предприятии.

Ключевые слова: труд, производительность труда, функции производительности труда, факторы роста производительности труда.

Annotation. Considered the role of productivity in the economy of the country and the enterprise. Determined the essence of productivity based on the functions that it performs. Systematized factors that affect the increase in productivity in the enterprise.

Keywords: labor productivity, labor productivity functions, factors of productivity growth.

Продуктивність праці є одним із визначальних критеріїв та інструментів ефективної економічної діяльності, зменшення витрат, збільшення прибутковості підприємств, їх конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. На макроекономічному рівні зростання продуктивності праці визначає динаміку валового внутрішнього продукту, забезпечує збільшення купівельної спроможності основної маси населення, стає дієвим засобом послаблення інфляції та основним джерелом реалізації заходів, спрямованих на соціальний розвиток і зростання рівня життя населення.

Метою цієї статті є узагальнення визначення сутності і значення продуктивності праці на підприємстві та обґрунтування факторів, що впливають на її рівень.

Об'єктом дослідження є процес підвищення продуктивності праці як одного з ключових чинників економічного розвитку підприємства. Предметом є сукупність теоретичних і практичних аспектів визначення сутності продуктивності праці та факторів, які впливають на її рівень.

Дослідженню сутності та значення продуктивності праці, а також функцій та факторів її підвищення присвячено багато наукових праць. Значний внесок у вивчення цієї проблеми зробили вітчизняні та зарубіжні автори: Д. С. Сінк, О. А. Грішнова, С. В. Мочерний, Г. Т. Завіновська, Г. А. Семенов, К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, О. І. Іляш, С. С. Гринкевич, В. Г. Андрійчук, А. А. Мазаракі, А. В. Кудінова та ін. Напрацювання цих науковців мають вагомий теоретичний та практичний значення, однак сучасні тенденції щодо структури та факторів продуктивності праці обумовлюють актуальність обраної теми, зумовлюють необхідність здійснення подальших досліджень у цьому напрямі.

На сьогодні існує значна кількість показників, які дозволяють говорити про ефективність і неефективність діяльності підприємства. Одним із найважливіших показників роботи підприємств є продуктивність праці. Економічний розвиток будь-якого суспільства або окремої галузі нерозривно пов'язаний із підвищенням продуктивності праці.

Підвищення продуктивності праці є пріоритетним напрямом розвитку кожної країни [1]. Воно є одним із найважливіших чинників виходу з економічної кризи, підвищення рівня життя населення, забезпечення стабільного та потужного економічного зростання [2].

Підвищення продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за рахунок тих же витрат праці. Зростання продуктивності праці є загальним об'єктивним економічним законом. Його сутність полягає в тому, що з розвитком суспільного виробництва, впровадженням нових технологій та використанням сучасних матеріалів, покращенням організації праці працівник виготовляє за одиницю часу все більший обсяг матеріальних благ [3]. На рис. 1 наведено значення зростання продуктивності праці в економіці країни.

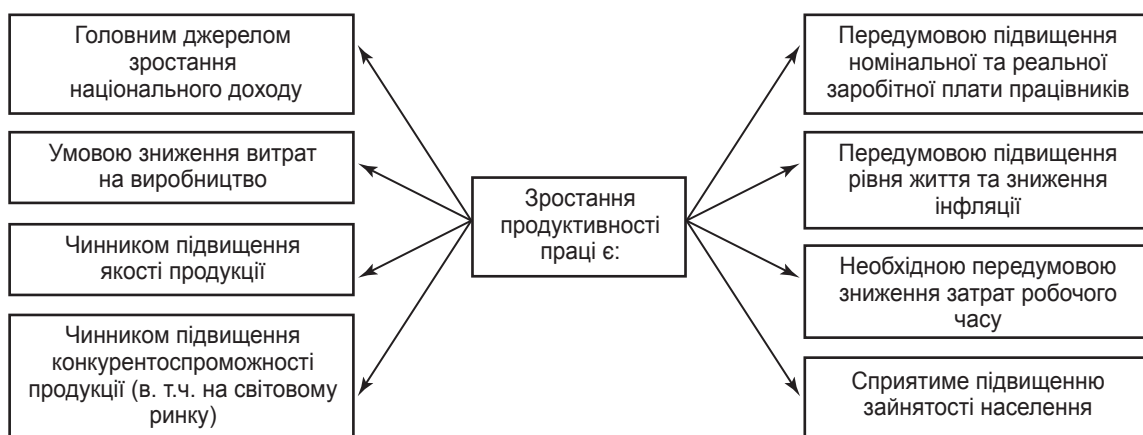


Рис. 1. **Значення зростання продуктивності праці в економіці країни [3]**

Продуктивність у цілому – це ефективність використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) під час виробництва різних товарів і надання послуг [4].

Продуктивність є загальним показником, який характеризує ефективність використання ресурсів для виробництва продукції. Сучасна економічна теорія стверджує, що неможливо точно визначити роль і частку витрат тих чи інших ресурсів на виробництво продукції. Тому для визначення ефективності виробництва найчастіше використовується показник продуктивності праці [3].

Продуктивність праці – один із найважливіших якісних показників діяльності підприємства та ефективності витрат праці. Від рівня продуктивності праці залежать темпи зростання виробництва, збільшення заробітної плати і доходів, розміри зменшення собівартості продукції [1].

Продуктивність праці – найважливіша характеристика стану економіки країни, окремих галузей. За розмірами та динамікою продуктивності праці оцінюють використання трудового потенціалу, розвиток продуктивних сил, ступінь освоєння досягнень науково-технічного прогресу, визначають рівень життя населення [5].

Сутність продуктивності праці варто ототожнювати зі злиттям двох економічних категорій. Перша – це праця, яка виступає основним чинником виробництва, друга – продуктивність як показник ефективної господарської діяльності [6].

Визначення сутності економічної категорії «продуктивність праці» в сучасній науковій літературі наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення категорії «продуктивність праці» у науковій літературі

Автор	Визначення
С. Мочерний [7]	це ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг
Г. Завіновська [4]	це ефективність витрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції
С. Сінк [8]	це відношення кількості продукції, виробленої системою за певний період часу, до кількості ресурсів, спожитих для створення чи виробництва цієї продукції за певний період
Г. Семенов [9]	характеризує ефективність праці і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю робочого часу
К. Макконнелл, С. Брю [10]	середній продукт праці чи виробіток одного робітника за одну годину
О. Грішнова [3]	узагальнюючий показник використання робочої сили, що, як всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, в цьому випадку - результатів праці та її витрат
О. Іляш, С. Гринкевич [11]	ефективність використання ресурсів – праці, капіталу, землі – в процесі виробництва різних товарів і надання послуг
В. Андрійчук [12]	реалізована здатність конкретної праці (праці конкретних робітників) в одиницю робочого часу виробляти певну кількість продукції або виконувати відповідний обсяг роботи
А. Мазаракі [13]	характеризує результативність (плідність) праці, тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних із використанням трудових ресурсів підприємства
А. Кудінова [14]	показник результативності та ефективності виробництва, що характеризує випуск продукції у розрахунку на одиницю використаних ресурсів і факторів виробництва

Для уточнення визначення категорії «продуктивність праці» проведено контент-аналіз, попередньо визначивши ключові слова, які найточніше охарактеризовують це поняття: ефективність, праця, продукція, результат, ресурс, одиниця робочого часу, виробництво, витрати, результативність (рис. 2).

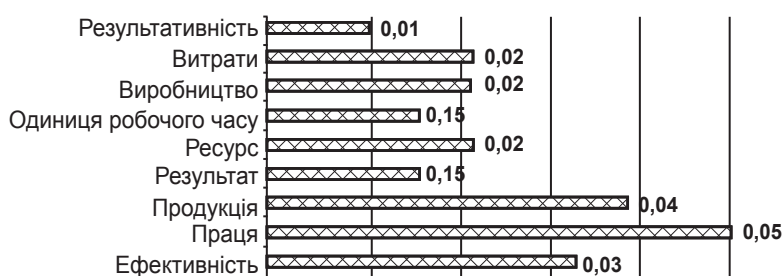


Рис. 2. Контент-аналіз категорії «продуктивність праці»

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що на сьогодні під продуктивністю праці слід розуміти ефективність і результативність витрат конкретної праці робітників, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції, пов'язаних із використанням трудових ресурсів підприємства та факторів виробництва, оскільки таке визначення досить широко і якнайповніше характеризує цей термін на відміну від інших.

Сформоване визначення знаходить своє відображення через функції, що виконує продуктивність праці. Функції продуктивності праці наведено на рис. 3.

З метою ефективного оцінювання продуктивності праці на кожному підприємстві розробляється конкретна програма використання трудового потенціалу. На виробничу діяльність підприємства впливають багато факторів, які сприяють зростанню продуктивності праці.



Рис. 3. Функції продуктивності праці [15]

Фактори зростання продуктивності праці – це вся сукупність рушійних сил і чинників, що ведуть до збільшення продуктивності праці. Оскільки зростання продуктивності праці має надзвичайно велике значення і для кожного підприємства зокрема, і для суспільства в цілому, остільки вивчення факторів і пошук резервів цього зростання стає важливим завданням економічної теорії і практики.

Для підприємства продуктивність праці є досить мінливим показником, який змінюється під впливом ряду факторів, тобто об'єктивно діючих умов, що впливають та змінюють її рівень та динаміку [16].

На рис. 4. наведено узагальнену класифікацію факторів підвищення продуктивності праці.

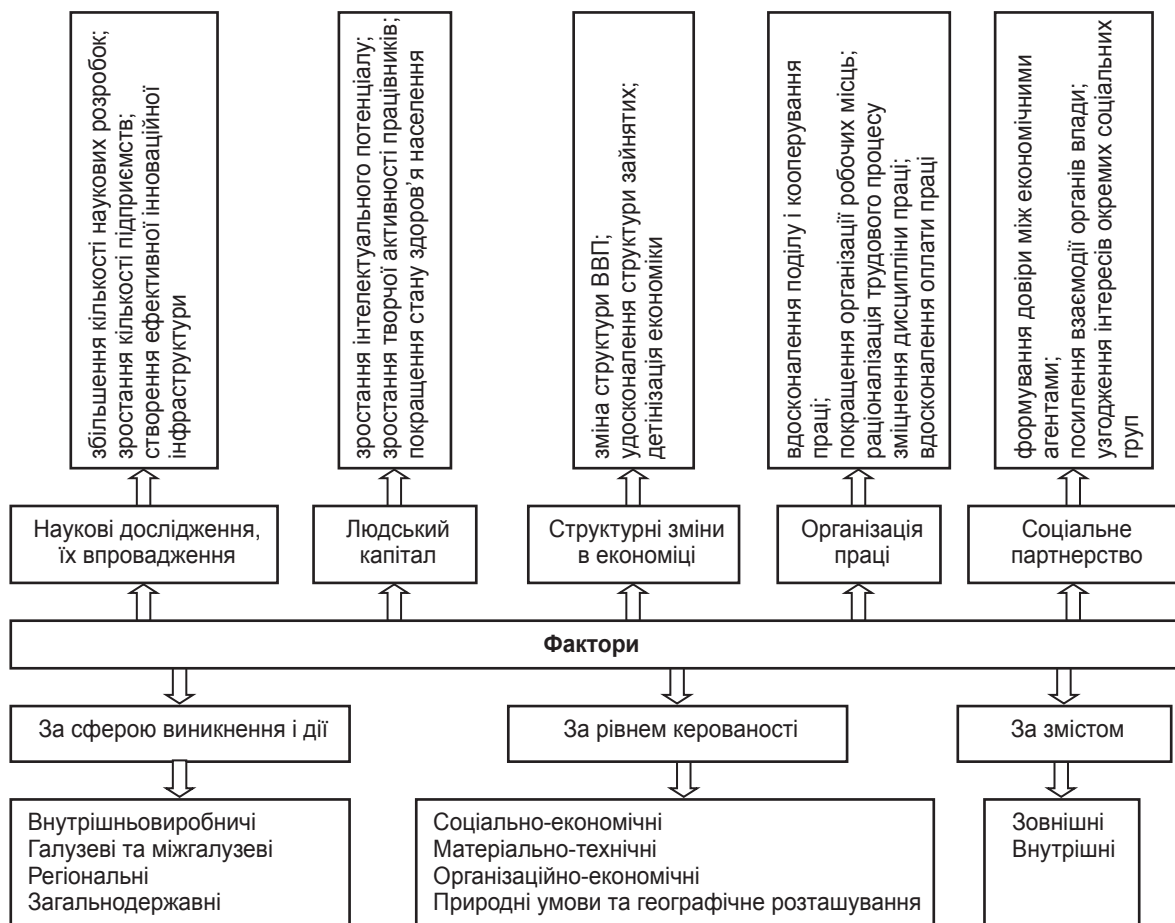


Рис. 4. Узагальнена класифікація факторів зростання продуктивності праці

Таким чином, продуктивність праці дає змогу оцінювати економічну ефективність національної економіки, галузі, підприємства. Зменшення продуктивності праці суттєво впливає на всі соціальні та економічні фактори життя, тому виникає потреба у підвищенні продуктивності праці на підприємстві.



На підставі теоретичного аналізу визначення категорії «продуктивність праці» у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі встановлено, що під продуктивністю праці на сьогодні слід розуміти ефективність ті результативності витрат конкретної праці робітників, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції, пов'язаних з використанням трудових ресурсів підприємства та факторів виробництва.

Сутність і значення продуктивності праці розглянуто через функції, що вона виконує: економічну, організаційну, соціальну, розподільчу, що дало змогу найбільш повно визначити сутність цієї категорії. Шляхом теоретичних досліджень також визначено, що на рівень продуктивності праці впливають різноманітні фактори, які систематизовано та узагальнено за такими ознаками: за рівнем керованості, за змістом, за сферою виникнення і дії, організацією праці, людським капіталом, науковими дослідженнями, їх впровадженнями, структурними змінами в економіці, соціальним партнерством.

Науковий керівник – канд. екон. наук, старший викладач Гаврильченко О. В.

Література: 1. Цифра Т. Ю. Аналіз рівня продуктивності праці будівельної галузі України / Т. Ю. Цифра, А. О. Кушнірук // Будівельне виробництво. – 2012. – № 53. – С. 53–57. 2. Богацька Н. В. Поняття продуктивності праці, фактори та резерви її підвищення [Електронний ресурс] / Н. В. Богацька, Л. Ю. Патраманська // Економічний вісник. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>. 3. Коваленко К. В. Продуктивність праці : навч.-метод. посіб. / К. В. Коваленко. – Луганськ : ЕЛТОН-2, 2012. – 92 с. 4. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – Київ : КНЕУ, 2003. – 300 с. 5. Мельничук Л. С. Управління продуктивністю праці та трудова мотивація в аграрних підприємствах [Електронний ресурс] / Л. С. Мельничук // Наукові праці. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 6. Пасека А. Продуктивність праці на сучасному етапі: методика вимірювання та комплексна оцінка [Електронний ресурс] / А. Пасека // Україна: аспекти праці. – Режим доступу : www.irbis-nbuv.gov.ua. 7. Єлець О. П. Продуктивність праці : роль, сутність та чинники / О. П. Єлець // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – С. 351–356. 8. Вудвуд В. В. Шляхи зростання продуктивності праці в сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. В. Вудвуд, І. І. Рибальчук // Науковий огляд. – Режим доступу : <http://intkof.org>. 9. Семенов Г. А. Організація праці в період переходу до ринку : монографія / Г. А. Семенов. – Запоріжжя : ЗГІА, 2007. – 195 с. 10. Чорна Р. М. Продуктивність праці у сільському господарстві як чинник, що визначає науково-технічний прогрес галузі [Електронний ресурс] / Р. М. Чорна // Продуктивність агропромислового виробництва. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 11. Іляш О. І. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посіб. / О. І. Іляш, С. С. Гринкевич. – Київ : МОН, 2010. – 476 с. 12. Андрійчук В. Г. Економіка аграрного підприємства : підручник / В. Г. Андрійчук. – Київ : КНЕУ, 2009. – 624 с. 13. Маззаракі А. А. Економіка торгівельного підприємства : підручник / А. А. Маззаракі. – Київ : Хрещатик, 2009. – 800 с. 14. Кудінова А. В. Аналіз продуктивності праці / А. В. Кудінова // Довідник економіста. – 2009. – № 6. – С. 79–88. 15. Пасека А. С. Продуктивність праці в Україні: стан та організаційно-економічний механізм підвищення : автореф. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / Пасека Анна Сергіївна. – Київ, 2010. – 19 с. 16. Бабицький А. Моделі економічного зростання і проблема підвищення суспільної продуктивності праці [Електронний ресурс] / А. Бабицький // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 8 – Режим доступу : auka.kushnir.mk.ua.



РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА У ФОРМУВАННІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ЗМІНАХ

УДК 005.73

Кіяшко А. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття «корпоративна культура», визначено роль менеджера у її формуванні та зміні.

Ключові слова: корпоративна культура, менеджер, працівники, управління.



Анотація. Рассмотрено понятие «корпоративная культура», определена роль менеджера в её формировании и изменении.

Ключевые слова: корпоративная культура, менеджер, работники, управление.

Annotation. The notion of «corporate culture» and what is the role of a manager in the formation and change.

Keywords: corporate culture, manager, staff, management.

Основні тенденції розвитку економіки потребують, щоб організації були гнучкими, швидше реагували на потреби ринку та дії конкурентів, весь час розвивалися для досягнення найкращого результату. Майкл Портер пише, що стратегічна неперервність робить зростання компанії тривалішим і впевненішим. Нові стратегічні позиції часто з'являються внаслідок появи нових конкурентів, здатних відшукати нові позиції [1]. А здатність організації до змін – це ключовий фактор, який визначає її успіх як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Тому головна проблема менеджерів ХХІ століття – зробити свою організацію лідером змін. Для цього треба, по-перше, відмовитися від старих методів роботи; по-друге, сприймати зміни як нову можливість і, по-третє, вводити зміни, в тому числі корпоративної культури.

Цій темі приділено велику увагу, різні аспекти формування корпоративної культури висвітлено у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: К. Шольц, З. Румянцева, Е. Штейн, Б. Карлофф, Р. Кричевський, В. Співак, В. Сате, Е. Браун, С. Шекшня, Т. Базаров, С. Мішон, П. Штерн, Н. Злобін, П. Добсон, М. Уолтерс та ін.

Мета цього дослідження полягає у розкритті поняття «корпоративна культура» та визначенні ролі менеджера у її формуванні та зміні.

Корпоративна культура – це не тільки імідж компанії, а й ефективний інструмент стратегічного розвитку бізнесу [6]. Її формування завжди пов'язане з інноваціями, спрямованими на досягнення бізнес-цілей, а отже, підвищення конкурентоспроможності.

У «класичному» розумінні корпоративна культура розглядається як інструмент стратегічного розвитку компанії через стимулювання інновацій і управління змінами. Корпоративна культура існує в будь-якій компанії – з моменту появи організації і до самого кінця – незалежно від того, створюється спеціальна служба для роботи з нею чи ні. Грамотне ж управління корпоративною культурою надає саме позитивний вплив на бізнес компанії.

На Заході корпоративна культура та її компоненти – річ звичайна та давно впроваджена. На неї ставку робили і в періоди кризи, і в часи процвітання. Ще на початку розвитку монополій, коли засновник найбільшої автомобільної корпорації Форд вітався за руку зі своїми робітниками, поздоровляв їх із сімейними святами, він закладав на своїх заводах ту саму культуру, до якої не можна доторкнутися, але плоди якої були матеріальними, бо сприяли збільшенню прибутків компанії. У таких компаніях культура закладалась її засновниками свідомо й одночасно з технічною і технологічною сторонами бізнесу.

Проте в Україні вадою сучасного менеджменту є відсутність саме корпоративної культури, винятком є хіба що організації, які працюють на «інтелігентних» ринках, наприклад, комп'ютерному. Наявна на багатьох промислових підприємствах культура не сприяє їх розвитку та досягненню бізнес-цілей. По-перше, тут культура зорієнтована на відносини між працівниками, а не на досягнення конкретних цілей і результатів. По-друге, наявність протилежних субкультур (топ-менеджерів, керівників середньої ланки, рядових працівників у системі управління, майстрів тощо) породжує суперечності між працівниками та спрямовує їх зусилля у різні боки. Це часто призводить до конфліктів, що заважають досягненню корпоративних цілей. На жаль, у багатьох українських організаціях трапляються негативні відгомони минулих років: робота за принципом «головне – добре звітувати», «неси, що погано лежить», «я – начальник, ти – дурень» та ін.

Менеджери українських підприємств переважно на інтуїтивному рівні визначають, що добре, а що погано. При цьому вони не завжди можуть сформулювати свої уявлення у вигляді етичного кодексу, зведення правил і норм поведінки, які б об'єднували всіх працівників. До того ж в Україні ставлення підприємців до культури, зокрема до корпоративної, неоднозначне. Іноді кажуть: навіщо та корпоративна культура (пікніки, інші церемонії), коли результатів можна досягти «витисканням соків» із підлеглих без відповідних компенсацій. На таких підприємствах новачки, коли приходять на роботу, потрапляють в обійми ветеранів, «наставників» і повинні діяти за тими правилами і традиціями, іноді негативними, які склалися у попередні часи [4].

Якщо порівняти ситуацію, яка мала місце кілька років тому, то деякі зміни у розумінні ролі корпоративної культури для розвитку бізнесу відбуваються і в нас. У підприємців, зокрема молодих, з'явилося розуміння того, що чим людянішими будуть стосунки в організації, тим легше буде керувати людьми, спрямовувати їхні дії. Ці підприємці проводять тренінги для навчання персоналу, розповсюджують інформацію про творчі ідеї своїх працівників, намагаються впроваджувати певні заходи для їх згуртування. Якщо раніше менеджери, добираючи персонал, обмежувалися, в основному, відомостями про кваліфікацію та анкетними даними кандидата на ту чи іншу посаду, то нині вони почали виходити з того, наскільки новий працівник зможе адаптуватися до вже сфор-



мованого рівня корпоративної культури в організації, сприятиме підвищенню її іміджу. Більш того, українські менеджери почали розуміти, що культура дає змогу людям більш згуртовано досягати поставлених цілей, і що це відповідає їхнім власним інтересам. Так, наприклад, Станіслав Аржевітін, голова правління банку "Ажіо", в одному з інтерв'ю зазначив, що "корпоративна культура – позитивне явище. Особливо, якщо її не нав'язують, а вона формується разом із фірмою. Усі свята, які ми відзначаємо в банку, всі наші маленькі таємниці та ритуали, звісно, не приносять прямого прибутку, але люди, які відчувають себе однією родиною, почуваються краще, у них є бажання працювати на благо банку, є усвідомлення того, що ми робимо спільну справу, від якої залежить добробут кожного з нас. Я вважаю, щось подібне має бути у кожній фірмі. Причому помиляються ті, хто думає, що корпоративна культура – це лише свята; ні, це – просто нормальне спілкування в колективі. Люди звикають до приємного, і їм зовсім не хочеться йти кудись, де цього немає" [3].

Практика таких організацій дає підстави стверджувати, що:

- по-перше, корпоративна культура вибудовується на культурі міжособистісних відносин, культурі спілкування;
- по-друге, корпоративна культура є ефективним інструментом управління організацією;
- по-третє, існує стійкий зв'язок між успішною діяльністю організації і ступенем розвиненості в ній корпоративної культури.

Культуру слід не тільки споживати, а й виробляти як соціальну організацію і соціальну творчість. Зміни у культурі організації найчастіше зумовлюють вплив зовнішнього середовища, відставання від конкурентів або внутрішні конфлікти. Це може бути психологічний конфлікт (серед засновників організації, між керівництвом і колективом, акціонерами та керівництвом тощо); конфлікт інтересів (між партнерами по бізнесу); зіткнення різних систем цінностей, прорахунки кадрового менеджменту тощо. Може виникнути постійний конфлікт між культурою, яку намагаються насадити керівники організації, і культурою, якої вперто дотримуються інші працівники [6].

Менеджери зі світовим ім'ям, виходячи з власного досвіду, говорять про те, що успішно реформувати організацію вдається лише тоді, коли ставиться і вирішується одночасно подвійне завдання: досягти значного і стійкого підвищення ефективності виробництва і створити відповідну корпоративну культуру та виробничу етику. Аналіз літератури з менеджменту свідчить, що будь-які зміни бізнес-процесів, які йдуть у розріз із корпоративною культурою, здійснюються важко й неефективно, тоді як ті, що лежать в її руслі, відбуваються майже безболісно.

Неможливо змінити стратегію організації без коригування корпоративної культури, так само як і неможливо змінити корпоративну культуру без зміни стратегії організації. Ефективність зміни залежить від сили культури: наскільки тісно вона пов'язана з груповими та індивідуальними цінностями та поведінкою людей. При цьому, якщо цінності поділяють всі працівники організації, то сама організація стає більш згуртованою і мобільною для змін. Аранжування цінностей у подальшому відповідно до їх значущості для працівників організації задає напрям проведеному змін [2].

Є вже деякі дослідження того, як відбуваються зміни корпоративної культури в українських організаціях. Тут основними принципами зміни ставали:

- заміна авторитарного стилю керівництва на демократичний;
- впровадження замість фіксованих окладів преміальної системи, у тому числі за особисті досягнення;
- навчання кадрів (з метою впровадження нових цінностей і стандартів поведінки);
- добір на ключові позиції носіїв позитивних цінностей і переміщення досвідчених управлінців на роль експертів;
- увага до зовнішнього стану приміщень (переобладнання їдалень, туалетів, введення уніформи);
- побудова системи внутрішнього PR;
- створення системи інформування працівників на всіх рівнях;
- нова інтерпретація історії організації, її символів, міфів, традицій і звичаїв;
- створення системи інформування працівників усіх рівнів [4].

Водночас зроблено висновок, що зміна базових уявлень породжує атмосферу страху і тривоги. У зв'язку з цим, вносячи зміни в корпоративну культуру, слід докладно проаналізувати наслідки та свої дії, щоб вони не суперечили тим корпоративним цінностям, які вже сприйняті працівниками організації.

Розраховувати на серйозні зміни культури в організації можна лише тоді, коли систематично і послідовно використовуються "культурні інструменти", спрямовані на формування (або зміну) ціннісних орієнтацій, поведінкових норм та ефективності роботи працівників. Коли керівництво організації буде активно цим займатися і його ідеї відповідатимуть цілям бізнесу та лежатимуть в основі програми перетворення, тоді ці ідеї підтримає більшість працівників організації [5].



Приймаючи рішення про зміну корпоративної культури в організації, насамперед визначають шляхи діяльності в цьому напрямі, її філософію. При цьому мають на увазі формування:

- місії організації (скажімо, служити суспільству і споживачам, організувати ефективні комунікації, підвищити рівень життя працівників);
- базових цілей організації (її корпоративних цінностей). Це можуть бути: зростання прибутків, випуск продукції тільки високої якості, впровадження прогресивних методів роботи, укріплення корпоративного духу; людина – основна цінність організації тощо;
- кодексу поведінки працівників організації – бажання споживача – закон для організації; творчість кожного – на досягнення загальної цілі; повна довіра і висока відповідальність, гордість за організацію та її високий імідж тощо.

Для розвитку українських підприємств та організацій, українського менеджменту велике значення має вивчення та впровадження кращого зарубіжного досвіду, зокрема з проведення змін культури в організації. Структура ринку та життєвість ділових стосунків у розвинених країнах світу перевірені багатьма десятиліттями, тоді як в Україні ринок розвивається лише впродовж десяти років. І позитивний досвід слід вивчати і впроваджувати. Водночас для українських менеджерів великий ризик полягає у сліпому наслідуванні іноземного досвіду. У нас інший менталітет, інше ставлення до праці та діяльності. Тому в іноземців менеджерам треба вчитися не тому, що робити, а тому, як думати і приймати рішення, тобто активній позиції.

Найкращі стратегії зазнають невдачі не тому, що їх не можна розвинути, а тому, що їх дуже важко задіяти. Перспективи найчастіше обмежуються самою системою менеджменту, а не економічною реальністю. Тому основне завдання успішного менеджменту – формування прагнення у менеджера до власного самовдосконалення та створення умов для формування згуртованої команди й інтелектуального зростання її членів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровський О. Ф.

Література: 1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. – 464 с. 2. Абрамова С. Г. О понятии «корпоративная культура» / С. Г. Абрамова, И. А. Костенчук. – М. : Дрофа, 2001. – 269 с. 3. Резник Ю. М. Сущность корпоративной культуры в современной организации / Ю. М. Резник, К. А. Кравченко // Управление персоналом. – 1998. – № 8. – С. 63–69. 4. Попов Б. Формирование корпоративной культуры / Б. Попов // Управление персоналом. – 2007. – № 4. – С. 61–63. 5. Соломанидина Т. О. Организационная культура компании / Т. О. Соломанидина. – М. : Журнал «Управление персоналом», 2003. – 456 с. 6. Карпов А. В. Організаційна культура в теорії і практиці вітчизняного менеджменту / А. В. Карпов // Журнал практичного психолога. – 2007. – № 4. – С. 36.



ANALYSIS OF INFLATION IN UKRAINE

UDC 336.748.12 (477)

Kovalyova M.

2d year student
of Financial Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. The theoretical part of this component of economic theory, such as inflation. Considered the use of official inflation indexes in Ukraine's economy, also focused on some peculiarities of this development.

Keywords: inflation, economic theory, inflation, demand.



Анотація. Розглянуто теоретичну частину такої складової економічної теорії, як інфляція. Досліджено використання офіційних індексів інфляції в економіці України, також було приділено увагу деяким особливостям цього розвитку.

Ключові слова: інфляція, економічна теорія, рівень інфляції, попит.

Аннотация. Рассмотрена теоретическая часть такой составляющей экономической теории, как инфляция. Исследовано использование официальных индексов инфляции в экономике Украины, также было уделено внимание некоторым особенностям этого развития.

Ключевые слова: инфляция, экономическая теория, уровень инфляции, спрос.

The article presents the results of empirical models of inflation dynamics in Ukraine over the period of 1999–2014. Modern inflation progresses day by day and it is influenced by many factors. To overcome the developing inflation in the country, it is necessary to follow certain laws, methods and plans for its regulation in the country. Thus novelty and topicality of this paper are evident. To understand the roots of the inflation development process in one or another country, it is important to shed light on its history, stages and duration.

The aim of this paper is to show the history of development and methods of combating inflation process in Ukraine.

The objectives of studying this problem are:

1. To define what inflation means.
2. To analyze the situation with inflation in Ukraine.

Among the economists who worked on the inflation problem were both domestic and foreign scientists, such as: Bernholz P., Prisnyakov V., Kovalchuk T., Shcherbakov A., Bernholz P., Smith G. et al.

Inflation is defined as a sustained increase in the general level of goods and services prices. It is measured as an annual percentage increase. As inflation rises, every dollar you own buys a smaller percentage of a good or service.

The article considers different types of inflation; the main causes of inflation: either excess of aggregate demand (economic growth too fast) or cost push factors (supply side factors); problems of unanticipated inflation, behavior and characteristic features of modern inflation; Ukraine's inflationary crisis and modern acceleration of inflation in Ukraine.

The value of a dollar is not constant when there is inflation. The value of a dollar is observed in terms of real purchasing power. It means that tangible goods may be purchased for money. When inflation goes up, there is a decline in purchasing power of money. For example, if the inflation rate is 2 % annually, then theoretically a \$1 pack of gum will cost \$1.02 a year. After inflation, you can't buy the same goods for a dollar.

In recent years, most developed countries have attempted to sustain the inflation rate of 2–3 % [1]. A number of recent papers have focused on the implications of exchange rate fluctuations for inflation targeting and have explored the possibility that inflation-targeting central banks in small open economies pay too much attention to these fluctuations. The argument in favor of this statement is that exchange rate fluctuations tend to have significant but transient effects on inflation and that monetary policy attempts to offset these effects and cause undue variability in output.

There is a well known fact that all economic processes are interrelated. Also, they are greatly influenced by policy. Today there are many factors that can affect the inflation and raise of the inflation index. Thus, in the unstable political and economic situation, the position of the country's inflation is gaining rapid pace of development and increases in numerical values. Though the market system is being formed, the transformation process has not completed yet. Being in the transition stage of its development, Ukraine experiences problems connected with institutional framework development, which causes political and economic instability. One of the consequences of weak institutional governance is a significant informal sector widely used by Ukrainian citizens to earn additional income. The failure to build strong democratic institutions has also impacted the country's economic performance. And, in spite of its large rich agricultural resources, and favorable location at the intersection of Western Europe and Asia, Ukraine has not yet reached the desired and expected economic progress due to its dependence on Russian natural gas and oil, ongoing political instability, and the world economic crisis [2].

Inflation in Ukraine reached 34.5 percent in February compared to the same period in 2014. The information is contained according to the reports of the State Statistics Service. The government of Ukraine has published three scenarios of economic development in March. They provide the economic downturn of 5.5 percent, 8.6 or 11.9. Inflation can be accelerated to 26.7 percent, 38.1 or 42.8. But the Cabinet of Ministers of Ukraine did not announce the forecasts and the plan of action.

On March, 3, 2015 Ukraine entered the top five most "accident" economies of the world according to Bloomberg's investigation. "Misery index" is defined as the sum of inflation and unemployment. In Ukraine, it is 27 percent. Venezuela is the first; its index is approaching 85 percent. The next is Argentina (30 percent), South Africa (29 percent), Ukraine (27 percent) and Greece (23 percent).



According to Professor Steve Hanke (Johns Hopkins University, USA), the real annual inflation in Ukraine has reached 272 percent. According to the official data, prices rose by 28.5 percent. The minimum wage has dropped to \$ 43 (1,218 hryvnia) because of the hryvnia's collapse. According to this indicator Ukraine has lagged behind Bangladesh, Ghana and Zambia (46.6 dollars) [4].

The Economic Development Ministry has ramped up its inflation forecasts and halved its 2015 economic growth forecast, adding to signs that tit-for-tat sanctions over Ukraine are seriously harming its economy.

Inflation is a sign that economy is growing. In some situations, little inflation (or even deflation) can be just as bad as high inflation. The lack of inflation may be an indication that the economy is weakening. It's not so easy to label inflation as either good or bad. It depends on the overall economy as well as individual situation. Actual inflation may end up well below, or significantly above expectations, causes losses in real income and redistribution of income and wealth from one group in society to another.

In conclusion it may be said that to overcome the sever crisis and inflation in Ukraine is very hard, because of the distressing situation, aggravated by military and political instability. It may end only if the democratic, internal and external economic forces unite and contribute to further recovery of the country's economy.

Scientific Adviser – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer Butkovskya N. O.

Literature: 1. World Bank. Statistical Handbook: States of the Former USSR. – Washington, D.C. : World Bank, 1994. – 134 p. **2.** Пресняков В. О взаимосвязи инфляции и денежной массы / В. О. Пресняков // Финансы Украины. – 1997. – № 4. – С. 20–33. **3.** Ukraine Inflation Rate [Electronic resource] // Trading Economics. – Access Mode : <http://ru.tradingeconomics.com>.



ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

УДК 657.6:657.37

Ковалівська О. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості організації та методики аудиту фінансової звітності підприємства; висвітлено основні якісні характеристики фінансової звітності, дотримання яких перевіряє аудитор; розглянуто основні організаційні етапи проведення аудиту фінансової звітності на підприємстві, що перевіряється.

Ключові слова: аудит, фінансова звітність, організація аудиту фінансової звітності, етапи аудиту фінансової звітності, аудиторський процес.

Аннотация. Рассмотрены особенности организации и методики аудита финансовой отчетности предприятия; отражены основные качественные характеристики финансовой отчетности, соблюдение которых проверяет аудитор; рассмотрены основные организационные этапы проведения аудита финансовой отчетности на проверяемом предприятии.

Ключевые слова: аудит, финансовая отчетность, организация аудита финансовой отчетности, этапы аудита финансовой отчетности, аудиторской процесс.



Annotation. The features of the methodology and audit of the financial statements, highlights the main qualitative characteristics of financial reporting, compliance with which checks the auditor, the basic organizational stages of the audit of the financial statements of the audited company.

Keywords: auditing, financial reporting, financial statements audited organization, stages of audit of financial statements, audit process.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин між суб'єктами господарювання та функціонування підприємства в економічному просторі на управлінський персонал покладено великий об'єм зобов'язань. Відображення бухгалтерського обліку як основного показника діяльності здійснюється за допомогою складання форм фінансової звітності. Достовірність інформації залежить від правильної організації облікового процесу та точного відображення активів, зобов'язань і власного капіталу, а також доходів, витрат і фінансових результатів суб'єктів господарювання.

На сьогодні не в дивину випадки, коли інформація, яка відображається у бухгалтерському обліку, не відповідає даним фінансової звітності. Це пояснюється спробами управлінського персоналу покращити показники діяльності підприємства. Такі дії здійснюються з метою підвищення його інвестиційної привабливості та кредитоспроможності для зовнішніх користувачів. Це пояснюється тим, що користувачів фінансової звітності цікавить інформація фінансово-майнового стану суб'єкта господарювання.

Пріоритетне місце в наукових працях із аудиту відведено організації аудиту фінансових звітів. У спеціальній економічній літературі питання щодо проблем аудиту фінансової звітності, а особливо організація аудиту фінансової звітності, досліджуються в достатньому об'ємі. До авторів, які займаються цими питаннями, належать: Голіков В. М., Данілкова С. А., Кірієнко Н. М., Ковбич Т. М., Костирко Р. О., Кудрицький Б. В., Молодкіна С. А., Редько К. О., Петрик О. А. [1], Рудницький В.С. [2], Савченко В. Я. [3], Янок Д. А. [4] та ін. Всі дослідження вищезазначених авторів є актуальними і доповнюють одне одного.

Звітність є одним зі зведених або вторинних бухгалтерських документів, показники яких також сприяють забезпеченню виконання бухгалтерським обліком покладених на нього функцій [5].

Відповідно до вимог П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності“ фінансова звітність має формуватися із дотриманням наступних її якісних характеристик [6]:

- зрозумілість означає, що інформація, надана у фінансових звітах, повинна бути дохідлива та розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання;
- доречність означає, що фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень, дає змогу оцінити минулі, теперішні і майбутні події, підтвердити та скорегувати їхні оцінки, зроблені у минулому;
- достовірність означає, що фінансова звітність повинна бути достовірною, не містити помилок і перекувань, які здатні вплинути на прийняття рішення користувачів звітності;
- зіставність означає, що звітність повинна забезпечувати можливість порівнювати звіти за різні періоди та різних підприємств.

Процес аудиту фінансової звітності в організаційному плані поділяється на етапи (рис. 1).

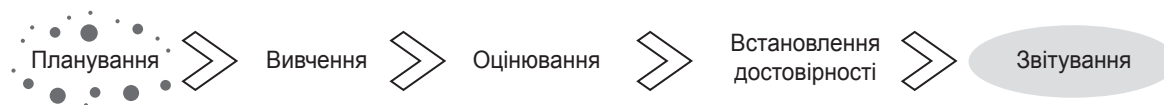


Рис. 1. Узагальнений процес аудиту фінансової звітності [6]

Відповідно, на етапі планування розробляється загальна стратегія і тактика аудиту фінансової звітності, визначаються строки й обсяги аудиторської перевірки.

Етап вивчення характеризується попереднім оглядом та оцінкою стану бухгалтерського обліку та фінансової звітності замовника аудиту.

На третьому етапі збирається якомога більше інформації про об'єкт дослідження з метою її аналізу й оцінки для формування обґрунтованої думки.

На етапі встановлення достовірності відбувається підтвердження попередньо здійсненої оцінки про достовірність відображення у системі рахунків і звітності інформації про активи, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати та фінансові результати.

На заключному етапі звітування аудитор висловлює свою думку про фінансову звітність, оформлюючи аудиторський висновок.



Аудит фінансової звітності необхідно розпочинати з визначення відповідності форм звітності затвердженим нормативними документами формам і складання усіх типових форм.

Таким чином, аудиторський процес перевірки фінансової звітності відповідальний та важливий, має відповідні організаційні особливості. Саме дотримання логічної послідовності виконання аудиту фінансової звітності дозволить аудиторській фірмі зменшити витрати і час на складання плану та програми, допоможе збільшити ефективність контролю за виконанням аудиторської перевірки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Кожушко О. В.

Література: 1. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація : монографія / О. А. Петрик. – Київ : КНЕУ, 2003. – 260 с. 2. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту / В. С. Рудницький. – Тернопіль : Економ. Думка, 1998. – 165 с. 3. Савченко В. Я. Аудит : навч. посіб. / В. Я. Савченко. – Київ : КНЕУ, 2006. – 328 с. 4. Янок Д. А. Облік і аудит фінансових результатів в умовах стандартизації звітності / Д. А. Янок. – Київ : Ін-т аграр. економіки. – 2005. – 222 с. 5. Белуха Н. Т. Контроль и ревизия в отраслях народного хозяйства / Н. Т. Белуха. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 368 с. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 87. – Режим доступу : <http://byhgalter.com/psbo-1-zagalni-vimogi-do-finansovo%D1%97-zvitnosti/>.



ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

УДК 657.44

Ковальчук А. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито поняття фінансових результатів діяльності підприємства, розглянуто концептуальні й організаційно-методологічні засади обліку фінансових результатів. Визначено поняття «прибуток» і «збиток», відображено облік доходів і витрат діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансовий результат, дохід, витрати, прибуток, збиток.

Аннотация. Раскрыто понятие финансовых результатов деятельности предприятия, рассмотрены концептуальные и организационно-методологические основы учета финансовых результатов. Определены понятия «прибыль» и «убыток», отражен учет доходов и расходов деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовый результат, доход, расходы, прибыль, убыток.

Annotation. Explain the concept of the financial results of the company, conceptual, organizational and methodological basis of financial accounting. Define the concept of "profit" and "loss", reflects the income and expenses of the enterprise.

Keywords: financial performance, income, expenses, profit, loss.

В умовах запровадження ринкових відносин досить важливим є той факт, що рівень ефективності діяльності будь-якого підприємства характеризують фінансові результати, одержані внаслідок господарювання, якими можуть бути як прибутки, так і збитки. Фінансовий результат – це інтегрований показник, який формується в процесі порівняння доходів від реалізованих об'єктів діяльності підприємства і витрат на їх створення [1].

Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна достовірна інформація про результати діяльності, сформована з урахуванням специфіки господарювання підприємства та його організаційної структу-

ри. Достовірність формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкове дотримання яких вимагає законодавча база, зокрема національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку і міжнародні стандарти фінансової звітності.

Серед останніх досліджень сутності фінансових результатів підприємства привертають увагу праці таких науковців, як О. Гаращенко, Я. Лебедзевич, С. Червінька, Ю. Шара, Л. Янчевої, І. Гладій та ін. [2]. Проблеми організації обліку доходів, витрат, формування й відображення у фінансовій звітності результатів діяльності підприємств досліджено у працях вітчизняних учених, зокрема М. Білухи, Ф. Бутинця, В. Сопка, Л. Мниха, М. Чумаченка, В. Шевчука. При цьому існує ряд проблем щодо організації обліку фінансових результатів, які потребують удосконалення, а саме необхідність уточнення підходів щодо віднесення витрат і доходів до конкретної їх складової, уточнення і конкретизація методичних засад класифікації та обліку доходів і витрат звітного періоду, забезпечення витрат наступних періодів, витрат майбутніх періодів і зменшення доходу та власного капіталу [3].

Мета статті – обґрунтування необхідності дослідження організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність підприємства.

Предметом статті є дослідження поняття організації обліку фінансових результатів.

Фінансовий результат – грошова форма підсумків господарської діяльності організації або їхніх підрозділів, виражена у прибутках або збитках.

Позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає прирост фінансових ресурсів і зростання фінансових результатів. Збиток підприємства, навпаки, означає втрату фінансових ресурсів підприємств, якщо збитки носять регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси, і підприємство збанкрутує. Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві залежить від ефективності його організації. Оскільки фінансовий результат – прибутки або збитки – є арифметичним результатом порівняння доходів із затратами, організація обліку фінансового результату залежить уже від конкретних умов двох попередніх об'єктів організації: доходів та витрат [4].

Основними факторами, які забезпечують прибуткову діяльність підприємства, є економія витрат живої праці, підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції (послуг), використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, постійне, систематичне залучення інвестицій та інновацій. Проблемною для реалізації на підприємствах України є методика визначення фінансового результату з трьох джерел: результатів реалізації об'єктів діяльності, первісного визнання та переоцінки. Доведено, що методика формування фінансових результатів не від реалізації об'єктів діяльності підприємства є не тільки складна у застосуванні, але і безпідставно завищує (чи занижує) результати господарювання. Результати переоцінки та первісного визнання активів, якщо є у них потреба, доцільніше включати до додаткового капіталу [2].

Збільшення вартості активів буде збільшувати суму додаткового капіталу, а зниження – призведе до його зменшення. Останнє не впливатиме на фінансовий результат діяльності підприємства, але буде збільшувати його вартість і економічний потенціал. Для вирішення цієї проблеми необхідно розмежувати господарські операції відповідно до участі їх у створенні результатів господарювання (рахунок 79 "Фінансові результати") і вартості підприємства (рахунок 42 "Додатковий капітал").

Тому при організації обліку фінансових результатів варто відокремити від формування прибутку (збитку) господарські операції щодо витрат і доходів, які виникають не у процесі створення об'єктів діяльності підприємства та їх реалізації в поточному періоді, зокрема: дохід від операційної курсової різниці (рахунок 714); відшкодування раніше списаних активів (рахунок 716); дохід від списання кредиторської заборгованості (рахунок 717); дохід від безоплатно одержаних оборотних активів (рахунок 718); інші доходи від операційної діяльності (рахунок 719); дохід від відновлення корисності активів (рахунок 742); дохід від неопераційної курсової різниці (рахунок 744); дохід від безоплатно одержаних активів (рахунок 745); витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю (рахунок 940); сумнівні та безнадійні борги (рахунок 944); втрати від операційної курсової різниці (рахунок 945); втрати від знецінення запасів (рахунок 946); нестачі і втрати від псування цінностей (рахунок 947); втрати від зменшення корисності активів (рахунок 972); втрати від неопераційних курсових різниць (рахунок 974); уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій (рахунок 975) [1].

Зрештою підприємства можуть одночасно використовувати рахунки класів 8 і 9. Це дозволить їм системним шляхом отримати інформацію про витрати за елементами, перегрупувати ці витрати за місяцями виникнення та видами діяльності (рис. 1) [5].

Нааявна інформація на рахунку 79 "Фінансові результати" сприятиме узагальненню інформації про фінансові результати господарської діяльності підприємства щодо всіх її видів та визначенню чистого прибутку. За дебетом рахунку 79 "Фінансові результати" будуть відображатися суми прибутків у порядку закриття субрахунків

791, 792, 793, 794, 795, а також нарахований податок на відчуження доходів підприємства за розрахунком податкового прибутку, за кредитом – суми створеного збитку за видами діяльності. Сальдо рахунку 79 при його закритті свідчить про суму створеного чистого прибутку (збитку) підприємства і списується на рахунок 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)” [3].

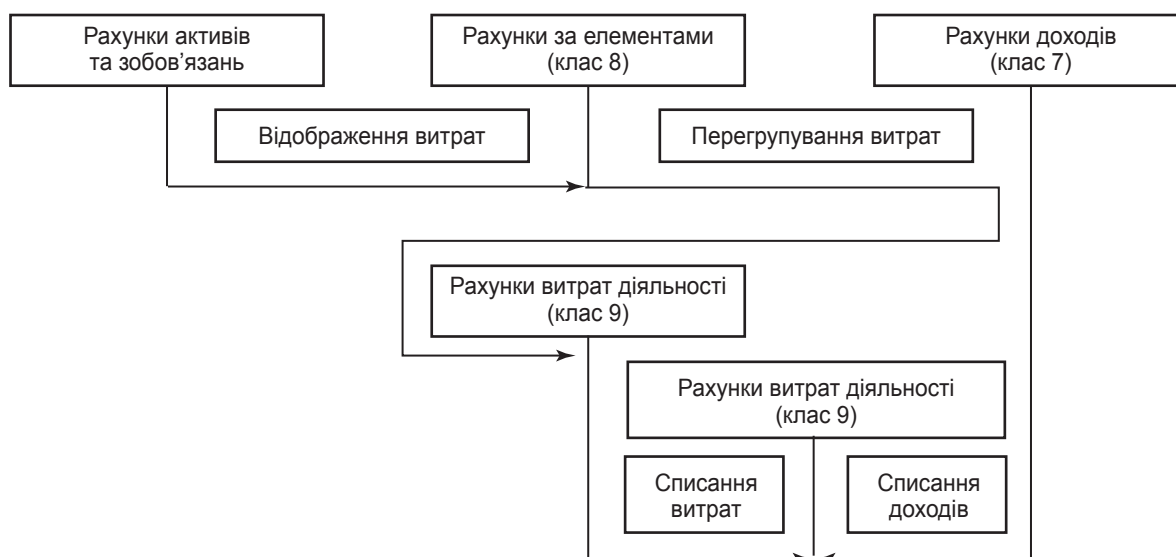


Рис. 1. Схема розгорнутого обліку фінансових результатів

Отже, для раціональної організації обліку фінансових результатів необхідно здійснити чітку класифікацію доходів і витрат, оскільки вони є головними складовими саме фінансового результату підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Коришко Н. Організація обліку фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності / Н. Коришко // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 84–86. 2. Станівчук Г. В. Організація обліку фінансових результатів діяльності підприємства / Г. В. Станівчук // Збірник Вінницького національного аграрного університету. – 2011. – С. 45–48. 3. Олійничук О. І. Витрати, доходи та прибуток у системах обліку й аналізу лісгосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Олійничук Олександра Іванівна. – Тернопіль, 2011. – 20 с. 4. Кузнецова С. О. Облік прибутку в управлінні діяльністю торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Кузнецова Світлана Олександрівна. – Харків, 2011. – 20 с. 5. Малярєвський Ю. Д. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / Ю. Д. Малярєвський, В. І. Отенко, В. Д. Понікаров. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2001. – 372 с.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДОХІД НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

УДК 339.187.2:366.543

Козирева К. М.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розроблено економетричну модель, в якій досліджено залежність доходу населення в Україні від факторів, що впливають на нього. Проаналізовано показники, що визначають основні чинники, які впливають на доходи населення в Україні.

Ключові слова: доходи населення, капітальні інвестиції, економетричний аналіз.

Аннотация. Построена эконометрическая модель, в которой исследована зависимость дохода населения в Украине от факторов, которые влияют на него. Проанализированы показатели, определяющие основные факторы, влияющие на доходы населения в Украине.

Ключевые слова: доходы населения, капитальные инвестиции, эконометрический анализ.

Annotation. Econometric model is constructed according to the income of the population in Ukraine on the factors that affect it. Analyzed parameters which determine the main factors affecting the income of the population in Ukraine.

Keywords: incomes of the population, capital investments, econometric analysis.

Проблеми, пов'язані з рівнем доходу і якістю життя населення, є одними з найбільш актуальних на сьогодні, оскільки понад 40 % українців отримують доходи нижче за середній по країні рівень. Про це свідчать офіційні статистичні дані.

Середній клас, до якого традиційно відносять людей зі стабільним доходом і, як правило, хорошою освітою, в Україні має свої відмінні риси. У нас серед представників цього класу практично немає місця як переважній більшості громадян похилого віку, так і працівникам соціально важливих професій, зокрема сфери освіти, науки та медицини. Наприклад, середня пенсія понад 13,6 млн українських пенсіонерів не досягає до 1500 грн. У той же час, за даними опитування Центру дослідження суспільства, 43 % викладачів вишів України отримують менше 3 тис. грн на місяць, що нижче за середній по країні рівень зарплати [2].

На стан середнього класу вплинула і світова фінансово-економічна криза. За даними міжнародної Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), в перші два роки кризи нерівність у країнах виросла. До того ж, чим гірше була економічна ситуація у країні, тим більшим ставав розрив між багатими та бідними.

У свою чергу Держстат України обмежується усередненими даними. Так, у 2013 році середній річний дохід на одного громадянина по країні становив 23,9 тис. грн. Майже вдвічі більше цей показник перевищував середній по державі в Києві, у Донецькій області – на 15 %, у Дніпропетровській – на 14 %. А найнижчий рівень доходу на душу населення був зафіксований у Закарпатській, Тернопільській і Чернівецькій областях.

При цьому, за даними Міністерства доходів і зборів, кількість легальних мільйонерів в Україні неухильно зростає. У 2010 році в країні було трохи більше 1,2 тис. мільйонерів, в 2011 році – 1,5 тис., у 2012 – 2,3 тис., а вже в 2013 році українців, які отримали дохід понад мільйон гривень на рік, стало більше 3,2 тис. [3]

Таким чином, на сьогодні є дуже важливим аналіз факторів, які впливають на дохід населення України. Для цього скористуємося деякими показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані по регіонах України про дохід населення і фактори, які впливають на нього, за 2013 р.
(в млн грн) [1]

Регіони	Дохід	Обсяги експорту товарів	Обсяги імпорту товарів	Капітальні інвестиції
1	2	3	4	5
	Y	x_1	x_2	x_3
Автономна Республіка Крим	57324	7329,7	8460,4	14383,4
Вінницька	46157	5502,4	4018,5	5757,5
Волинська	26907	5093,4	8821,0	3104,6

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Дніпропетровська	124594	79341,8	43306,3	20456,3
Донецька	166366	100506,3	32835,8	26939,6
Житомирська	34947	4909,5	3108,6	2755,3
Закарпатська	29102	10529,7	16705,8	2331,4
Запорізька	62671	29795,9	14255,1	6271,3
Івано-Франківська	37310	3820,9	4684,0	4531,7
Київська	58894	15987,4	38351,8	19462,7
Кіровоградська	27695	6944,3	1965,1	3039,5
Луганська	71485	28706,5	14984,3	11110,9
Львівська	75762	10456,1	21505,8	8803,2
Миколаївська	35125	17610,2	7515,5	4603,8
Одеська	78285	13190,3	27853,0	10415,4
Полтавська	46984	21502,6	9004,2	8398,8
Рівненська	31811	3909,5	2657,3	2673,3
Сумська	33469	7490,2	5227,9	2496
Тернопільська	26345	2957,2	2832,6	2830,6
Харківська	91333	16093,2	18459,6	8435
Херсонська	29489	2989,3	2224,4	1934,2
Хмельницька	36770	3960,7	3922,5	3144
Черкаська	35024	6242,8	4027,6	3041
Чернівецька	22408	1015,1	1280,6	2127,2
Чернігівська	30393	4496,3	4746,3	2586,8

Для того щоб провести об'єктивний аналіз факторів, що впливають на дохід населення в Україні, доцільно розрахувати економетричну модель у програмі Statgraphics. Позначимо: Y – дохід (залежна змінна) в гривнях; фактори: x_1 – обсяги експорту товарів в гривнях, x_2 – обсяги імпорту товарів у гривнях, x_3 – капітальні інвестиції в гривнях.

Обчислення регресійного аналізу дозволило нам визначити рівняння множинної лінійної регресії, яке включає тільки значущі фактори:

$$Y = 22848,3 + 0,749958 x_1 + 1,82164 x_3 .$$

Коефіцієнт регресії b_1 дорівнює 0,75. Він показує, що у разі збільшення обсягів експорту товарів на 1 млн грн дохід населення країни збільшиться на 0,75 млн грн. Коефіцієнт регресії b_2 дорівнює 1,82, який показує, що у разі зміни кількості капітальних інвестицій на 1 млн грн дохід населення збільшиться на 1,82 млн грн.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції. У нашому випадку парний коефіцієнт кореляції $r_{x_1, x_2} = 0,68 < 0,7$, що говорить про відсутність мультиколінеарності.

Для аналізу доцільності введення фактора $x_1(x_3)$, за наявності в моделі фактора $x_3(x_1)$, розрахуємо критерії Фішера. Так як $F_1(F_1 = 2,75)$ більше за $F_{табл.}(F_{табл.} = 2,0595)$, можна сказати, що фактор x_1 доцільно включати в модель після включення фактора x_3 . Теж саме можна сказати і про фактор $x_3(F_3 = 4,25)$, тобто його доцільно включати в модель після введення в неї фактора x_1 .

Проаналізувавши отримані дані, можна дійти висновку, що побудована модель є значущою, про це свідчить $F_p = 77,65$.

Значення статистики Дарбіна-Уотсона ($DW = 2,52$) свідчить про відсутність автокореляції. Тобто за даною моделлю можна зробити прогноз.

Також значення коефіцієнта детермінації R^2 дорівнює 0,87591, тобто 87,59 % варіації доходу в Україні 2013 р. обумовлюється обсягом експорту товарів і капітальними інвестиціями. Вплив інших факторів, які не включені в модель, становить 12,41 % від загальної варіації. Можемо побачити, що включені фактори в модель є статистично значущі, як і сама модель, тобто і модель, і фактори можна застосовувати на практиці.

Перевіримо наявність гетероскедастичності за допомогою тесту рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{розр} = 0,36$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,0739$), то можна приймати нульову гіпотезу про відсутність гетероскедастичності.

Так як $t_a = 5,98$; $t_{b_1} = 3,97$; $t_{b_3} = 3,42$, то, виходячи з табличного значення t-критерію Стьюдента ($t = 2,0739$, при рівні значущості 0,05), можна стверджувати, що значущість включених факторів підтверджується, а отже, коефіцієнти регресії статистично – значущі.

Відстежимо вплив експорту на дохід населення України. Для цього побудуємо рівняння парної регресії :

$$Y = 31293,2 + 1,302 x_1.$$

При збільшенні обсягу експорту на 1 млн грн дохід населення України збільшиться на 1,302 млн грн.

Дослідимо також вплив капітальних інвестицій. Побудоване рівняння регресії буде мати такий вигляд:

$$Y = 19536,8 + 4,559 x_3.$$

На основі цього рівняння можна дійти висновку про те, що збільшення капітальних інвестицій на 1 млн грн призведе до збільшення доходу населення України на 4,559 млн грн.

Якщо порівнювати теоретичні коефіцієнти рівняння регресії $\beta_1(0,645)$ і $\beta_3(0,758)$, то можна сказати, що $\beta_3 > \beta_1$, а отже, більше впливає на дохід населення в Україні третій фактор, тобто капітальні інвестиції.

Таким чином, найбільший вплив на дохід населення мають капітальні інвестиції, бо вони становлять важливу частину доходів, оскільки значна їх частина впливає на розмір прибутку, який одержує підприємство, а також на кількість робочих місць. Менший вплив на дохід населення мають обсяги експорту товарів, оскільки більшу частину громадян не дуже хвилює розмір і структура експорту країни, бо їм немає від цього ніякої вигоди. Отже, щоб підвищити рівень доходу населення України, нашому уряду потрібно звернути увагу на залучення більшої кількості інвестицій.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Блінова Н. А. Вплив рівня зайнятості та інвестицій на формування доходів в сучасній економіці [Текст] / Н. А. Блінова // Молодий вчений. – 2012. – № 12. – С. 172–175. 3. Аналіз зміни доходів українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsnews.ua/politics/kak-izmenilis-dohody-ukraincev-za-10-let-infografika>.



ФОРМУВАННЯ УНІВЕРСАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ

УДК 657.6:331.108

Колесник М. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні складові підсистем внутрішнього аудиту персоналу. Запропоновано підхід до формування універсальної структури системи внутрішнього аудиту персоналу підприємства.

Ключові слова: аудит, персонал, система аудиту.

Аннотация. Рассмотрены основные составляющие подсистем внутреннего аудита персонала. Предложен подход к формированию универсальной структуры системы внутреннего аудита персонала предприятия.

Ключевые слова: аудит, персонал, система аудита.

Annotation. Considered are the main components of the sub-systems of internal audit staff. The approach to the formation of a universal structure of the system of internal audit personnel of the enterprise.

Keywords: audit, personnel audit system.

В Україні дослідження у сфері ефективного використання людських ресурсів почали проводити досить не давно, тому не дивно що власники вітчизняних підприємств часто не вірно розуміють мету та завдання внутрішнього аудиту персоналу та не приділяють достатньо уваги формуванню ефективної структури системи внутрішнього аудиту персоналу.

Аудит персоналу є своєрідним засобом визначення ефективності системи прийняття управлінських рішень і контролю системи ефективності управління персоналом і в той же час має неабиякий вплив на рівень організації управління підприємством в цілому. Щодо сучасного стану розвитку аудиту персоналу в Україні, то комплексний кадровий аудит ще не знайшов широкого впровадження, і його методологічне забезпечення та інструментарій знаходяться у стані розвитку [1].

Дослідженню ефективного формування структури системи внутрішнього аудиту персоналу присвятили свої наукові праці такі вчені, як: Алборов Р. А., Кібанов А. Я., Кулаковська Л. П., Никонова Т. В., Одегов Ю. Г., Петрик О. А., Понікаров В. Д. та ін. [1–10]. Незважаючи на це, не достатньо дослідженими залишились питання удосконалення внутрішнього аудиту персоналу. У зв'язку з цим метою дослідження є удосконалення підходів до формування системи внутрішнього аудиту персоналу вітчизняних підприємств.

Оскільки в літературних джерелах відсутній цілісний підхід до формування універсальної структури системи внутрішнього аудиту персоналу, доцільною є авторська розробка (рис. 1).

Структура системи внутрішнього аудиту персоналу є складною і багаторівневою. Вона складається з декількох підсистем, які взаємопов'язані між собою. Цільова підсистема включає в себе мету, основні завдання, принципи, об'єкт і суб'єкт системи внутрішнього аудиту персоналу. Метою системи внутрішнього аудиту персоналу є поліпшення діяльності кадрової служби та мінімізація ризиків, що пов'язані з неправильним веденням кадрової документації. Система внутрішнього аудиту персоналу повинна не тільки виявляти помилки в уже створених документах, а й насамперед їх попереджати [2].

Основні завдання системи внутрішнього аудиту персоналу:

- 1) перевірка й оцінка дотримання законодавства працівниками кадрової служби під час оформлення кадрової документації;
- 2) оцінка відповідності дій співробітників кадрової служби встановленим правилам і процедурам;
- 3) оцінка ефективності роботи кадрової служби та системи кадрового документообігу;
- 4) надання необхідної інформації керівникам і власникам підприємства.

Запорукою виконання завдання і мети системи внутрішнього аудиту персоналу є дотримання принципів. До них належать: професійність, незалежність, достовірність, об'єктивність і відповідність міжнародним стандартам [3].

Принцип професійності передбачає, що аудитори мають володіти достатнім обсягом знань і навичок, які б дозволяли їм якісно та кваліфіковано надавати аудиторські послуги.

Принцип незалежності полягає у забезпеченні неупередженого виразу думки аудитора щодо організації кадрової роботи на підприємстві.

Принцип достовірності полягає у використанні точної інформаційної бази.

Принцип об'єктивності полягає у дотриманні правил аудиторської етики та неупередженому висловленні аудитором думки щодо стану управління персоналом на підприємстві.

Принцип відповідності міжнародним стандартам спрямований на відповідність аудиторських процедур міжнародній практиці.

Об'єктами системи внутрішнього аудиту персоналу є трудові показники, робочі місця, трудова діяльність персоналу, первинні документи і звітність праці, робота служб управління персоналом і трудові відносини у колективі. Тобто все, відносно чого проводиться внутрішній аудит персоналу [5].

Суб'єктами внутрішнього аудиту персоналу є служби управління персоналом, трудовий колектив та адміністрація підприємства [7].

Цільова підсистема має прямий вплив на функціональні підсистеми. Вони і виконують мету й основні завдання внутрішнього аудиту персоналу. Їх основні цілі наведено у табл. 1.

Обслуговуюча підсистема забезпечує всіма необхідними ресурсами цільову та функціональні підсистеми. Інформаційне забезпечення включає в себе сукупність всіх форм документів, нормативну базу, бази даних, в яких зберігається уся необхідна інформація для роботи підсистем внутрішнього аудиту персоналу.



Рис. 1. Структура системи внутрішнього аудиту персоналу на підприємстві

Таблиця 1

Основні цілі функціональних підсистем

Функціональна підсистема	Ціль
Аудит дотримання трудового законодавства	Виконання працевдавцями норм і нормативів законодавства відповідно до встановлених державою критеріїв [8]
Аудит умов праці	Перевірка реалізації програм безпеки та здоров'я на підприємстві [8]
Аудит робочих місць	Чіткий опис робочих місць, перевірка їх придатності до користування та укомплектованості [8]
Аудит розвитку	Оцінка середньо- та довгострокового використання трудового потенціалу щодо окремих посад із позиції стратегічного розвитку підприємства та інтересів персоналу [8]
Аудит роботи служб управління персоналом	Оцінка ефективності витрат на утримання служб і виявлення проблем роботи з персоналом і пошук шляхів їх подолання [8]
Аудит витрат на персонал	Перевірка законності виплат персоналу та ефективності трудових витрат [8]



Методичне забезпечення – це сукупність документів організаційного, методичного, технічного й економічного характеру, а також нормативно-довідкові матеріали й інші документи, затверджені у встановленому порядку керівництвом підприємства. Воно створює умови для ефективного процесу управління персоналом. До того ж нормативно-методичне забезпечення полягає в організації розробки і застосування методичних документів [9].

Кадрове забезпечення включає комплекс дій, спрямованих на пошук і оцінку кандидатів для забезпечення підрозділів необхідним персоналом, що відповідає певним вимогам.

Фінансове забезпечення полягає у фінансуванні заходів, необхідних для проведення внутрішнього аудиту персоналу [10].

Таким чином, науковим результатом цього дослідження є формування універсальної структури системи внутрішнього аудиту персоналу. Її універсальність полягає у виділенні цільової, функціональних та обслуговуючих підсистем, що дозволяє формувати таку структуру системи внутрішнього аудиту персоналу на будь-якому підприємстві.

Перспектива подальших наукових досліджень полягає в узгодженні функцій різних складових системи внутрішнього аудиту персоналу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

Література: 1. Алборов Р. А. Основы аудита : учеб. пособие / Р. А. Алборов, Л. И. Хоружий, С. М. Концевая. – М. : Дело и сервис, 2001. – 224 с. 2. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / Под общ. ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 638 с. 3. Никонова Т. В. Управленческий аудит, персонал / Т. В. Никонова, С. А. Сухарев ; ред. Ю. Г. Одегов. – М. : Экзамен, 2002. – 224 с. 4. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала : учеб. пособие / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Экзамен, 2002. – 447 с. 5. Понікаров В. Д. Аудит : навч. посіб. / В. Д. Понікаров, Т. М. Серікова. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 224 с. 6. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – Київ : Каравела, 2005. – 560 с. 7. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація : монографія / О. А. Петрик. – Київ : КНЕУ, 2003. – 260 с. 8. Назарова Г. В. Облік, аналіз і аудит персоналу : навч. посіб. / Г. В. Назарова, С. В. Мішина, В. І. Отенко та ін. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 260 с. 9. Усач Б. Ф. Аудит за міжнародними стандартами. – К.: Знання, 2005. – 247 с. 10. Шеремет А. Д. Аудит : учебник / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 448 с.



ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

УДК 330.43:336.748.12(477)

Колесниченко А. Г.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрено влияние различных показателей на индекс инфляции в Украине, выделены наиболее значимые. Полученная модель проверена на статистическую значимость. Проведен анализ влияния факторов на результативный признак.

Ключевые слова: инфляция, инфляционные процессы, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Анотация. Розглянуто вплив різних показників на індекс інфляції в Україні, виділено найбільш значущі. Отриману модель перевірено на статистичну значущість. Проведено аналіз впливу факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: інфляція, інфляційні процеси, багатofакторна модель, економетричний аналіз.

Annotation. The effect of different variables on the index of inflation in Ukraine, the most valuable. The model was validated for statistical significance. The analysis of influence of factors on a productive indicator.

Keywords: inflation, inflation, multifactor model, econometric analysis.

В настоящее время в Украине можно наблюдать возрастающие темпы инфляции, которая негативно влияет на экономическое развитие нашей страны. В Национальном банке Украины (НБУ) заявили, что инфляция в Украине составляет 28,5 %. Об этом заявил директор Департамента монетарной политики и экономического анализа НБУ Сергей Николайчук в интервью телеканалу Al Jazeera. По некоторым данным, уровень инфляции имеет более устрашающий размер. Журналист Мэтт О'Брайен со ссылкой на профессора престижного американского Университета Джона Хопкинса Стива Ганке в блоге на Washington Post пишет о 272 %.

Основной целью исследования является анализ факторов, влияющих на уровень инфляции в Украине, построение экономической модели зависимости изменения цен в стране от этих факторов с помощью применения эконометрических методов исследования и разработка практических рекомендаций по результатам полученной модели.

В экономической науке выделяют различные причины инфляции, среди которых наиболее характерными для Украины на сегодня являются:

1. Рост государственных расходов, связанных с военными или кризисными периодами, для финансирования которых государство прибегает к денежной эмиссии, увеличивая денежную массу сверх потребностей товарного обращения.
2. Снижение курса национальной валюты.
3. Чрезмерное расширение денежной массы за счёт массового кредитования, причём финансовый ресурс для кредитования берётся не из сбережений, а из эмиссии необеспеченной валюты.
4. Уменьшение резервных активов.

Обозначим в качестве результативной переменной Y – индекс инфляции в Украине. В качестве факторов x_1 – курс украинской гривны к доллару США, x_2 – военный бюджет Украины, x_3 – эмиссия, x_4 – денежная база, x_5 – резервные активы. Исходные данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные

Год	Индекс инфляции в Украине, %	Курс украинской гривны к доллару США, грн за 1 доллар	Военный бюджет Украины, млрд грн	Эмиссия, млн грн	Денежная база, млн грн	Резервные активы, млн дол. США
	Y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
2002	99,4	5,345	3,2	8954,10	38877,60	4629
2003	108,2	5,373	6,2	9281,40	40089,40	6943
2004	112,3	5,416	7,1	13673,80	53763,20	9714,78
2005	110,3	5,074	11	28996,50	82759,70	19390,59
2006	111,6	5,044	9,58	14454,50	97214,20	22358,1
2007	116,6	5,088	13,07	44686,80	141901,00	32479,06
2008	122,3	7,619	10,19	44770,00	186671,00	31543,2
2009	112,3	8,039	11,65	8294,00	194965,00	26505,11
2010	109,1	7,96	10,53	30727,00	225692,00	34576,4
2011	104,6	8,037	12,71	14193,00	239885,00	31794,61
2012	99,8	8,079	16,38	15398,00	255283,00	24546,19
2013	100,5	8,24	18,8	51856,00	307139,00	20415,71
2014	124,9	15,818	21,1	26055,00	333194,00	7533,33
2015	120,3	20,949	44,6	1203,00	334397,00	5625,31

Эконометрический анализ целесообразно проводить с помощью пакета статистического анализа Statgraphics. В результате была получена множественная регрессия с параметрами и соответствующими критериями проверки значимости параметров регрессии и модели в целом (табл. 2). Также в результате обратного отбора данных выяснилось, что значимыми факторами являются x_1, x_3, x_4, x_5 . Фактор x_2 не имеет значительного влияния на результативный признак Y и должен быть отсеян. После устранения данной переменной все оставшиеся перемен-



ные имеют P-значение меньше 0,05, а соответственно, вычисленные значения t_p больше, чем табличные, и можно утверждать, что модель является статистически значимой.

Таблица 2

Параметры и соответствующие им критерии Стьюдента модели множественной регрессии

Переменная x_i	Параметр b_i	Критерий Стьюдента t_i
x_1	3,67222	4,0999
x_3	0,000300482	3,64051
x_4	-0,000120794	-3,50706
x_5	0,000463473	3,44605

Сравнив расчетные значения t-критерия Стьюдента с табличным $t(0,05; 3) = 3,182$, можно утверждать о значимости параметров модели.

Полученная модель имеет коэффициент детерминации 74,3505 %, что означает, что факторы x_1, x_2, x_3, x_4 на 74,3505 % объясняют вариацию результативного признака Y.

Модель имеет следующий вид:

$$Y = 83,5003 + 4,7565 x_1 + 0,000318772 x_3 - 0,000122344 x_4 + 0,000504925 x_5$$

Проанализировав коэффициенты регрессии, получаем, что при увеличении курса валют на 1 грн за 1 доллар индекс инфляции в Украине увеличится на 4,7565 % при прочих равных условиях. При увеличении эмиссии на 1 млн грн по сравнению с прошлым годом индекс инфляции в Украине увеличится на 0,000318772 %. Обратную связь имеет переменная X_4 . При уменьшении денежной базы на 1 млн грн по сравнению с прошлым годом индекс инфляции в Украине увеличится на 0,000122344 %. При увеличении резервных активов на 1 млн дол США индекс инфляции в Украине увеличится на 0,000504925 %.

Таким образом, для сдерживания инфляционных процессов в Украине, которые в последние годы приобретают все более и более ужасающий характер для экономики нашей страны, в первую очередь необходимо стабилизировать курс гривны к доллару США, а это возможно только при условии прекращения военных действий на востоке Украины. Также для стабилизации курса гривны необходимо отменить все административные ограничения НБУ и прекратить эмиссию, которая не подкреплена товарной массой.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярец Л. М.



**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ
З УРАХУВАННЯМ НАЦІОНАЛЬНИХ І МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ**

УДК 657.471.12

Константинович Г. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність поняття «заробітна плата». Проведено порівняльну характеристику П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСФЗ 19 «Виплати працівникам» згідно з критеріями. Виявлено спільні та відмінні ознаки з обліку виплат працівникам відповідно до міжнародних і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.



Ключові слова: заробітна плата, облік заробітної плати, міжнародні стандарти, праця, організація праці, система оплати праці.

Анотація. Раскрыта сущность понятия “заработная плата”. Проведена сравнительная характеристика П(С)БУ 26 “Выплаты работникам” и МСФО 19 “Выплаты работникам” по критериям. Выявлены общие и отличительные признаки по учету выплат работникам согласно международным и национальным положениям (стандартам) бухгалтерского учета.

Ключевые слова: заработная плата, учет заработной платы, международные стандарты, труд, организация труда, система оплаты труда.

Annotation. The essence of the concept of “wages”. The comparative characterization of P(C)BU 26 “employee benefits” and IAS 19 “employee benefits” criterion, Revealed common and distinctive features on accounting for employee benefits in accordance with international and national regulations (standards) of accounting.

Keywords: salary, payroll accounting, international standards, labor, labor organization, the system of remuneration.

Одним із найважливіших факторів стабілізації економіки в Україні є припинення спаду виробництва випуску продукції. Для цього необхідно створення таких економічних умов, які будуть сприяти активізації виробничого процесу на підприємстві. Насамперед це пов'язано із системою організації оплати праці, визначенням правильних форм і систем оплати праці на підприємстві.

Теоретичні, методичні та прикладні питання багатопланової проблеми обліку заробітної плати завжди були предметом наукових досліджень, зокрема таких відомих українських учених-економістів, як: Болотіна Н. Б., Ендовицький Д. А., Завгородний В. П., Прокопенко В. І. та ін. Серед зарубіжних дослідників, яким також належить значний внесок у розробку цієї проблеми, слід назвати Михайленкова О. В., Асташкевичера Е. Т., Головачева А. С. та ін. [1; 2; 4; 5; 7; 9; 10; 12; 13].

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та дослідження особливостей організації обліку заробітної плати з урахуванням національних і міжнародних стандартів.

Об'єктом дослідження є організація обліку заробітної плати з урахуванням національних і міжнародних стандартів. Предметом дослідження є облік заробітної плати.

Згідно з Законом України під економічним поняттям «праця» розуміється «сукупність дій, що потребують фізичної або розумової енергії та мають своїм призначенням створення матеріальних і духовних цінностей» [3].

В системі управління підприємством організація праці тісно пов'язана з іншими науками. На думку Д. М. Ядранського, «організація праці – це функція просторового і часового розміщення суб'єктів трудового процесу...». Таким чином, Д. М. Ядранський визначає організацію праці як функцію [13].

У 1984 р. Тейлор став уперше використовувати систему диференціальної оплати за продуктивність праці. З 1895 р. Тейлор почав свої всесвітньовідомі дослідження з організації праці [13].

Для успішної організації обліку заробітної плати підприємства необхідно ретельне вивчення поняття «заробітна плата». Трагування поняття «заробітна плата» у працях сучасних учених наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «заробітна плата» у працях сучасних учених

	Автори	Визнання поняття «заробітна плата»
1	Закон України “Про оплату праці” зі змінами № 3258-VI від 21.04.2012 [6]	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовій формі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу
2	Болотіна Н. Б. [2]	Заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства та найманим працівником із приводу новоствореної вартості
3	Прокопенко В. І. [12]	Заробітна плата являє собою економічну форму, яка застосовується суспільством для встановлення міри праці та міри заохочення
4	Завгородний В. П. [5]	Заробітна плата – це елемент витрат на виробництво і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих результатів праці
5	Михайленков О. В. [9]	Заробітна плата – це елемент ринку праці, ціна, за якою працівник продає послуги робочої сили, тобто виражає ринкову вартість використання найманої робочої сили
6	Асташкевичер Е. Т. [1]	Заробітна плата – це трудовий дохід для працівника, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці та який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили
7	Головачев А. С. [10]	Заробітна плата – сукупність винагород у грошовій або натуральній формі, отриманих працівником залежно від кількості, якості витраченої ним праці та результатів діяльності всього підприємства



Згідно з Законом України заробітна плата – це винагорода. Головачев А. С також вважає, що заробітна плата – це сукупність винагород. Деякі вчені розглядають «заробітну плату» як економічну категорію. До них належить Болотіна Н. Б., Прокопенко В. І., Загородний В. П., Михайленков О. В., які дають визначення заробітної плати як елемента. Асташкевичер Е. Т. визначає заробітну плату як трудовий дохід. Таким чином, поняття «заробітна плата» визначають: як елемент, винагороду, економічну категорію, трудовий дохід.

Система оплати праці уособлює спосіб визначення розміру винагороди за працю, яка відповідає витратам або результатам праці [5]. Система оплати забезпечує отримання робітником такої заробітної плати, яка відповідає фактично досягнутим результатам праці та вартості робочої сили, узгодженій між роботодавцем і робітником у трудовому договорі [7].

Поняття «форма оплати праці» є ширшим за поняття «система оплати праці». Форма оплати праці – це група систем оплати праці, що мають спільний порядок визначення основного показника обліку результатів праці при оцінці виконаної працівником роботи з метою її оплати [4].

Проблема порівняння основних положень бухгалтерських стандартів набуває великого значення при сучасному зростанні ділової міжнародної активності й обсягів іноземних інвестицій. Розмаїття стандартів може скоротити інтернаціональні потоки капіталу й у такий спосіб зашкодити економічному розвитку. Виплати працівникам є найвагомішою складовою усіх витрат підприємства, а їх облік є однією з найважливіших сторін облікового процесу.

Тому у сучасних умовах актуальним питанням є виявлення спільних і відмінних ознак із обліку виплат працівникам відповідно до міжнародних і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Національні П(С)БО охоплюють усі чинні МСФЗ, але не копіюють їх. Деякі національні стандарти об'єднують положення кількох МСФЗ, а в деяких випадках передбачаються національні стандарти.

Однією з основних принципових відмінностей П(С)БО від МСФЗ є жорстка регламентація дій бухгалтера. В українському бухгалтерському обліку є єдиний план рахунків, який є обов'язковим для застосування всіма суб'єктами господарської діяльності. П(С)БО традиційно орієнтовані на запити регулюючих органів (податкова служба, держкомстат та ін.), в той час як МСФЗ головним чином орієнтовані на користувачів, які мають дійсний чи потенційний фінансовий інтерес до суб'єкта звітності: акціонерів, інвесторів, контрагентів.

Невідповідність фінансової звітності українського підприємства вимогам МСФЗ може виникнути внаслідок: жорсткої регламентації форм фінансової звітності в Україні та практичної відсутності умов для застосування принципу «суттєвості»; відсутності в Україні окремих стандартів, адекватних МСФЗ; стислості змісту П(С)БО та відсутності пояснень до них, що нерідко призводить до помилкової інтерпретації окремих положень.

Облік заробітної плати й інших виплат працівникам на будь-якому підприємстві займає провідне місце в системі бухгалтерського обліку. Праця є найважливішим елементом витрат виробництва.

Заробітна плата – основне джерело доходу працівників підприємства, вона виступає як один із найважливіших економічних важелів управління економікою. Інтеграція України в європейський простір вимагає впровадження принципово нового організаційно-економічного механізму регулювання праці та її оплати, що має ґрунтуватися на сучасних прогресивних міжнародних стандартах методології та організації бухгалтерського обліку, що обумовлює необхідність дослідження та оцінки ефективності організації облікових процесів, а також визначення основних напрямів їх удосконалення.

Проведемо порівняльну характеристику П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСФЗ 19 «Виплати працівникам», використовуючи такі критерії табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика П(С)БО 26 і МСФЗ

Критерії	МСФЗ (IAS) 19	П(С)БО 26	Відмінності
1	2	3	4
Мета	Визначення бухгалтерського обліку та розкриття інформації про виплати працівникам	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності	МСФЗ (IAS) 19 не дає повного розкриття інформації про виплати працівникам у примітках до фінансової звітності
Сфера застосування	Застосовується роботодавцем для обліку всіх виплат працівникам, за винятком тих, до яких застосовується МСФЗ (IAS) 2 «Платіж на основі акцій»	Застосовується роботодавцями – підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ)	У зв'язку з прийняттям в Україні П(С)БО 34 «Платіжна основі акцій» доцільно внести поправки в П(С)БО 26 щодо його дії на виплати на основі часток у капіталі. Кількість підпунктів 16134. У П(С)БО інформацію наведено в більш стислому вигляді

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
Кількість підпунктів	161	34	13
Склад виплат працівникам	Короткострокові виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності та інші довгострокові виплати	Поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати працівникам	У П(С)БО виділено зобов'язання по виплатам інструментами власного капіталу, які визначаються відповідно до П(С)БО13 "Фінансові інструменти"

Таким чином, МСФЗ 19 розглядає трудову діяльність працівників як послуги, за які вони отримують відповідну компенсацію. Директори та інший управлінський персонал також розглядаються як працівники.

З табл. 2 видно, що за змістом МСФЗ 19 "Виплати працівникам" та П(С)БО 26 "Виплати працівникам" не суттєво, проте відрізняються. Це зумовлено національними особливостями та неодноразовими спробами наближити норми МСФЗ до вітчизняного законодавства.

Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку порядок ведення бухгалтерського обліку виплат працівникам та розкриття інформації про такі виплати у фінансовій звітності підприємства визначається МСФЗ 19 "Виплати працівникам". МСФЗ 19 не розглядає звітності за програмами пенсійного забезпечення, а стосується лише обліку виплат працівникам.

Таким чином, у статті проаналізовано сутність поняття «заробітна плата». Проведено порівняльну характеристику П(С)БО 26 "Виплати працівникам" та МСФЗ 19 "Виплати працівникам" згідно з критеріями. В результаті було визначено спільні та відмінні ознаки з обліку виплат працівникам відповідно до міжнародних і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Черноіванова Г. С.

Література: 1. Асташкевичер Е. Т. Бухгалтерский учет на машиностроительном предприятии / Е. Т. Асташкевичер. – М. : Машиностроение, 2011. – 432 с. 2. Болотіна Н. Б. Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні / Н. Б. Болотіна. – Київ : Знання, 2005. – 381 с. 3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. В. Т. Бусел. – Київ ; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с. 4. Ендовицкий Д. А. Вознаграждение персонала: регулирование, учет и отчетность, экономический анализ : учеб. пособие / Д. А. Ендовицкий, Л. А. Вострикова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА. – 2007. – 303 с. 5. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в системе управления предприятием. – Киев : А.С.К., 2008. – 768 с. 6. Про оплату праці [Електронний ресурс] : Закон України від 21.04.2012 № 3258-VI. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/index>. 7. Лукашевич В. М. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посіб. / В. М. Лукашевич. – Львів : Новий Світ-2000, 2010. – 424 с. 8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) «Вознаграждение работников» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://opoufrieв.narod.ru/msfo/ias19.htm>. 9. Михайленков О. В. Економічна сутність та аналіз заробітної плати / О. В. Михайленков // Агросвіт. – 2010. – № 2. – С. 46–48. 10. Организация, нормирование и оплата труда : учеб. пособие / А. С. Головачев, Н. С. Березина, Н. Ч. Бокун и др. ; под общ. ред. А. С. Головачева. – М. : Новое знание, 2004. – 496 с. 11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 № 1591. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO26.aspx>. 12. Прокопенко В. І. Трудове право України : підручник / В. І. Прокопенко. – Харків : Консум, 2000. – 327 с. 13. Ядранський Д. М. Теоретико-методичні засади формування єдиної системи нормування праці в Україні : монографія / Д. М. Ядранський. – Дніпропетровськ : Моноліт, 2007. – 228 с.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЯКІСТЬ ПОДАТКОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

УДК 336.221

Копитько В. І.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано позитивні та негативні фактори, які впливають на якість здійснення прогнозування податкових надходжень. Виявлено характер і встановлено доцільність урахування їх впливу під час прогнозування податкових надходжень за допомогою методу апріорного ранжирування.

Ключові слова: бюджет, податкові надходження бюджету, податкове прогнозування, фактори.

Аннотация. Проанализированы положительные и отрицательные факторы, влияющие на качество осуществления прогнозирования налоговых поступлений. Выявлен характер и установлена целесообразность учета их влияния при прогнозировании налоговых поступлений с помощью метода априорного ранжирования.

Ключевые слова: бюджет, налоговые поступления бюджета, налоговое прогнозирование, факторы.

Annotation. Analyzed the positive and negative factors affecting the quality of implementation of forecasting tax revenues. The nature and appropriateness take account of their impact in forecasting revenues using the method of a priori ranking.

Keywords: sale, budget, budget tax revenues, tax forecasting, factors.

Від точності прогнозу обсягів податкових надходжень залежить ефективність бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку країни й окремих регіонів, особливо на етапі проектування бюджету на наступний рік. Отже, перш ніж перейти до питань вибору адекватних та ефективних економіко-математичних методів прогнозування податкових надходжень до бюджету країни, необхідно провести всебічний аналіз соціально-економічних чинників, що впливають на якість прогнозування податкових надходжень. Визначення факторів, які найбільш негативно впливають на якість прогнозування, та їх виокремлення створює підґрунтя підвищення якості прогнозовної роботи та сприяє мінімізації ризиків невиконання затверджених показників доходів бюджету.

Питання факторів, що впливають на якість прогнозування податкових надходжень, розглянуто у працях багатьох науковців, як українських, так і зарубіжних, зокрема: В. Демидович, О. Глущенко, Г. Давидової, М. Свердан, В. Захожій, Ю. Іванова, А. Кізими, А. Крисоватого, Д. Мельника, О. Брежневої-Єрмоленко, С. Пепеляєва, Н. Пригуляк, Л. Тарангул, Д. Тихонова, А. Шевченка та ін. Але залишаються протиріччя щодо переліку та диференціації факторів, що впливають на результативність прогнозування на сучасному етапі.

Тому метою цієї статті є виявлення основних факторів, що мають негативний вплив на якість податкового прогнозування надходжень на державному рівні.

Так, на думку О. Брежневої-Єрмоленко [1], серед чинників, які впливають на якість здійснення прогнозування податкових надходжень, можна виділити дві групи. До першої групи належать чинники, що здійснюють позитивний вплив, а саме: модернізація наявних і затвердження нових методів прогнозування; розробка та затвердження методологічних рекомендацій із прогнозування податкових надходжень; стабілізація нормативно-правового забезпечення. Другу групу становлять чинники, які негативно впливають на прогнозування податкових надходжень: відсутність належної методологічної основи прогнозування податкових надходжень; відсутність належного інституційного забезпечення процесу прогнозування; мінливість і недосконалість податкового законодавства; нестабільність політичної і соціальної ситуації у державі; недосконалість інформаційно-аналітичної бази для розрахунку планових показників; відсутність податкової дисципліни платників податків тощо.

Згідно із позицією колективу авторів на чолі із Ю. Івановим [4, с. 80] основними факторами, які впливають на якість прогнозування, вважаються:

- відсутність методологічного забезпечення проектування дохідної частини державного і місцевих бюджетів, раціональної системи прогнозування податкових надходжень;
- постійна зміна податкового законодавства;
- передбачуваність поведінки платників податків, які працюють в окремих галузях економіки;
- рівень податкової дисципліни та культури;
- політична ситуація;

- зосередженість на забезпеченні збалансованості бюджету;
- врахування регіональних аспектів сплати податків;
- врахування чинників, які впливають на податковий потенціал;
- наявність даних про обсяги податкових пілг;
- визначення податкових можливостей території (областей).

Узагальнення наведених підходів і позицій інших учених [2; 3; 5] дозволило виділити дванадцять основних факторів, які можуть впливати на результативність прогнозування податкових надходжень, а саме:

- 1) відсутність об'єктивних методів податкового прогнозування;
- 2) посилення тиску дестимульованого (суб'єктивного) фактора;
- 3) завищення планових розрахунків доходів бюджету;
- 4) недосконалість інформаційно-аналітичної бази для розрахунку планових показників;
- 5) відсутність організаційної та нормативно-правової бази;
- 6) відсутність складових системи прогнозування податкових надходжень бюджету та їх взаємозв'язку;
- 7) відсутність теоретичного комплексного підходу;
- 8) зниження якості затвердженого прогнозу;
- 9) нестабільність політичної і соціальної ситуації в державі;
- 10) відсутність податкової дисципліни платників податків тощо;
- 11) непередбачуваність поведінки платників податків, які працюють в окремих галузях економіки;
- 12) мінливість та недосконалість податкового законодавства.

Зазначений перелік не є вичерпним і може бути доповнений за рахунок інших факторів. Однак науковий інтерес становить їх диференціація за ступенем впливу на результативність прогнозування податкових надходжень на макрорівні. Відповідну градацію визначеного переліку факторів встановлено за допомогою використання методу апіорного ранжирування.

Для одержання оцінок використовувалися анкетні опитування, за допомогою яких відбувався збір інформації.

Якість результатів експертного оцінювання здебільшого визначаються кількістю опитаних респондентів і якісним складом експертної групи. Згідно зі специфікою досліджуваного явища до опитування було залучено 32 спеціаліста у сфері оподаткування та економіки в цілому. До числа респондентів увійшли викладачі Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця та Харківського політехнічного інституту, а також працівники ДПП у Держинському районі м. Харкова, які мають необхідний досвід і кваліфікацію для прийняття рішень.

Отримані від експертів результати дозволили сформувати зведену матрицю рангів, на основі даних якої здійснено розрахунки, та побудувати гістограму розподілу сум рангів (рис. 1).

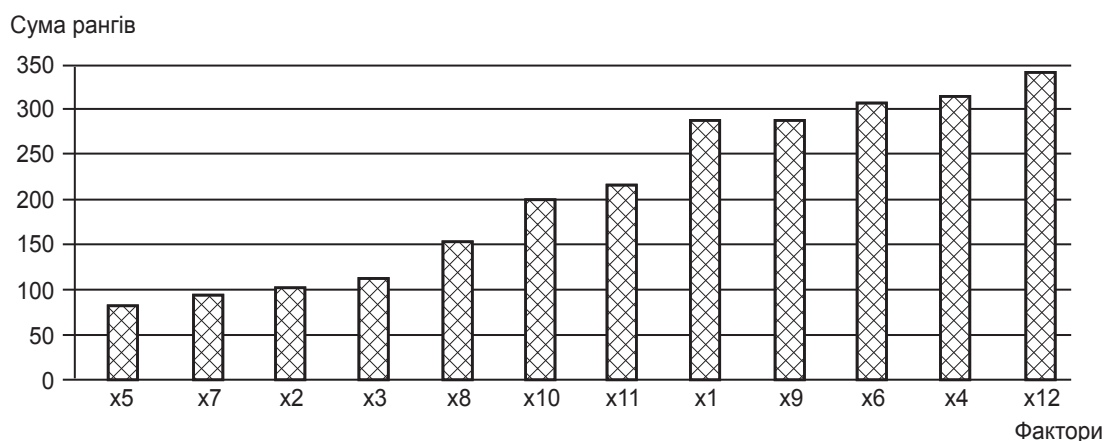


Рис. 1. Розподіл факторів за ступенем впливу на якість прогнозування податкових надходжень

Результати відповідних розрахунків свідчать про високий ступінь узгодженості опитаних експертів щодо обрання найбільш негативних факторів, які впливають на прогнозування податкових надходжень (розраховане значення коефіцієнта конкордації становить 0,71).



Проведення експертної оцінки відібраних факторів за ступенем їх негативного впливу на якість прогнозування податкових надходжень до бюджету країни дає підстави стверджувати, що найбільший вплив проявляє відсутність теоретичного комплексного підходу й організаційної та нормативно-правової бази. Адже прогнозування податків повинно забезпечуватися нормативно-правовою базою, бо вона включає регламентування елементів цієї системи за комплексним (управлінським та процесуальним) підходом, а отже, повинна чітко визначати повноваження, обов'язки та відповідальність суб'єктів, об'єкт, принципи, етапи й інструментарій здійснення прогнозування податкових надходжень до бюджету. При цьому в нормативно-правовій базі прогнозування податкових надходжень необхідно передбачити чіткі строки передачі, формалізацію даних та обов'язки і відповідальність суб'єктів процесу обміну інформацією. В Україні ж відсутнє впорядковане нормативно-правове забезпечення та застаріла методологія прогнозування податкових надходжень до бюджету. Посилення тиску дестимульованого фактора також негативно впливає, адже саме суб'єктивні, непередбачувані фактори найбільш негативно впливають на похибку прогнозу. Що стосується завищення планових показників податкових надходжень, вони хоч і виконуються, але в основному за рахунок існування переplat податків платниками податків та донарахуваннями за результатами документальних перевірок і впливу інфляційних процесів, які полегшують номінальне виконання планових показників.

Висновок. Результати експертної оцінки свідчать про методологічну слабкість процесу прогнозування, наявність надто оптимістичних підходів до визначення показників надходжень, неврахування суттєвих економічних чинників та широке застосування хибного прогнозування. Тому в майбутньому актуалізується питання розробки заходів, які допоможуть усунути чи запобігти впливу негативних факторів на якість прогнозування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зима О. Г.

Література: 1. Брежнева-Єрмоленко О. В. Податкове планування в системі державного податкового менеджменту / О. В. Брежнева-Єрмоленко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2013. – Вип. 7 (1). – С. 48–53. 2. Демидович В. В. Напрямки вирішення проблем податкового прогнозування і планування в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Демидович, Г. М. Бурлуцька, К. С. Трофімова. – Режим доступу : http://www.taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=97:2010-11-10-20-10-12&catid=41:scientific-conference. 3. Податковий менеджмент : конспект лекцій. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://botanichik.at.ua/publ/lekciji/podatkovij_menedzhment/podatkovij_menedzhment_elektronnij_resurs_konsp_lekc_ternopil_tneu_2012_276_s/157-1-0-423. 4. Податковий менеджмент : підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – Київ : Знання, 2008. – 80 с. 5. Свердан М. М. Податкові надходження бюджету: аналіз та прогнозування [Електронний ресурс] / М. М. Свердан, О. В. Корзаченко. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20120322/7_sverdan.php.



МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 657.6

Короткова А. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто методику аудиту облікової політики суб'єктів малого підприємництва. Наведено методи, джерела інформації, методику та етапи аудиту облікової політики суб'єктів малого підприємництва.

Розглянуто важливі завдання аудиту облікової політики суб'єктів малого підприємництва та інформаційну базу, що використовується під час здійснення аудиту основних засобів.

Ключові слова: облікова політика, аудит, етапи аудиту.

Аннотація. Рассмотрена методика аудита учетной политики субъектов малого предпринимательства. Приведены методы, источники информации, методика и этапы аудита учетной политики субъектов малого предпринимательства. Рассмотрены важные задачи аудита учетной политики субъектов малого предпринимательства и информационная база, используемая при осуществлении аудита основных средств.

Ключевые слова: учетная политика, аудит, этапы аудита.

Annotation. In the article the method of auditing the accounting policies of small businesses was determined. These methods, sources, methods and steps auditing accounting policies of small businesses. The important task of auditing the accounting policies of small businesses and information base used in the performance audit of fixed assets.

Keywords: accounting policy, audit, audit stages.

В розвинутих країнах суб'єкти малого підприємництва відіграють важливу роль в економіці, вони є її рушійною силою. В сучасних умовах для України залишаються актуальними питання розвитку малого та середнього бізнесу, для ефективного функціонування якого необхідно забезпечити ефективність дії багатьох систем, в тому числі і системи бухгалтерського обліку, як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівнях.

Основним інструментом регламентації бухгалтерського обліку на підприємстві є облікова політика, яка регламентує складання фінансової звітності. Фінансові звіти складають основну інформаційну базу аудиту підприємств, саме тому їх перевірку слід розпочинати з аудиту облікової політики незалежно від форми власності суб'єкта господарювання. На сьогодні законодавством України не встановлено чіткої методики проведення аудиту облікової політики, тому актуальним залишається питання розробки й організації аудиту облікової політики.

Питанням проведення аудиту облікової політики у наукових джерелах приділено велику увагу, особливо у процесі адаптації до міжнародних стандартів. Багато вчених проявляють значний інтерес до цієї тематики. Питання, пов'язані з методикою проведення аудиту облікової політики, знайшли своє відображення у роботах таких авторів, як Т. Є. Качанової, А. Ж. Пшеничної, Є. І. Ширкіна, М. Т. Щирби, С. Р. Яцишина та ін.

Визначення поняття «облікова політика» наведено в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», згідно з яким «облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання фінансової звітності [1].

Виходячи з визначень, наведених у законодавчих документах, під поняттям «аудит облікової політики» можна розуміти процес перевірки відповідності всіх положень облікової політики чинному законодавству та масштабам діяльності суб'єктів господарювання з метою комплексної оцінки та надання незалежної думки щодо достовірності фінансової звітності об'єкта перевірки.

Мета аудиту облікової політики – перевірка способів і організаційно-технічних аспектів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві [2].

Формування облікової політики суб'єктів малого підприємництва має ряд своїх особливостей. На цей процес впливають такі чинники, як розмір підприємства та кількість працівників, вибір плану рахунків і системи оподаткування, вибір системи документообігу, форм первинних документів, особливостей ведення обліку запасів і дебіторської заборгованості тощо. Як відомо, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) передбачають можливість застосування різних методів щодо оцінки активів, зобов'язань, доходів і витрат у фінансовій звітності. Залежно від обраних методів облікової політики показники фінансової звітності суб'єктів господарської діяльності можуть мати різні значення. Тому формування статей фінансової звітності повинно здійснюватись відповідно до вимог П(С)БО.

Проте, незважаючи на спрощену форму облікової політики суб'єктів малого бізнесу, вона залишається складним елементом регулювання та регламентації системи бухгалтерського обліку і вимагає налагодження механізму проведення її аудиту з метою перевірки раціональності та ефективності ведення бухгалтерського обліку, достовірності відображення господарських операцій у фінансовій звітності підприємств.

Поняття «організація» вважається одним із найуживаніших і використовується в таких значеннях:

- система, зокрема система управління, що розглядається як єдиний організм;
- стадія процесу управління, що призначена для створення нової або реорганізації чи ліквідації діючої системи;
- суб'єкт господарювання [3].

В контексті аудиту ефективності під організацією потрібно розуміти сукупність дій із координації і взаємозв'язку аудиторських процедур (методів, способів і прийомів) під час аудиторського процесу суб'єктів економічної діяльності відповідно до встановлених принципів. Організація аудиту ефективності облікової політики пе-



редбачає: визначення об'єкта та суб'єкта аудиту; формування інформаційного забезпечення аудиту; визначення аудиторських процедур (методів, способів і прийомів); поділ аудиторського процесу на стадії.

У законодавчих актах України відсутнє чітке визначення механізму проведення аудиту облікової політики, в тому числі і малих підприємств, тому це питання залишається актуальним. Складність ситуації посилюється ще й тим, що в міжнародних стандартах аудиту відсутній окремий стандарт, присвячений проблемам аудиту облікової політики. Міжнародні стандарти аудиту не містять чітких регламентованих вимог, а більшість рішень віддають на розсуд аудиторам, тому постійне дослідження та удосконалення методики аудиту облікової політики є питанням важливим та безперечно актуальним. Враховуючи наявність альтернативних варіантів щодо її формування, для аудитора важливо визначитися з такими питаннями: якими мають бути критерії оцінки облікової політики; що повинно бути об'єктом перевірки при здійсненні аудиту; яким чином оцінка облікової політики може вплинути на остаточні висновки аудитора [4].

Оскільки облікова політика суб'єктів малих підприємств складається з багатьох елементів, пропонується проводити її аудит у декілька етапів: підготовчий, основний і заключний.

На підготовчому етапі аудитору слід визначитись із колом відповідальних за організацію бухгалтерського обліку на підприємстві осіб; визначити організаційну структуру підприємства, особливості його діяльності; перевірити дотримання чинного законодавства під час оформлення операцій. Необхідно перевірити наявність робочого плану рахунків бухгалтерського обліку; форм первинних облікових документів, які застосовуються для оформлення фактів господарської діяльності, за якими не передбачені типові форми первинних облікових документів, а також форми документів для внутрішньої бухгалтерської звітності [5].

На основному етапі необхідно перевірити розкриття в обліковій політиці таких аспектів:

- спосіб нарахування амортизації основних засобів;
- спосіб оцінки нематеріальних активів;
- вибір методу оцінки матеріально-виробничих запасів і готової продукції;
- формування резервів;
- методи оцінки активів і зобов'язань.

Заключний етап передбачає оцінку результатів проведеного аудиту та формування незалежного звіту аудитора [6].

Отже, у процесі розвитку ринкових відносин в Україні зростає роль малих підприємств, що призводить до необхідності проведення аудиту їх облікової політики, що пов'язано з підвищенням вимог до інформації, яка надається у фінансовій звітності. Перевірка облікової політики є важливим елементом аудиту, що в подальшому може вплинути на думку аудитора про достовірність фінансової звітності суб'єкта господарювання. Тому аудиторам необхідно відповідально відноситись до аудиту облікової політики та використовувати чіткий та ефективний механізм її перевірки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=996-14>. 2. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Є. Ю. Кузькін, М. М. Коваленко, Н. О. Бондаренко та ін. – Харків : ХІФ УДУФМТ, 2010. – 232 с. 3. Дикань Н. В. Менеджмент : [навч. посіб.] / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – Київ : Знання, 2008. – 389 с. 4. Ширкіна, Е. И. Аудит учетной политики [Текст] / Е. И. Ширкіна, И. П. Василевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 15. – С. 41–45. 5. Давидов Г. Облікова політика підприємства як об'єкт аудиторської перевірки / Г. Давидов, Н. Шалімова // Вісник ХНЕУ. – 2007. – № 3. – С. 132–139. 6. Сердюк О. Проблеми аудиту фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва / О. Сердюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 1. – С. 111–114.



ТЕХНОЛОГІЯ АУДИТУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ РОСЛИННИЦТВА

УДК 657.6:631.07

Костенко В. М.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто технологію аудиту біологічних активів рослинництва. Наведено методи, джерела інформації та етапи аудиту біологічних активів рослинництва. Розглянуто важливі завдання аудиту біологічних активів рослинництва та інформаційну базу, що використовується під час здійснення аудиту біологічних активів рослинництва.

Ключові слова: біологічні активи, аудит, технологія аудиту.

Аннотация. Рассмотрена технология аудита биологических активов растениеводства. Приведены методы, источники информации и этапы аудита биологических активов растениеводства. Рассмотрены важные задачи аудита биологических активов растениеводства и информационная база, используемая при осуществлении аудита биологических активов растениеводства.

Ключевые слова: биологические активы, аудит, технология аудита.

Annotation. The technology audit of biological assets of crop production. The methods, information sources and stages of audit of biological assets of crop production. The important objectives of audit of biological assets of crop production and information base used in the implementation of audit of biological assets of crop production.

Keywords: biological assets, audit, technology audit.

Аудит виробничої діяльності підприємств аграрного сектора спрямований на виявлення резервів збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення якості. Збільшення вагомості аудиту у сфері сільськогосподарського виробництва спричинено посиленням конкуренції на ринку, науково-технічним прогресом, підвищенням рівня господарського ризику та впливом із боку зовнішнього ринку. Метою аудиту біологічних активів рослинництва є встановлення повноти та своєчасності відображення інформації в первинних регістрах та фінансових звітах, достовірності даних щодо списання виробничих витрат, правильності ведення обліку витрат і його відповідність нормативним актам, обліковій політиці підприємства. Саме тому ця тема є актуальною і потребує подальшого вивчення.

Значний внесок у теорію і практику аудиту біологічних активів внесли вітчизняні і зарубіжні науковці, такі як: А. Пшенична, П. Сук, О. Скірпан, В. Кононенко, М. Білуха, Ф. Бутинець, Р. Адамс, Е. Аренс, Ф. Дефліз, Дж. Робертсон.

Метою роботи є визначення технології аудиту біологічних активів рослинництва на сільськогосподарських підприємствах із урахуванням особливостей аграрної галузі.

Чітку технологію аудиту біологічних активів сформулювати неможливо. Послідовність, методи й обґрунтування процесу перевірки визначаються з урахуванням таких показників, як організаційно-правова форма підприємства, обсяги діяльності, стан системи обліку і контролю на підприємстві, система інформаційного забезпечення, рівень кваліфікації кадрів та ін.

А. Ж. Пшенична зазначає, що технологія аудиту – це науково-організований процес аудиту, який передбачає виконання аудиторських робіт у певній послідовності за окремими стадіями, тісно пов'язаними між собою, що утворюють єдину систему для вирішення поставлених завдань [2].

Під час проведення документальної перевірки біологічних активів рослинництва слід здійснювати огляд документів у такому порядку: первинні документи, реєстри аналітичного та синтетичного обліку, Головна книга, фінансова звітність.

Для технології аудиту біологічних активів рослинництва, враховуючи особливості їх використання, більш доцільно використовувати такі методичні прийоми аудиту, як: документальна перевірка (формальна, арифметична, перевірка по суті), спостереження, нормативно-правове регулювання, спеціальна перевірка із залученням фахівця вузької спеціалізації.

Розглянемо ці методичні прийоми більш детально. Зазвичай аудитором використовується спостереження. Однак на практиці цей прийом не завжди може надати вичерпну інформацію. П. Л. Сук наголошує, що стан біологічних активів рослинництва «...постійно змінюється – рослина росте і набуває нових якостей» [3].

Під час перевірки надходження і руху біологічних активів рослинництва необхідно приділити увагу дотриманню порядку оформлення первинних документів, що дасть змогу отримати документальне підтвердження санкціонуванню операцій і змінам кількісно-сумового складу біологічних активів рослинництва. Джерелом інформування при цьому виступають Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів із обліку довгострокових і поточних біологічних активів, затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 21 лютого 2008 року № 73, якими визначено специфічні особливості документування біологічних активів і продукції рослинництва. У процесі вивчення змісту належно оформлених документів аудитор відтворює ланцюг господарських операцій і фактів від надходження біологічних активів рослинництва та їх подальшого перетворення.

Основним джерелом аудиту наявності та руху біологічних активів рослинництва є дані рахунків 161 «Довгострокові біологічні активи рослинництва оцінені за справедливою вартістю», 162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва оцінені за первісною вартістю», 211 «Поточні біологічні активи рослинництва оцінені за справедливою вартістю» на яких ведуть облік і узагальнюють інформацію щодо біологічних активів рослинництва.

Найскладнішим питанням і технології аудиту біологічних активів є аудит їх оцінки за справедливою вартістю. Складність аудиту оцінки біологічних активів зумовлена такими факторами, як: складність визначення рівня якості продукції в момент первісного визнання; тривалість збирання урожаю; можливість швидкої зміни ціни. Відомо, що визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку, який не завжди присутній, а якщо й існує, то по окремих активах може бути відсутня інформація про ринкові ціни [4]. Більш вірною є думка В. А. Кононенка щодо реальності джерела визначення ціни активного ринку та, відповідно, справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції, якими є дані статистичних бюлетенів, що видаються головними управліннями статистики області [5]. Саме тому на підприємствах необхідно створювати постійно діючі комісії з визначення справедливої вартості біологічних активів рослинництва, наявність яких аудитор слід встановити, здійснюючи загальне ознайомлення та попередню оцінку діяльності свого клієнта.

При перевірці відображення біологічних активів на дату проміжного та річного балансу за справедливою вартістю можна зазначити, що не всі підприємства складають проміжний баланс, про що, знову ж таки, аудитор до початку безпосереднього проведення аудиту слід отримати відповідні докази. Аудит достовірності визначення справедливої вартості біологічних активів рослинництва на дату складання балансу ускладнюється тим, що активний ринок продукції рослинництва у цей проміжок часу практично відсутній.

Документи, отримані аудитором від клієнта, від третіх осіб, складені самим аудитором, – є джерелами отримання аудиторських доказів і засобом ефективного проведення аудиторської перевірки, оскільки виступають інструментом оперативного контролю і правильної оцінки його результатів. На завершальному етапі аудиторської перевірки на підставі робочих документів аудитор складає проміжний звіт про стан бухгалтерського обліку біологічних активів рослинництва і робить аудиторський висновок щодо достовірності відображення інформації про наявність і використання таких активів у фінансовій, податковій і статистичній звітності підприємства-клієнта.

Узагальнюючи, слід зазначити, що аудит біологічних активів рослинництва на сільськогосподарських підприємствах має ряд особливостей, врахувати і використати які в аудиторському процесі можуть фахівці-аудитори, що добре розуміють специфіку рослинницької галузі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Пшенична А. Ж. Аудит / А. Ж. Пшенична – Київ : Центр учб. літ., 2008. – 320 с. 2. Сук П. Л. Прийоми аудиту біологічних активів рослинництва / П. Л. Сук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – №1. – С. 85–87. 3. Скирпан О. П. Особливості організації обліку біологічних активів на сільськогосподарських підприємствах / О. П. Скирпан // Економічна діагностика підприємства. – 2010. – № 1. – С. 106–110. 4. Кононенко В. А. Актуальні питання обліку витрат на виробництво продукції тваринництва / В. А. Кононенко // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2009. – № 49. – С. 1–8.

МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕНЬ ПОНЯТТЯ «АУДИТ»

УДК 657.6

Онацька Ю. І.
Кривець А. В.

Студенти 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано різноманітні поняття аудиту, надані зарубіжними й вітчизняними вченими та нормативними документами; розглянуто терміни залежно від їх ознак та на цій основі сформовано власне визначення.

Ключові слова: раудит, аудиторська діяльність, фінансова звітність, аудиторський висновок.

Аннотация. Проанализированы различные понятия аудита, предоставленные зарубежными и отечественными учеными и нормативными документами; рассмотрены термины в зависимости от их признаков, и на этой основе сформировано собственное определение.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, финансовая отчетность, аудиторское заключение.

Annotation. The article analyzes the various concepts of audit, submitted by foreign and national scientists and regulations, reviewed the definitions, depending on their characteristics and on this basis, formed the own definition.

Keywords: audit, audit activity, financial reporting, the auditor's report.

З переходом до ринкових відносин і їх розвитком аудит в Україні набуває все більшого значення. У світовій практиці аудит широко застосовується у всіх сферах діяльності. У нашій країні незалежний контроль – справа порівняно нова. Розвиток аудиту в Україні пояснюється зростанням потреби користувачів фінансової звітності в експертній оцінці її достовірності, оскільки показники фінансової звітності використовуються для фінансової звітності. Тому на сьогодні для теорії і практики розвитку аудиту важливо правильно визначити термін “аудит”, що враховувало б його цілі і завдання, сферу діяльності та його різновиди. Звідси й актуальність цієї теми.

Теоретичні аспекти визначення аудиту відображено у роботах таких зарубіжних і вітчизняних учених, як Дж. Робертсон, К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Девіс, А. Аксененко, Н. Белуха та ін. [1–6]. Також визначення цього поняття закріплено в офіційних нормативних документах, як міжнародних, так і національних, таких як Закон України «Про аудиторську діяльність», Міжнародні стандарти аудиту.

Метою статті є аналіз сутності аудиту й уточнення понятійно-категоріального апарату.

В табл. 1 можна побачити, як різні автори по-різному трактують визначення терміна «аудит».

Таблиця 1

Трактування визначення аудиту

Автор (джерело)	Визначення
Закон України «Про аудиторську діяльність» [1]	Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах і відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів
Дж. Робертсон [3]	Аудит – процес отримання та оцінки об'єктивних даних про економічні дії і події, що встановлює рівень їх відповідності певному критерію і що становить результати зацікавленим користувачам
Міжнародні стандарти аудиту [2]	Аудит – незалежна перевірка фінансових звітів або віднесеної до них фінансової інформації об'єкта незалежно від того, дає прибуток чи ні, його розмірів і форми організації, коли така перевірка здійснюється з метою висловлення подальшої думки
А. Аксененко [5]	Аудит – експертиза й аналіз публічної фінансової звітності господарюючого суб'єкта
Н. Белуха [6]	Аудит – експертна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства за даними бухгалтерського обліку, балансу, звітності, внутрішнього аудиту
К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Девіс [4]	Аудит – аналіз кваліфікованим аудитором даних балансу і рахунків прибутків і збитків акціонерної компанії, а також бухгалтерської документації, що лежить в їх основі, з тим щоб встановити, чи дають ці фінансові звіти вірне і повне уявлення про компанію, чи відповідають вони відповідним законодавчим нормам



Проаналізувавши літературу, можна сказати, що кожен автор по-різному визначив поняття аудиту. Деякі з них трактують аудит як процес перевірки фінансових звітів аудитором, інші вважають, що аудит – це ще й аналіз, експертиза або експертна оцінка даних бухгалтерської звітності.

Визначення, які наводять автори, можна розглядати як за спільними, так і за відмінними ознаками, які наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Описовий підхід до визначення аудиту

Автор (джерело)	Ознака				
	Процес	Перевірка	Експертиза	Аналіз	Експертна оцінка
Закон України «Про аудиторську діяльність»		+			
Міжнародні стандарти аудиту		+			
Дж. Робертсон	+				
А. Аксененко			+	+	
Н. Белуха					+
К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Девіс				+	

Проаналізувавши сутність поняття аудиту та визначень, наведених у табл. 1, можна сформулювати власне визначення: аудит – це аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства та перевірка незалежним аудитором фінансової інформації з метою висловлення подальшої думки щодо ступеня відповідності цієї інформації встановленим законодавчим нормам. Це визначення узагальнює виділені підходи до визначення сутності аудиту, які подано у табл. 2.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Дікань Л. В.

Література: **1.** Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22.04.1993 № 3125-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>. **2.** Глоссарий терминів, прийнятих в МСА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.asiko.kz/pages/sections/s11rus7.shtml>. **3.** Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон. – М. : Контакт, 2004. – 496 с. **4.** Пасс К. Словарь по экономике / К. Пасс, Б. Лоус, Л. Девис ; под ред. П. А. Ватника. – СПб. : Эконом. шк., 1998. – 752 с. **5.** Аксененко А. Ф. Аудит: сучасна організація та розвиток / А. Ф. Аксененко // Бухгалтерський облік. – 1992. – № 4. – С. 7–9. **6.** Белуха Н. Т. Аудит : навч. посіб. / Н. Т. Белуха. – Київ : Знання, 2000. – 769 с.



**ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ПОТРЕБ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ
НА ОСНОВІ ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ**

УДК [330.43:330.163](477)

Кривуля А. Д.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано вплив різних показників на соціально-економічні потреби за допомогою економетричного моделювання. Отриману модель перевірено на статистичну значущість; надано економічну інтерпретацію результатів аналізу.

Ключові слова: потреби, економетрична модель, економетричний аналіз, фактор, результативна змінна.



Анотація. Проаналізовано вплив різних показателів на соціально-економічні потреби з допомогою економетричного моделювання. Отримана модель перевірена на статистичну значимість; надана економічна інтерпретація результатів аналізу.

Ключевые слова: потреби, економетрична модель, економетричний аналіз, фактор, результативна змінна.

Annotation. The article analyzes the influence of various parameters on the socio-economic needs with the help of econometric modeling, the resulting model tested for statistical significance, given the economic interpretation of the analysis results.

Keywords: demand, econometric model, econometric analysis, factor effective variable.

Рівень ефективності виробництва визначається не тільки якістю техніки, а перш за все знаннями, кваліфікацією, культурним рівнем працівників. Продуктивність праці працюючих багато в чому залежить від рівня задоволення їх потреб.

Вивчення закономірностей, динаміки особистих потреб, а також розуміння їх структури і шляхів задоволення – все це необхідне для розробки економічної, соціальної політики, методології регулювання економічних процесів у суспільстві, програм виходу з екологічної, фінансової кризи.

Кінець ХХ – початок ХХІ ст. ознаменувався різкими змінами в житті суспільства. Відбувається прискорення життєвих темпів, індивідуалізація потреб особистості. Все це підвищує актуальність дослідження особистих потреб, зокрема соціально-економічних [1].

Дослідженням соціально-економічних потреб займалися такі вчені, як О. Г. Леонова, Д. Л. Крапивин, Н. М. Вадковська, Н. М. Бережний та ін.

У статті проаналізовано соціально-економічні потреби населення України з метою виявлення факторів, які впливають на задоволення цих потреб, та надання кількісного виміру виявленим зв'язкам.

До соціально-економічних потреб відносять форму організації життєдіяльності особистості, зокрема потребу в ефективному функціонуванні інститутів освіти, охорони здоров'я, потребу у праці, відповідному рівні доходів.

У процесі зайнятості реалізується потреба особистості у праці. У процесі праці створюються матеріальні та духовні блага, розвивається сам суб'єкт праці.

Здоров'я конкретної особистості є одночасно потребою фізичного існування та однією з найважливіших соціально-економічних потреб. Здоров'я формується під впливом умов та способу життя, умов праці, матеріального стану, рівня розвитку охорони здоров'я.

Задоволення потреби в освіті поєднує соціальну й економічну функцію. Зі зміною освіти змінюється механізм формування потреб, соціальні вимоги працівника, мотиви трудової діяльності. Рівень потреб корелює з рівнем освіти [1].

Отже, на соціально-економічні потреби впливає значна кількість факторів. Логічно, що найбільш суттєво впливають кількість зайнятого населення, кількість осіб, які навчаються у навчальних закладах, доходи населення, індекс споживчих цін. Ці фактори обумовлюють обсяг послуг, реалізованих населенню у сфері освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. Для того щоб кількісно охарактеризувати ці взаємозв'язки, доцільно використати економетричний аналіз і побудувати економетричну модель [2].

В економетричній моделі соціально-економічних потреб в якості результативної змінної у позначимо обсяг реалізованих послуг. Нехай фактор x_1 – це кількість зайнятого населення, фактор x_2 – кількість осіб, що навчаються в навчальних закладах, фактор x_3 – доходи населення, а фактора x_4 – індекс споживчих цін. Вихідні дані представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані

Рік	Обсяг послуг, реалізованих населенню у сфері освіти, охорони здоров'я та надання соц. допомоги, млн грн	Кількість зайнятого населення, млн осіб	Кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах, тис. осіб	Доходи населення, млн грн	Індекс споживчих цін, % до попереднього року
	у	x_1	x_2	x_3	x_4
1	2	3	4	5	6
1997	248	23,8	9441,6	44594,33	110,1
1998	265	22,9	9360,2	72762,83	120
1999	342	19,9	9278,8	100931,3	119,2
2000	485	20,2	9220	128736	125,8

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
2001	498	19,97	8974	157996	106,1
2002	1577,7	20,1	9192	185073	100,8
2003	1853,7	20,2	8974	215672	105,2
2004	2263,4	20,3	8813	274241	109
2005	2911,7	20,7	8605	370636	113,5
2006	3134,8	20,7	8381	472061	109,1
2007	4029,2	20,9	8124	623289	112,8
2008	5269,3	21	7825	845641	125,2
2009	6038,5	20,2	7518	894286	115,9
2010	6741,4	20,3	7224	1101015	109,4
2011	10565,8	20,3	7013	1251005	108
2012	12229,9	19,3	6815,4	1457864	100,6
2013	13372,1	19,3	6647,9	1548733	99,7

Джерело: [3]

Обчислення економетричного аналізу доцільно провести за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics. У результаті було отримано множинну регресію із параметрами та відповідними критеріями перевірки значущості параметрів регресії та моделі в цілому (табл. 2).

Таблиця 2

Результати економетричного аналізу

Змінна X_i	Коефіцієнт регресії, b_i	Критерій Стьюдента, t	P-статистика
x_2	3,21485	2,47119	0,0281
x_3	0,013963	5,64636	0,0001
x_4	-47,5567	-2,34326	0,0357

Також у результаті зворотного відбору даних з'ясувалося, що значущими факторами є x_2 , x_3 , x_4 . Фактор x_1 не має значного впливу на результативну ознаку y . Тому на етапі відбору усувається змінна x_1 (P-значення дорівнює 0,7230). Після усунення змінної x_1 всі змінні, що залишилися, мають P-значення менше за 0,05, а відповідно обчислені значення t більші, ніж табличні, та можна стверджувати, що модель є статистично значущою з достовірністю 95 %.

У цій моделі коефіцієнт Пірсона (або коефіцієнт парної лінійної регресії) дорівнює 0,99207. Це свідчить про те, що зв'язок між факторами x_2 , x_3 , x_4 та результативною ознакою y дуже тісний. Отримана модель має коефіцієнт детермінації 0,98420. Це означає, що фактори x_2 , x_3 , x_4 пояснюють 98,929 % варіації результативної ознаки y , а 1,071 % – інші зовнішні фактори, що не були включені в модель.

Адекватність моделі оцінено також за допомогою критерію Фішера. Розрахункове значення $F = 269,98$, коли табличне значення $F(0,01; 3; 13) = 5,74$, отже, модель у цілому значуща та придатна для використання.

Порівнявши розрахункові значення t -критерію Стьюдента з табличним $t(0,05;13) = 2,16$, можна стверджувати про значущість параметрів моделі. Порівнявши частинні коефіцієнти кореляції один із одним (табл. 3), можна дійти висновку, що в моделі відсутня мультиколінійність.

Таблиця 3

Кореляційний аналіз

	y	x_2	x_3	x_4
y	1	-0,964	0,983	-0,446
x_2	-0,964	1	-0,492	0,342
x_3	0,983	-0,492	1	-0,362
x_4	-0,446	0,342	-0,362	1

Для виявлення факту наявності автокореляції використовується критерій Дарбіна-Уотсона, який у цій моделі дорівнює 2,416. Це значення потрапляє у проміжок невизначеності, але можна стверджувати, що автокореляція залишків у цій моделі майже відсутня з достовірністю 95 %.

Модель має такий вигляд:

$$y = -25231,9 + 3,215 x_2 + 0,014 x_3 - 47,558 x_4.$$

Завдяки коефіцієнтам регресії можна стверджувати, що при зміні кількості осіб, які навчаються, на 1 тис. осіб обсяг послуг, реалізованих населенню у сфері освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, збільшиться на 3,215 млн грн, при зміні доходів населення на 1 млн грн – на 0,014 млн грн, а при зменшенні індексу цін на 1 % – на 47,558 млн грн (зворотний зв'язок).

За допомогою формул переходу від коефіцієнтів регресії до β -коефіцієнтів запишемо модель у стандартизованій формі:

$$t = 0,726 t_2 + 0,972 t_3 - 0,0888 t_4.$$

За допомогою цієї моделі проаналізовано рейтинг впливу факторів на результуючу ознаку: доходи населення найсильніше впливають на обсяг послуг, реалізованих населенню у сфері освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах, – менше, а індекс цін – найменше.

Економіко-математичний аналіз моделі задоволення потреб фізичного існування, проведений за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics, підтвердив припущення про наявність зв'язку між обсягом послуг, реалізованих населенню у сфері освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, і кількістю осіб, які навчаються у навчальних закладах, доходами населення та індексом споживчих цін, що підтверджує статистична значущість параметрів моделі. Також виявилось, що кількість зайнятого населення має незначний вплив на результативну ознаку, тому цей фактор був виключений із цієї моделі. Крім цього, в моделі відсутня мультиколінійність, отже, можна стверджувати про достовірність t -статистики. Завдяки проведеному аналізу можна сказати, що зростання доходів населення значно покращить задоволення соціально-економічних потреб населення України, ніж інші чинники.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Бережной Н. М. Человек и его потребности / Н. М. Бережной ; под ред. В. Д. Диденко. – М. : Форум, 2000. – 170 с. 2. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. / Л. М. Малярець. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2014. – 412 с. 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

УДК 657.633.5

Курило А. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття організації внутрішнього аудиту виробничих запасів; розкрито необхідність його здійснення на підприємствах України; проаналізовано цілі роботи відділу внутрішнього аудиту та користувачів цього виду аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, аудитор, підприємство, відділ внутрішнього аудиту, виробничі запаси підприємства.

Аннотація. Рассмотрены сущность понятия организации внутреннего аудита производственных запасов; раскрыта необходимость его осуществления на предприятиях Украины; проанализированы цели работы отдела внутреннего аудита и пользователей данного вида аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, аудитор, предприятие, отдел внутреннего аудита, производственные запасы предприятия.

Annotation. The essence of the concept of organizing internal audit inventory, disclosed the need for its implementation in the Ukraine, analyzes the objectives of the internal audit department and users of this type of audit.

Keywords: internal audit, auditor, enterprise, internal audit, inventories of the company.

Ефективне використання виробничих запасів – одна з найважливіших умов успішного функціонування підприємства. Досягнення ефективного використання запасів можливе за правильної їх організації та внутрішнього контролю над використанням та рухом виробничих запасів. Для цього необхідно застосувати такий вид внутрішнього контролю, як внутрішній аудит.

Вагомий внесок у вирішення проблем, пов'язаних із проведенням аудиту виробничих запасів, зробили такі вчені, як Бакун Ю. В., Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Валуєв Б. І., Єфіменко В. І., Гордієнко Н. І., Кужельний М. В., Пушкар М. С., Соколов Б. Н., Сопко В. В., Сук Л. К., та ін. Проте аудит операцій із виробничими запасами, особливо внутрішній аудит, потребує подальшого дослідження і наукових розробок.

Основною метою проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів підприємства є висловлення думки внутрішнього аудитора про достовірність фактичних даних наявності та руху виробничих запасів даним бухгалтерського обліку, повноту отримання та розкриття інформації про запаси у зведених регістрах, правильність ведення обліку запасів відповідно до законодавчих та нормативних документів, відповідність обліковій політиці підприємства, достовірність відображення та розкриття інформації про залишки запасів у фінансовій звітності підприємства за звітний період діяльності та здійснення операційної діяльності та іншої інформації, що підвищить ефективність управління виробничими запасами підприємства.

Організацію внутрішнього аудиту виробничих запасів спрямовано на вирішення таких завдань: правильність відображення в обліку надходження, наявності та вибуття (відпуску) виробничих запасів; формування фактичної собівартості запасів; дотримання вимог щодо документального оформлення операцій у бухгалтерському обліку; контроль за збереженням запасів у місцях їх зберігання (матеріально відповідальних осіб); контроль за дотриманням встановлених організацією норм запасів, які забезпечують безперервну діяльність виробництва; виявлення неліквідних і надмірних залишків запасів; перевірка правильності розкриття інформації в облікових регістрах і формах фінансової звітності; проведення аналізу забезпеченості й ефективності використання виробничих запасів тощо.

Внутрішній аудит здійснюється на попередній стадії виконання комерційної, технологічної або фінансової угоди, у процесі її проходження і після завершення. Він дає експертну науково обґрунтовану оцінку господарським операціям і процесам. Для безпосереднього досягнення основної мети внутрішнього аудиту виробничих запасів, а також задоволення потреб споживачів в отриманні повної, достовірної, неупередженої та правдивої інформації щодо запасів підприємства аудиторію потрібно перед проведенням процедури аудиту правильно обрати програму проведення внутрішньої аудиторської перевірки виробничих запасів.

Аудиторський процес складається з трьох етапів: планування, збору інформації, необхідної для проведення перевірки, написання аудиторського висновку. Найголовнішим етапом є проведення планування. Планування – це розробка планів, що визначають майбутній стан економічної системи, шляхів, способів і засобів його досягнення [6, с. 206]. Аудитор складає графік завершення основних операцій аудиторської перевірки та переходить до складання аудиторської програми. Програма проведення аудиторської перевірки – це основа більш детального планування витрат часу під час проведення внутрішнього аудиту підприємства. Готуючи план проведення аудиторської перевірки виробничих запасів та програму проведення внутрішнього аудиту, перш за все, важливо вивчити особливості систем бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності окремого підприємства.

На думку автора, проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів має складатись із таких етапів: на першому етапі необхідно провести перевірку своєчасності, повноти проведення інвентаризації виробничих запасів і контроль виконання договорів із постачальниками й покупцями відповідних запасів; на другому етапі внутрішнього аудиту – перевірити надходження виробничих запасів. Аудитор повинен перевірити своєчасність і правильність документального оформлення оприбуткування запасів первинними документами типової форми; третій етап спрямований на контроль вибуття виробничих запасів; четвертий етап – підтвердження інформації про фактичні залишки виробничих запасів на складах підприємства; п'ятий етап спрямований на проведення аналізу ефективності використання виробничих запасів на підприємстві. Шостий етап аудиту запасів є заключним і спрямований на складання та подання аудитором аудиторського висновку.

Всі питання, пов'язані з організацією та методикою внутрішнього аудиту, повинні регламентуватися внутрішніми стандартами аудиту на підприємствах. Внутрішній аудит виробничих запасів має бути спрямований на



збір аудиторських доказів, проведення аналізу, застосування моделей і методів із метою розробки рекомендації щодо оптимізації роботи облікового апарату, а також напрямів підвищення ефективності управління виробничими запасами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Бурцев В. В. Организация внутреннего аудита / В. В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 6. – С. 88–99. 2. Бутинець Ф. Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності / Ф. Ф. Бутинець та ін. – Житомир: Рута, 2001. – 416 с. 3. Давидов Г. М. Аудит : навч. посіб. / Г. М. Давидов. – Київ : Знання, 2002. – 363 с. 4. Усач Б. Ф. Аудит : навч. посіб. – Київ : Знання-Прес, 2002. – 233 с. 5. Гордієнко Н. І. Аудит, методика і організація : навч. посіб. : у 2 ч. Ч. 2 / Н. І. Гордієнко, О. В. Харламова, М. Ю. Карпенко. – Харків : ХНАМГ, 2007. – 294 с. 6. Волошин, Д. Методологические основы внутреннего аудита эффективности системы управленческого учета на предприятии / Д. Волошин // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 1. – С. 49–58.



МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

УДК 330.45:339.727.22(477)

Курочкін Д. І.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Побудовано економетричну модель залежності залучення іноземних інвестицій від факторів, що на нього впливають. Проаналізовано основні чинники, що впливають на залучення іноземних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, іноземні інвестиції, економетричний аналіз, багатofакторна лінійна модель.

Аннотация. Построена эконометрическая модель зависимости привлечения иностранных инвестиций от факторов, влияющих на него. Проанализированы основные факторы, влияющие на привлечение иностранных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, эконометрический анализ, многофакторная линейная модель.

Annotation. It was built econometric model of attracting foreign investment, depending on the factors that affect it. Analyzed the main factors affecting the attraction of foreign investment.

Keywords: investment, foreign investment, econometric analysis, multivariate linear model.

Кореляційно-регресійний аналіз виконується у випадках коли необхідно встановити наявність і характер зв'язку між декількома факторами. Однак кількісний аналіз інвестиційного процесу ускладнюється тим, що більшість перелічених чинників не піддаються кількісному вираженню, тому подальший розгляд обмежується лише тими чинниками, щодо яких можливе отримання статистичних даних.

На обсяг прямих іноземних інвестицій насамперед впливає підйом економічного зростання, розвиток країни та збільшення попиту на ринку благ. Ці процеси знаходять своє відображення у збільшенні обсягу ВВП країни.

Інфляційне середовище серйозно позначається на інвестиційному процесі. Планування господарської діяльності ускладнюється нереальністю точно визначити зміну рівня цін. Отже, прибутковість інвестиційних проектів залежить від підвищення заробітної плати, процентних ставок і цін на основну сировину й енергоресурси. Все це призводить до збільшення ризику втрат капітальних вкладень. Наприклад, в умовах стрибків інфляції, коли неможливо визначити суму витрат, реальні капіталовкладення, швидше за все, втрачать актуальність, і все більше

уваги буде віддано спекулятивним інвестиціям. Складна інфляційна ситуація у країні призводить до відхилення фірмами проектів із тривалим терміном окупності. Уподобання тоді віддаються не менш ризикованим проектам, але зі значно меншим терміном отримання вигоди.

Обмінний валютний курс також впливає на обсяг прямих іноземних інвестицій. Враховуючи, що значна частина іноземних інвестицій в Україну здійснюється у формі грошових внесків, то за їх конвертації у гривні іноземні інвестори мають враховувати поточний валютний курс. З метою згладжування короткострокових коливань обмінного курсу у розрахунках використаний середній валютний курс за відповідний квартал.

Інвестиції залежать від рівня оподаткування і податкового клімату в певній країні. Занадто високий рівень оподаткування не стимулює інвестиції, хоча питання про те, які ставки податку вважати високими або низькими, навряд чи може бути вирішене однозначно.

На обсяги інвестицій істотно впливають облікові ставки, коли йдеться про інвестування за рахунок запозиченого капіталу. Чим вона нижча, тим рентабельніше планові інвестиції, а отже, вище їх рівень. Коли облікова ставка за позикою менше за очікувану норму чистого прибутку, за інших рівних умов можна очікувати зростання обсягу інвестицій, і навпаки, зростання ставки позичкового відсотка викликає зниження обсягів інвестицій.

Отже серед чинників, що можуть впливати на обсяги прямих іноземних інвестицій, доцільно обрати такі фактори (незалежні змінні): x_1 – обсяг ВВП України; x_2 – темп інфляції в Україні; x_3 – середній курс гривні щодо долара; x_4 – податок на прибуток підприємств; x_5 – облікова ставка НБУ. Залежною змінною виступає обсяг прямих іноземних інвестицій (y).

Для побудови моделі використовувалися офіційні дані за кожний квартал протягом 2008–2013 рр., опубліковані Державним комітетом статистики України, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Щоквартальні дані показників за 2008–2013 рр. [1]

Квартал	Обсяг ВВП України, млн грн	Темп інфляції в Україні, %	Середній курс гривні щодо долара	Податок на прибуток підприємств, %	Облікова ставка НБУ, %	ПІІ, млн дол. США
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	y
2008:Q1	191459	109,4	5,05	25	10,00	3406,3
2008:Q2	236033	105,2	4,92	25	12,00	3555,2
2008:Q3	276451	100,5	4,85	25	12,00	1170,6
2008:Q4	244113	105,3	6,82	25	12,00	583,1
2009:Q1	189028	105,8	7,71	25	12,00	803,2
2009:Q2	214103	102,5	7,66	25	12,00	1439,1
2009:Q3	250306	100,5	7,93	25	11,00	625,9
2009:Q4	259908	102,9	7,91	25	10,25	1435,2
2010:Q1	217286	104,6	7,96	25	10,25	326,4
2010:Q2	256754	98,7	7,92	25	10,25	394,7
2010:Q3	301251	103,9	7,89	25	9,00	2109,8
2010:Q4	307278	101,6	7,93	25	7,75	2196,1
2011:Q1	257682	103,3	7,95	25	7,75	894,3
2011:Q2	311022	102,5	7,97	23	7,75	1603,4
2011:Q3	369818	98,4	7,97	23	7,75	1260,5
2011:Q4	363557	100,3	7,99	23	7,75	896,1
2012:Q1	292894	100,7	7,99	21	7,75	1431,2
2012:Q2	347842	99,4	7,99	21	7,50	1633,2
2012:Q3	389213	99,6	7,99	21	7,50	247,1
2012:Q4	381289	100,1	7,99	21	7,50	1788,6
2013:Q1	302864	100,1	7,99	19	7,50	1246,5
2013:Q2	353025	100,1	7,99	19	7,50	527,3
2013:Q3	394731	99,2	7,99	19	7,00	1247,0
2013:Q4	404311	101,1	7,99	19	6,50	1591,7



Дослідити вплив зазначених факторів на обсяг прямих іноземних інвестицій раціонально за допомогою побудови багатофакторної лінійної моделі залежності курсу від зазначених вище факторів за аналізований період. Усі розрахунки отримані під час використання статистичного пакета Statgraphics Centurion.

Результати дослідження показали, що найбільш значущі фактори з усіх розглянутих за цей проміжок часу – обсяг ВВП України, середній курс гривні щодо долара та податок на прибуток підприємств. Решта змінних були відсіяні з урахуванням того, що впливали на залежну змінну незначним чином. У підсумку отримуємо лінійну трьохфакторну модель, і її рівняння приймає такий вигляд:

$$y = 63800,5 + 0,0419784 x_1 + 1570,56 x_3 - 1846,29 x_4.$$

Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона дорівнює 1,48306 і показує, що ця модель не може бути використана для прогнозування обсягу прямих іноземних інвестицій на майбутні періоди. Коефіцієнт детермінації дорівнює 96,2537 і показує, що 96,2537 % змін обсягу прямих іноземних інвестицій пояснюється варіацією обсягу ВВП України, середнім курсом гривні щодо долара та податком на прибуток підприємств, а 3,7463 %, що залишилися, – неврахованими в цій моделі факторами.

Оскільки розрахункові значення t-статистики для кожного з факторів моделі обсягу ВВП України, середнього курсу гривні щодо долара та податку на прибуток підприємств дорівнюють відповідно 5,13; 4,27 та 2,13, то необхідно їх порівняти з табличним значенням для моделі з 24 спостереженнями і 3 факторами, що дорівнює 1,876 за рівня значущості 0,05. Оскільки розрахункові значення t-статистик більші за табличне, то можна стверджувати з імовірністю 95 %, що коефіцієнти регресії статистично значущі.

Результати роботи можуть бути використані у підготовці до семінарських і практичних занять, а також для оцінки подальшого напрямку розвитку української економіки, але за іншою моделлю, оскільки коефіцієнт Дарбіна-Уотсона показує, що ця модель не може бути використана для прогнозування обсягу прямих іноземних інвестицій на майбутні періоди.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор *Малярець Л. М.*

Література: 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 2. Федеральная резервная система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.federalreserve.gov.



ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ОПЛАТИ ПРАЦІ

УДК 657.471.12:657.6

Левченко М. М.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання організації аудиту розрахунків із оплати праці, а також типову послідовність проведення аудиту розрахунків із оплати праці. Визначено джерела інформації для проведення аудиту розрахунків із оплати праці. Запропоновано додаткові стадії і процедури аудиту розрахунків із оплати праці.

Ключові слова: аудит розрахунків із оплати праці, стадії аудиту, процедури аудиту, етапи аудиту, організація аудиту.

Анотація. Рассмотрен вопрос организации аудита расчетов по оплате труда, а также уделено внимание стандартной последовательности проведения аудита расчетов по оплате труда. Определены источники информации для проведения аудита расчетов по оплате труда. Предложены дополнительные стадии и процедуры аудита расчетов по оплате труда.

Ключевые слова: аудит расчетов по оплате труда, стадии аудита, процедуры аудита, этапы аудита, организация аудита.

Annotation. The problems of organization of audit of calculations on a payment, and a typical sequence of audit of calculations on wages. Identifies sources of information for the audit of calculations on wages. Proposed additional stages and procedure of audit of calculations on wages.

Keywords: audit of calculations on payment of the labour, stages of audit, procedure of audit, audit stages, audit arrangements.

Аудит питань праці та її оплати як елемент виявлення резервів підвищення ефективності і прибутковості підприємства є одним із найбільш діючих факторів економічної політики підприємства, що особливо наочно проглядається в умовах трансформації економіки. Систематичне проведення аудиторських перевірок дає можливість правильно оцінити стан і розвиток трудових ресурсів на підприємстві.

Аудит розрахунків із оплати праці відіграє важливу роль у системі як внутрішнього, так і зовнішнього аудиту. Це пов'язано з тим, що облік праці та заробітної плати є трудомістким, потребує уваги та сконцентрованості, оскільки пов'язаний із обробленням великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу [1].

Проблеми організації аудиту розрахунків із оплати праці розглядаються в працях таких учених, як: В. Андреев, М. Білуха, Н. Дорош, Б. Усач, Ю. Піча, Л. Кулаковська, Р. Шиманський та ін. У цих наукових працях розглядаються переважно загальні питання проведення аудиту на підприємстві. Однак проблема адекватного застосування методики аудиторської перевірки розрахунків із оплати праці на українських підприємствах донині залишається актуальною.

Метою статті є характеристика методики аудиту розрахунків із оплати праці на підприємстві.

Під час аудиторської перевірки досить багато часу займає аудит розрахунків із оплати праці, оскільки ця ділянка обліку має свою специфіку й особливості, а тому вимагає від аудиторів не абиякої уваги і зосередженості [2, с. 10].

Проведення перевірки аудитор має розпочати з вивчення організації й ефективності праці та її охорони, з правильного здійснення та забезпечення умов оплати праці, економічної обґрунтованості норм виробітку тощо. Щоб зробити це, аудитор повинен встановити наявність на підприємстві колективного договору - окумента, який узагальнює і деталізує основоположні правові вимоги, які встановлюються для всіх професій.

Послідовність проведення аудиту розрахунків із оплати праці наведено на рис. 1.

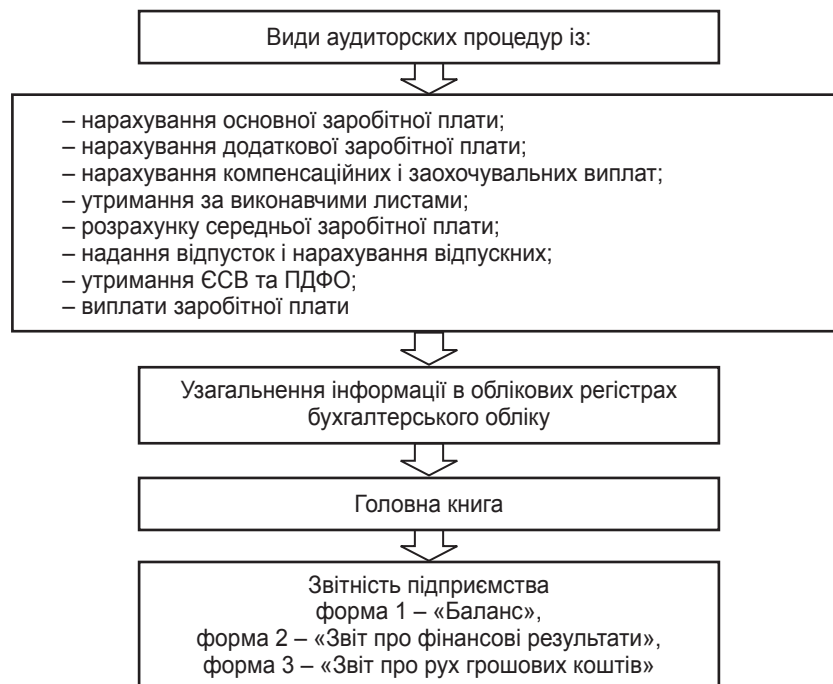


Рис. 1. Послідовність аудиторських процедур із аудиту розрахунків із оплати праці [3]

Під час проведення аудиту розрахунків із оплати праці слід використовувати такі джерела інформації: трудове законодавство, Кодекс законів про працю, законодавчі акти про підприємство і підприємництво, розрахунково-платіжну відомість (форма № П-49), розрахункову відомість (форма № П-51), платіжну відомість (форма № П-53), особистий рахунок, нормативно-довідкову інформацію до обліку праці і заробітної плати, первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, акти перевірок, накази, картки, особисті справи робітників, трудові договори та контракти, відомості обліку, нормативні документи для нарахування заробітної плати, відпускних та інші документи стосовно об'єкта дослідження, таблиці, наряди, баланс. Головну книгу [4 с. 156].

Аудит розрахунків із оплати праці має здійснюватися у кілька етапів. Зміст етапів, стадій і процедур, які повинні здійснюватися під час аудиту розрахунків з оплати праці, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Етапи та стадії проведення аудиту розрахунків із оплати праці

Етапи аудиту	Стадії аудиту	Процедури аудиту
1	2	3
I. Підготовка до аудиту	1. Збір інформації	<ul style="list-style-type: none"> – вивчення бізнесу клієнта; – визначення кількості працюючих; – аналіз штатного розпису, посадових інструкцій і розрахунку заробітної плати; – підписання договору з клієнтом на проведення аудиту
	2. Планування аудиту	<ul style="list-style-type: none"> – формування цілі та задач аудиту; – розробка плану аудиту
	3. Оцінка отриманої інформації	<ul style="list-style-type: none"> – визначення рівня суттєвості; – здійснення вибірки
II. Перевірка по суті	1. Перевірка дотримання положень законодавства про працю, стан внутрішнього обліку та контролю за трудовими відносинами	<ul style="list-style-type: none"> – перевірка правильності здійснення оформлення співробітників при їх прийманні та звільненні; – перевірка стану обліку робочого часу співробітників, особливості побудови системи оплати праці тощо
	2. Перевірка організації табельного обліку	<ul style="list-style-type: none"> – перевірка організації контролю за виходами на роботу адміністративно-управлінського й обслуговуючого персоналу; – перевірка організації обліку відпрацьованого часу; – перевірка даних табеля порівнює з розрахунково-платіжними відомостями
	3. Перевірка правильності оформлення первинної документації і нарахування заробітної плати	<ul style="list-style-type: none"> – встановлення, якими первинними документами на підприємстві оформляються операції, що пов'язані з оплатою праці; – встановлення повноти та правильності наведених в них реквізитів; – звірка складу працівників у розрахунково-платіжній відомості з даними обліку спискового складу відділу кадрів; – аналіз правильності утримання із заробітної плати податку з доходів фізичних осіб, внесків до Пенсійного фонду, аліментів, а також обґрунтованість розрахунків із депонентами; – перевірка обґрунтованості та правильності нарахування виплат за тимчасову непрацездатність, щорічних відпусток тощо
	4. Перевірка розрахунково-платіжних відомостей і особових розрахунків	<ul style="list-style-type: none"> – встановлення відповідності платіжних відомостей розрахунковим відомостям; – визначення правильності підсумків і наявності підсумків прописом; – перевірка наявності на відомостях підписів керівника, головного бухгалтера і особи, яка склала відомість; – перевірка наявності підписів одержувачів грошей; – встановлення дотримання порядку депонованих сум
	5. Перевірка правильності виплати грошових коштів згідно з трудовими угодами	<ul style="list-style-type: none"> – перевірка правильності розрахунків із оплати праці з працівниками, прийнятими на роботу за трудовими договорами; – перевірка законності укладеної трудової угоди (ким і коли вона затверджена); – перевірка оплати праці працівникам, які працюють за сумісництвом
	6. Перевірка стану аналітичного обліку розрахунків із оплати праці	<ul style="list-style-type: none"> – перевірка залишку, показаного у головній книзі по рахунку 66 і в розроблювальній таблиці; – встановлення відповідності аналітичного обліку по заробітній платі з синтетичним обліком по рахунку 66; – у випадку виявлення розбіжностей між аналітичним і синтетичним обліком встановлюються їх причини
III. Заключний етап	1. Формування та надання думки аудитора	<ul style="list-style-type: none"> – формування думки та надання аудиторського висновку керівництву.

1	2	3
	2. Надання рекомендацій	– проведення аналізу причин відхилення; – розробка методики усунення виявлених порушень та оцінка їх впливу на господарську діяльність підприємства
	3. Контроль керівництва підприємства за усуненням недоліків організації обліку оплати праці	– вжиття адміністративних заходів стосовно винуватців відповідно до їх службових повноважень; – перевірка ходу виконання прийнятих рішень та оцінка дієвості розроблених заходів

Узагальнено автором на основі [5, с. 225–227]

Організація та методика проведення аудиту оплати праці та інших виплат працівникам має бути об'єктом постійної уваги як науковців, так і спеціалістів цієї галузі, що пов'язано з високою трудомісткістю виконуваних перевірок, постійних змін у трудовому, податковому законодавстві, широкою варіантністю форм оплати праці.

Під час перевірки аудитором, з одного боку, важливо переконатись у забезпеченні дотримання чинного законодавства по заробітній платі, відсутності порушень умов оплати праці, а з іншого – перевірити точність сум нарахованої і виплаченої заробітної плати, інших виплат; правильність здійснених нарахувань на фонд оплати праці та відрахувань податків і зборів із заробітної плати, а також відповідність відображення операцій у бухгалтерському обліку і достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Утенкова К. О. Аудит : навч. посіб. / К. О. Утенкова. – Київ : Алерта, 2011. – 408 с. 2. Жогова О. Б. Аудит розрахунків з оплати праці / О. Б. Жогова // Незалежний аудитор. – 2013. – № 7 (18). – С. 10–15. 3. Гончар Л. В. Організація внутрішньогосподарського контролю операцій з оплати праці та шляхи його удосконалення / Л. В. Гончар, А. Є. Рубан // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – № 3. – С. 59–61. 4. Федорова О. В. Проведення аудиту оплати праці на підприємствах / О. В. Федорова // Вісник Львівської комерційної академії. – 2012. – С. 155–157. 5. Делібороніди А. Ю. Проблеми організації аудиту розрахунків з оплати праці / А. Ю. Делібороніди, О. М. Панченко // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2010. – Вип. № 41. – С. 222–227.

АУДИТ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО: ВИЗНАЧЕННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ

УДК 657.6:657.471

Леоненко А. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено мету, завдання та послідовність проведення аудиту витрат на виробництво, перелік дій, які необхідно здійснити аудитором на кожному етапі, а також типові помилки, які можуть бути виявлені під час аудиту.

Ключові слова: витрати виробництва, прямі та непрямі витрати, прямі матеріальні витрати, загально-виробничі витрати.



Аннотация. Определены цель, задачи и последовательность проведения аудита затрат на производство, перечень действий, которые необходимо предпринять аудиторю на каждом этапе, а также типичные ошибки, которые могут быть выявлены во время аудита.

Ключевые слова: издержки производства, прямые и косвенные затраты, прямые материальные затраты, общепроизводственные расходы.

Annotation. Defined the purpose, objectives and consistency of audit production costs, a list of actions that need to be taken to the auditor at each stage, as well as common errors that can be detected during the audit.

Keywords: production costs, direct and indirect costs, direct material costs, overhead costs.

Аудит виробничої діяльності підприємства та витрат на виробництво є важливою і складною частиною аудиторської перевірки. Зумовлено це тим, що випуск продукції і її собівартість є основними показниками роботи будь-якого підприємства. Під час проведення аудиту витрат підприємства вивчають явища і процеси, які були відображені документально і пов'язані з виробничою діяльністю підприємства. Тож аудит витрат є запорукою стабільності фінансового стану підприємства.

Питання удосконалення аудиту витрат на виробництво досліджували у своїх роботах такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ф. Ф. Бутинець, Ю. С. Цал-Цалко, А. Д. Шеремет, С. В. Голов, А. В. Дерій, Н. М. Пелешко [1–6] та ін.

Метою дослідження є визначення послідовності проведення аудиту витрат на виробництво.

Об'єктом дослідження є процес проведення аудиту витрат на виробництво. Предметом – методичні аспекти його проведення.

Метою аудиту витрат на виробництво є перевірка обґрунтованості їх формування, повноти, своєчасності та правильності відображення в облікових регістрах, а також відповідності методики обліку витрат чинним нормативним і законодавчим актам.

Основними завданнями аудиту витрат на виробництво є перевірка:

- правильності класифікації витрат на виробництво продукції за різними ознаками класифікації;
- правильності та своєчасності документального оформлення накопичення та списання витрат виробництва;
- правильності визначення незавершеного виробництва;
- обґрунтованості обраного методу калькулювання собівартості продукції;
- правильності розподілу непрямих витрат, що використовується і закріплений в наказі про облікову політику;
- правильності та обґрунтованості розміру прямих витрат, які включаються до собівартості продукції;
- правильності віднесення витрат майбутніх періодів на собівартість продукції;
- перевірка відповідності записів синтетичного й аналітичного обліку витрат записам у Головні книзі та фінансовій звітності.

До початку проведення перевірки аудиторю слід оцінити систему внутрішнього контролю процесу виробництва і витрат та вивчити організаційні і технологічні особливості підприємства, визначити характер, структуру, масштаби та спеціалізацію кожного виду виробничої діяльності підприємства.

Аудит виробничої діяльності та витрат на виробництво рекомендується проводити у такій послідовності (рис. 1).

На першому етапі аудиту перевіряється якість, правильність, своєчасність оформлення первинних документів із обліку витрат виробництва, а також правильність визнання витрат діяльності.

Згідно з ПСБО № 16 «Витрати» витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), та за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [7]. Аудитору слід також пам'ятати, що не визнаються витратами та не включаються до звіту про фінансові результати: платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо, попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг, погашення одержаних позик, інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у п. 6 ПСБО №16, витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, балансова вартість валюти [7].

На другому етапі досліджується правильність формування собівартості продукції. Аудитору необхідно дослідити облікову політику з метою визначення обґрунтованості вибору методу обліку витрат і калькулювання, варіанта зведеного обліку, організацію синтетичного й аналітичного обліку витрат на виробництво, правильність оцінки незавершеного виробництва, відповідність групування витрат за місцями їх виникнення.



Рис. 1. Послідовність проведення аудиту витрат виробництва

На третьому етапі перевіряється достовірність формування прямих матеріальних витрат. Визначається правомірність віднесення витрат до прямих матеріальних, правильність оцінки виробничих запасів, відповідність методу оцінки обраній обліковій політиці, правильність встановлення норм витрат сировини, списання нестач у межах норм тощо. За постійного списання за нормами аудитор слід проаналізувати залишки в матеріальних звітах; у разі списання понад норм – з'ясувати причини та напрямки віднесення перевитрат за даними зведених відомостей за відхиленнями. На цьому етапі доцільно перевірити наказ про облікову політику, накладні, розрахунки бухгалтерії тощо, провести повторне обчислення сум оцінки виробничих запасів, вартості їх списання.

На четвертому етапі аудитор перевіряє достовірність формування прямих витрат на оплату праці. Аудитор на підставі первинних документів перевіряє обсяги фактично виконаних робіт із нормами та розцінками, порівнює розцінки з тарифними ставками відрядних працівників і кількістю годин, що необхідна для виконання робіт. На цьому етапі здійснюється перевірка бухгалтерських документів і записів у таблиці обліку робочого часу, накази про надання відпусток, розрахунки ЄСВ. За необхідності аудитор проводить опитування серед працівників. Доцільно також провести повторне обчислення сум заробітної плати чи відпускних.

На п'ятому етапі перевіряється правильність формування інших прямих витрат. Аудитору слід пам'ятати, що до їх складу слід включати всі інші виробничі витрати, які можна віднести до конкретного об'єкта витрат (відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку). На цьому етапі слід перевірити правомірність включення тих чи інших витрат до складу інших прямих витрат. Також слід здійснити повторне обчислення сум амортизації та ЄСВ і виявити причини виникнення браку.

На шостому етапі перевіряється правильність накопичення, розподілу та списання загальновиробничих витрат. Аудитор перевіряє, чи правомірне включення тих чи інших витрат до складу загальновиробничих витрат, а також наскільки є обґрунтованим вибір бази розподілу. Окрім цього, перевіряється правильність розподілу загальновиробничих витрат на змінні та постійні. У свою чергу аудитору слід перевірити, чи немає помилок при розподілі постійних витрат на розподілені та нерозподілені. Слід пам'ятати, що змінні та постійні розподілені витрати списуються на витрати на виробництво продукції, а постійні нерозподілені – на собівартість реалізованої продукції.

Сьомим заключним етапом є підведення підсумків результатів аудиту та формування звіту аудитора та аудиторського висновку. Залежно від виявлених відхилень аудитор складає безумовно позитивний, умовно-позитивний, негативний висновок чи відмовляється від видання висновку [8, с. 142].

Під час аудиту витрат виробництва можуть бути виявлені такі помилки:

- розподіл адміністративних витрат до складу виробничих витрат;
- списання загальновиробничих витрат у повному обсязі у собівартість реалізації;
- списання постійних загальновиробничих витрат у повній сумі до витрат виробництва;
- вся сума нарахованої амортизації основних засобів (не тільки виробничого призначення) включається до виробничої собівартості готової продукції;

- відсотки за користування кредитами включаються до собівартості продукції;
- собівартість реалізованої готової продукції, товарів, робіт і послуг списується не на рахунки фінансових результати, а на доходні рахунки;
- списання нестач запасів здійснюється без використання витратних рахунків із відображенням збільшення заборгованості по відшкодуванню збитків та зменшенню вартості запасів тощо [9, с. 32].

Отже, аудит витрат виробництва є важливою частиною успішного функціонування підприємства та потребує значних затрат часу та глибоких знань аудитора для детальної перевірки та висловлення думки щодо достовірності відображення у фінансовій звітності виробничих витрат і собівартості виробництва.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Дікань Л. В.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець та ін. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с. 2. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посіб. / Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир : ЖІТІ, 2002. – 647 с. 3. Шеремет А. Д. Аудит : учеб. пособие / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 318 с. 4. Голов С. Ф. Фінансовий облік : підручник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко та ін. – Київ : Лібра, 2005. – 976 с. 5. Дерій В. А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю : монографія / В. А. Дерій. – Тернопіль : ТНЕУ ; Економ. думка, 2009. – 272 с. 6. Пелешко Н. М. Аналітичні процедури аудиту доходів і витрат підприємства / Н. М. Пелешко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 647. – С. 458–462. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 6 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00/conv>. 8. Макаренко А. П. Методика аудиту виробничих витрат / А. П. Макаренко, А. В. Кас'яненко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1 (64). – С. 138–142. 9. Шелковникова О. В. Аудит витрат підприємства як складова внутрішньофірмових стандартів [Електронний ресурс] / О. В. Шелковникова. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/41.pdf.

ТЕХНОЛОГІЯ АУДИТУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ І ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

УДК 657.6:657.471.12

Литвинова Л. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Висвітлено сутність поняття «аудит», детально розглянуто методичні підходи організації обліку і проведення аудиту розрахунків із оплати праці та проаналізовано ефективність використання трудових ресурсів.

Ключові слова: аудит, оплата праці, кваліфікація робітників, трудові ресурси, продуктивність праці.

Аннотация. Освещена сущность понятия «аудит», детально рассмотрены методические подходы организации учета и проведения аудита расчетов по оплате труда и проанализирована эффективность использования трудовых ресурсов.

Ключевые слова: аудит, оплата труда, квалификация рабочих, трудовые ресурсы, производительность труда.

Annotation. The paper is devoted to the dissemination of methodological approaches accounting and audit payments of wages and analyze the effectiveness of the utilization of labor resources.

Keywords: sale, discounts, markdowns, margin, consumers, account, commodities.



Розбудова ринкової економіки країни й усі пов'язані з цим трансформаційні процеси мають здійснюватися в інтересах людини для підвищення якості її життя. Не зменшуючи значення інших соціально-економічних явищ, як то охорона праці, розвиток персоналу, найбільш проблематичними в урегулюванні є ті, які пов'язані з організацією, ефективністю та оплатою праці.

Оплата праці – найсуперечливіша категорія в системі умов праці, оскільки саме в ній відбиваються різнобічні інтереси сторін суспільно-трудових відносин, усі їхні досягнення та прорахунки. Це один із найважливіших показників, що характеризує рівень економічного та соціального стану суспільства і залежить передусім від продуктивності праці.

Виробництво кожної країни і кожної галузі залежать від таких факторів, як кадри, труд і оплата праці. Ефективність виробництва залежить від кваліфікації виробників, їх використання, що впливає на обсяг і темпи збільшення продукції. Використання трудових ресурсів пов'язано зі зміною показника продуктивності праці. На зростання показника продуктивності праці впливає система оплати праці, тому що вона є стимулюючим фактором для зростання кваліфікації праці, підвищення технічного рівня виконаної роботи.

Вибрана тема роботи є дуже актуальною. Трудові ресурси – це головний ресурс кожного підприємства, а оплата праці робітників – це ціна трудових ресурсів, діючих у виробничому процесі.

Проблемі аудиту та розробкам його програм із оплати праці присвятили свої дослідження ряд вітчизняних та зарубіжних учених: Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча, Г. М. Давидов, Л. М. Чернелевський, Н. І. Беренда, Б. Ф. Усач, В. Я. Савченко, В. В. Собко, Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна, О. М. Брадул, Л. Д. Філіп, Г. Р. Дженік та ін.

Об'єктом дослідження є процес обліку, аналізу та контролю використання трудових ресурсів і розрахунків із оплати праці.

Предметом дослідження є теоретичні положення та методичні підходи реалізації, а також практичне застосування контролю використання трудових ресурсів і фонду оплати праці.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій із удосконалення обліку, аналізу й аудиту трудових ресурсів і виплат працівникам.

Методи: теоретичною та методологічною основами дослідження є діалектичний метод пізнання, за допомогою якого вивчено порядок оплати праці, чинну нормативно-законодавчу базу, методики обліку, аналізу, аудиту розрахунків із оплати праці та проаналізовано ефективність використання трудових ресурсів.

Потреби удосконалення ефективності діяльності підприємства визначають існування багатьох напрямків використання методу аудиторської перевірки, тому визначимо поняття аудиту. Згідно з Законом України «Про аудиторську діяльність» аудит – це перевірка відкритої бухгалтерської звітності, обліку, первинної документації та іншої інформації, яка стосується фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти відповідно до чинного законодавства [1].

Аудит – це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує й оцінює свідчення про інформацію, яка піддається кількісній оцінці та відноситься до певної господарської системи, щоб визначити і виразити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям [4, с. 111].

Спеціаліст в області консультативного супроводження організаційних змін роботи з персоналом С. К. Мордовін вказує, що аудит людських ресурсів являє собою формалізовані дії, які спрямовані на вивчення та оцінку стану людських ресурсів в організації, а також вважає, що одним із найбільш розповсюджених засобів оцінки ефективності управління людськими ресурсами є оцінка людських ресурсів методами аудиту, а саме фінансового [5, с. 244].

Основними джерелами інформації, яка використовується для проведення аудиту персоналу, є закони та інструкції в області управління працею і трудовими відносинами, трудові показники організації, результати анкетування і інтерв'ювання працівників.

Цілі аудиту персоналу:

- оцінка професійних здібностей співробітників;
- оцінка системи управління організації;
- оцінка умов праці;
- визначення мотивації і потенціалу працівників.

Здійснення аудиторської перевірки використання трудових ресурсів передбачає поділ роботи на чотири етапи:

а) підготовчий – формалізація ідеї проведення аудиторської перевірки, визначення її цілей, ефективності для організації; підбір персоналу, його навчання; розробка внутрішньофірмового документа (наказу, розпорядження), намічаються терміни, інструктаж виконавців;



б) етап збору інформації – здійснюються перевірка документації і звітності, спостереження, анкетування, бесіди, попередня обробка даних, компонування бухгалтерської та іншої інформації.

в) етап обробки й аналізу інформації, отриманої під час перевірки – інформація обробляється і формалізується у вигляді таблиць, схем, графіків та інших форм і вводиться в ЕОМ; здійснюються аналіз даних про діяльність персоналу шляхом порівняння з аналогічними організаціями, науково обґрунтованими нормами, шляхом застосування методів експертної оцінки;

г) заключний етап – етап узагальнення та подання оціночних результатів, висновків і рекомендацій – матеріал, що включає звіт про результати аудиторської перевірки, в якому розглянуто різні шляхи вдосконалення управління персоналом, сформульовано пропозиції щодо модифікації управління, вдосконалення документації, уточнення.

Аудит персоналу, особливо в умовах ринкової економіки, дозволяє підвищити прибутковість організації за рахунок виявлення резервів підвищення ефективності та продуктивності персоналу організації.

В умовах подальшого розвитку економічних відносин, вступу України до Світової організації торгівлі та, у перспективі, до Європейського Союзу надзвичайної актуальності набуває рівень оплати праці, який зростає занадто повільно. Аудит розрахунків із оплати праці є однією із найважливіших і складних ділянок аудиторської роботи, оскільки безпосередньо зачіпає економічні інтереси усіх працівників підприємства.

Мета аудиту розрахунків із оплати праці – встановити дотримання підприємством чинного законодавства з оплати праці та правильність відображення господарських операцій в обліку [3, с. 78]; отримання доказів упевненості в ефективності їх використання, достовірності відображення інформації відповідно до діючих принципів фінансової звітності та оцінка здатності підприємства забезпечувати стимулюючу, регулюючу та соціальну функції заробітної плати для забезпечення безперервної діяльності підприємства.

Завдання аудиту розрахунків із оплати праці: дотримання законодавчо-нормативної бази із питань виплат (КЗпП, П(С)БО); ефективність внутрішнього контролю витрат на оплату праці; правильність розрахунків виробітку за виконані роботи та надані послуги, відображення їх в обліку; обґрунтованість виплат заробітної плати та достовірність відображення в обліку; дотримання встановленого порядку віднесення витрат на оплату праці та собівартість продукції; правильність визначення розміру сукупного доходу, що підлягає оподаткуванню; своєчасність перерахувань до бюджету утриманих сум податків [2, с. 115].

Виходячи з мети і завдань аудиту оплати праці, потрібно вибрати відповідну модель, яка включає об'єкти, джерела інформації, методичні прийоми як самого процесу контролю, так і узагальнення та реалізацію його результатів.

Під час проведення аудиту розрахунків із оплати праці використовуються такі джерела інформації: Кодекс законів про працю, законодавчі акти про підприємство і підприємництво, розрахунково-платіжну відомість (форма № П-49, розрахункову відомість (форма № П-51), платіжну відомість (форма № П-53), особистий рахунок, первинні документи, акти перевірок, накази, нормативні документи для нарахування заробітної плати, табелі, наряди, баланс, відомості, на підставі яких складається бухгалтерське проведення як за дебетом, так і за кредитом рахунку 66 «Розрахунки з оплати праці».

У свою чергу, комплексне рішення дає змогу автоматизувати обробку даних стосовно обліку виплат працівникам за всіма формами оплати праці, видами нарахувань та утримань, усіма розрахунками щодо середньодобової заробітної плати (лікарняні, відпускні тощо) по підприємству у цілому. Водночас комплексне розв'язання автоматизації обліку виплат працівникам забезпечує взаємозв'язок із іншими ділянками обліку на підприємстві та реалізує автоматизацію обробки інформації з обліку заробітної плати в місцях її виникнення.

Приєднання до системи мережевого обліку і звітності – це одна з найбільш ефективних форм автоматизації бухгалтерського обліку на підприємстві, що формує нову парадигму мережевого бухгалтерського обліку.

Ефективне проведення всіх процедур під час аудиту базується на їх ретельному плануванні та підготовці. Тому першим етапом аудиторської перевірки є етап планування. Метою планування аудиту є визначення його стратегії і тактики, складання загального плану аудиторської перевірки, розробка аудиторської програми.

Таблиця 1

Загальний план аудиторської перевірки розрахунків із оплати праці та інших виплат працівникам

Етапи	Період застосування	Мета	Методи
1	2	3	4
Підготовчий	На початку аудиту при плануванні та на протязі усієї перевірки, при корегуванні планової документації	Краще розуміння системи трудових відношень підприємства – клієнта; виявлення невірно відображених факторів у звітності; визначення потенціальних областей підвищеного ризику	Методи, що не пов'язані з розрахунками, які допускають використання загальних знань у сфері бухгалтерського обліку, поряд із достатнім розумінням системи контролю та обліку у клієнта, а також специфіки політики

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
			управління трудовим потенціалом клієнта, що дозволить зробити висновки щодо повноти, точності суміжних показників
Детальна перевірка	У процесі здійснення незалежних тестів по суті (оборотів і зальдо рахунків 47,65,66,81)	Отримання аудиторських доказів, які забезпечують необхідний рівень упевненості в ефективності системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю розрахунків за виплатами робітникам на підприємстві і дозволяють зробити висновки щодо зниження аудиторського ризику до прийнятого рівня	В цілому методи порівняння показників клієнта з розрахованими аудитором, процентні методи та метод балансової зв'язки: шляхом здійснення з іншими відомими показниками (нормативи чи відсотки заробітної плати водія від доходу ставки податків, за заробітною платою)
Заключний (Завершальний)	Під час аналізу виявлених відхилень, виконання аналізу ефективності і підготовки аудиторського заключення	Підтвердження висновків, сформованих за результатами аудиторських процедур по суті на етапі детальної перевірки; визначення показників ефективності використання трудових ресурсів підприємства	Логічний аналіз та оцінка отриманої аудитором інформації, яка має підтвердити попередньо зроблені висновки або виявити сфери для здійснення додаткових процедур; розповсюдження даних про вибір на всю сукупність, що перевіряється; розрахунок найважливіших показників ефективності

Під час аудиту використовуються такі процедури, як перерахунок, перегляд, оцінка, порівняння, зіставлення, логічний аналіз тощо. Наприклад, зіставлення даних бухгалтерського обліку з первинними документами (табель обліку робочого часу і розрахунок заробітної плати); перерахунки сум, які були утримані, і порівняння їх із нормами чинного законодавства.

Під час перевірки первинних документів застосовують такі способи: суцільний, вибірковий і комбінований. Якщо при перевірці кількох первинних документів з пачки не виявлено помилок, вважається, що всі документи є такими, що відповідають встановленим вимогам.

Виконання аудиторських процедур має здійснюватись послідовно. Аудит розрахунків із оплати праці можна розбити на такі етапи.

Етап 1 – виявлення наявності і встановлення відповідності чинному законодавству нормативних документів (правил внутрішнього трудового розпорядку, положень про оплату праці, преміювання, норми та розцінки).

Етап 2 – перевірка обґрунтованості виробничої програми, визначення фонду оплати праці на прогнозований обсяг робіт, тарифних ставок, розцінок посадових окладів та оплати за контрактом.

Етап 3 – перевірка правильності розрахунків із оплати праці у грошовій і натуральній формах, остаточних розрахунків за продукцію на кінець року.

Етап 4 – перевірка дотримання встановленого порядку оподаткування та здійснення утримань із заробітної плати.

Етап 5 – дослідження стану синтетичного й аналітичного обліку оплати праці, перевірка достовірності звітності підприємства.

Етап 6 – оцінка стану обліку, звітності щодо праці та її оплати, внутрішньогосподарського контролю за використанням робочого часу та фондом оплати праці.

Типові помилки та порушення в обліку розрахунків із оплати праці:

- нереальність зазначеної у звітності чисельності працівників;
- недостовірність визначення обсягів виконаних робіт;
- невірне визначення середнього доходу одного працівника і середньоспискової чисельності працюючих на підприємстві;
- наявність у документі осіб, які не брали участі у виконанні робіт;
- недостовірність відображених в облікових документах робіт;
- повторне включення виконаних робіт до документів із обліку праці;
- порушення законності встановлення доплат і надбавок до основної заробітної плати;
- арифметичні помилки в підрахунках підсумків згідно з первинними документами;
- невірне віднесення витрат на оплату праці на собівартість продукції.



Аудит виплат працівникам будь-якого підприємства – досить складний етап аудиту фінансової звітності, який потребує значних трудових витрат і передбачає постійне ведення роботи, спрямованої на максимальне скорочення часу перевірок без зниження при цьому їх якості, що ускладнюється дуже великою кількістю нормативної документації, яка регулює цю сферу обліку, та її частою зміною.

У процесі розвитку ринкової економіки в Україні відбувається трансформація виробничих відносин, умов діяльності, що зумовлює необхідність відповідних змін у системі організації і методології аудиту, придбання професійних знань, навичок і вмінь. Під час вивчення методологічних аспектів проведення аудиторських перевірок розрахунків по оплаті праці розроблено такі пропозиції щодо вдосконалення обліку складових фонду оплати праці та облікового процесу взагалі:

- повсюдне запровадження уніфікованих форм документів, їх подальша універсалізація;
- більш раціональна організація оформлення первинних документів і вибір оптимального варіанта документообороту;
- розробка та застосування прогресивних форм і методів ведення облікового процесу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.93 № 3225-XII // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50. – Ст. 243. 2. Лишиленко О. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам / О. Лишиленко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2011. – № 12. – С. 29–30. 3. Петрик Е. Аудит расчетов по оплате труда и другим выплатам работникам: требования к организации и методике / Е. Петрик // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 12. – С. 47–54. 4. Дікань Л. В. Контроль і ревізія : навч. посіб. для вищ. навч. закл. – Київ : Центр навч. літ., 2010. – 245 с. 5. Мордовин С. К. Управление человеческими ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 16 / С. К. Мордовин. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 288 с.



LEARNING MANAGEMENT SYSTEM AS AN INTEGRAL PART OF THE EDUCATIONAL PROCESS AT KHARKIV SIMON KUZNETS NATIONAL UNIVERSITY OF ECONOMICS

UDC 378.147

Lishchenko Yu.

2nd year student
Department of economics & law of S. Kuznets KhNUE

Annotation. *The use of LMS Moodle to enhance the educational process at Kharkiv Simon Kuznets National University of Economics, its features, advantages and disadvantages.*

Keywords: *internet applications, Learning Management System Moodle (LMS Moodle), e-learning, software.*

Анотація. *Розглянуто використання LMS Moodle для підвищення рівня освітнього процесу в Харківському національному економічному університеті ім. Семена Кузнеця, її особливості, переваги та недоліки.*

Ключові слова: *інтернет-додатки, система управління навчальним процесом Moodle (LMS Moodle), електронне навчання, програмне забезпечення.*



Анотація. *Рассмотрено использование LMS Moodle для повышения уровня образовательного процесса в Харьковском национальном экономическом университете им. Семена Кузнеця, ее особенности, преимущества и недостатки.*

Ключевые слова: *интернет-приложения, система управления учебным процессом Moodle (LMS Moodle), электронное обучение, программное обеспечение.*

Lately, experts from various fields try to give a holistic view of internet applications. Thus, it is worth while naming W. Ballard, who studied PHP web applications, V. Devedžic, who investigated the role of Internet in the educational process, N. Kurova, whose research proved the importance of using internet applications in the educational environment.

The work is fairly challenging and timely as LMS Moodle is a progressive technology which is based on an http protocol and so can be used anywhere and at any time.

Moodle has been developed by the Moodle project, which is led and coordinated by Moodle HQ, an Australian company of 30 developers who are financially supported by a network of 60 Moodle Partner service companies worldwide [1].

Powering tens of thousands of learning environments globally, Moodle is trusted by institutions, organizations and enterprises large and small, including Shell, London School of Economics, State University of New York, Microsoft and the Open University. Moodle's worldwide numbers of more than 65 million users across, academic and enterprise level, usage makes it proves to be the world's most widely used learning platform.

Kharkiv Simon Kuznets National University of Economics is one of the leading economic universities of Ukraine. In order to give a full and free access to all the necessary educational materials our University uses "Learning Management System Moodle" (LMS Moodle). It makes the educational process easier, giving students full access to all the necessary information. Statistics states that every day about 1,5 thousand people use Moodle, every week – almost 16 thousand and every month – 63 thousand students and professors [5].

The main Moodle interactive features are: forums, glossary, chats, databases and control tools. Their general description are summarized below.

Forums are intended for the exchange of information between all stakeholders of distance learning to give students more time to prepare responses, it can be also used for discussion. The structure of the forum is a tree that consists of topics. The Forum is aimed to answer some questions as a result of the discussion. In addition, the same question can get many different answers and opinions from other people. Messages may contain some attached files, graphic elements, dynamics, emotional coloring, and so on.

The Moodle Glossary system is an electronic analog of the directory of specialized terms, vocabulary. It differs from the traditional dictionary as a glossary can be consistently recreated by students throughout the training period. Learning a new concept, a student creates a dictionary entry, defines and describes the concept or the term. Other students of the course can comment on the article or offer their versions of the definition. Glossary is a convenient way to represent the definitions that will be associated with the entire content of the course.

The element "Chat" is a mechanism of synchronous (unlike asynchronous online) communication, which allows to exchange messages in real time. The content of the chat only exists at the given time and represents a window in which there is a stream of messages from all participants of the chat. To chat one is to log in under one's name and send a chat message that will appear in the general stream. Since in chatting, unlike offline, one cannot leave a message "a rainy day", any chat actually exists only if, at some time, at least two people meet. If the teacher expects the student to respond within a few hours or days, it is best to use the forum.

In information technology, there is a concept - the database. This is a set of "flat" tables of a given structure, each table consists of a plurality of records, and each record representing with a particular group of data format. Database tables are linked with relationships, such a database is called a relational one. This is a fairly complex data object, but most computer systems operate on the basis of databases, and are indispensable of modern education. In the Moodle environment there is a tool "Database" to work with the involved information elements [1].

The Moodle system has a wide range of tools to control the organization of students' knowledge: survey assignments, tests, lectures. The use of specific instruments is mainly the tactics any instructor uses to enhance the learning experience of students.

For example, the department of Personnel Management and Labor Economics, the department where I am registered, also widely uses LMS Moodle. Every lecturer of this department has one's own account in the Moodle, where one displays technological plans, lecture materials, homework, tests, textbooks, essays topics, questions for self-work and so on. The Moodle is a learning platform, designed to provide educators, administrators and learners with a single robust, secure and integrated system to create personalized learning environments. One can download the software onto one's own web server or ask one of our knowledgeable Moodle Partners to assist you.

Moodle has several features considered typical of an e-learning platform, in addition to some original innovations like its filtering system.[1] Moodle is a learning management system (LMS). It can be used in many types of environments such as in education, training and development, as well as in business settings.



Some typical features of Moodle are: Assignment submission, Discussion forum, Files download, Grading, Moodle instant messages, Online calendar, Online news and announcement (College and course level), Online quiz, Wiki, Gamification.

Developers can extend Moodle's modular construction by creating plugins for new specific functionality. Moodle's infrastructure supports many types of plugins: activities (including word and math games), resource types, question types (multiple choice, true/false, fill in the blank etc.), data field types (for the database activity), graphical themes, authentication methods (can require username and password accessibility), enrollment methods, content filters. Many freely available third-party Moodle plugins make use of this infrastructure [2].

Moodle users can use PHP to write and contribute new modules. Moodle's development has been assisted by the work of open source programmers [3]. This has contributed towards Moodle rapid development and rapid bug fixing.

The Moodle is provided freely as Open Source software, under the GNU General Public License. Anyone can adapt, extend or modify Moodle for both commercial and non-commercial projects without any licensing fees and benefit from the cost-efficiencies, flexibility and other advantages of using Moodle. The Moodle project's open-source approach means that Moodle is continually being reviewed and improved on to suit the current and evolving needs of its users.

Moodle appeared to ensure multilingual capabilities with limitless linguistic learning opportunities online. The Moodle community has begun translating Moodle into more than 120 languages (and counting) so users can easily localize their Moodle site, along with plenty of resources, support and community discussions available in various languages.

Experts stress that Moodle provides the most flexible tool-set to support both blended learning and 100% online courses. Configure Moodle by enabling or disabling core features, and easily integrate everything needed for a course using its complete range of built-in features, including external collaborative tools such as forums, wikis, chats and blogs [1; 3; 4].

As it is an open-source tool, Moodle can be customized in any way and tailored to individual needs. Its modular set up and interoperable design allows developers to create plugins and integrate external applications to achieve specific functionalities.

From a few students to millions of users, Moodle can be scaled to support the needs of both small classes and large organizations. Because of its flexibility and scalability, Moodle has been adapted for use across education, business, non-profit, government, and community contexts. Extend what Moodle does by using freely available plugins and add-ons – the possibilities are endless! Committed to safeguarding data security and user privacy, security controls are constantly being updated and implemented in Moodle development processes and software to protect against unauthorized access, data loss and misuse. Moodle can be easily deployed on a private secure cloud or server for complete control [4].

Since Moodle is web-based and so can be accessed from anywhere in the world. With a default mobile-compatible (soon to be responsive) interface and cross-browser compatibility, content on the Moodle platform is easily accessible and consistent across different web browsers and devices.

So, with the globalization of information, our environment has also changed. In order to meet increasingly fierce competition, collect more effective information, and respond flexibly to various changes, everyone is in more urgent need of web-based applications than ever. And LMS Moodle perfectly fills our needs.

With over 10 years of development guided by social constructionist pedagogy, Moodle delivers a powerful set of learner-centric tools and collaborative learning environments that empower both teaching and learning. In practice, a simple interface, drag-and-drop features, and well-documented resources along with ongoing usability improvements make Moodle easy to learn and use.

In conclusion, I would like to say that all these applications help us to make our education, business and free time more comfortable, interesting and varying. In the future these devices will become more developed and popular and will be a irreplaceable part of our daily routine.

Scientific Adviser – Candidate of Philology, Associate Professor Maslova N. I.

Literature: 1. Gang Shen Advanced Research on Electronic Commerce, Web Application, and Communication / Gang Shen, Xiong Huang // International Conference, ECWAC 2011. – Guangzhou, China. – April, 16-17. – 2011. – 468 p. 2. Ballad W. Securing PHP Web Applications / W. Ballad, T. Ballad. – Pearson Education, 2008. – 336 p. 3. Devedzic V. Semantic Web and Education : monograph / V. Devedzic. – Berlin ; New York : Springer, 2006. – 366 p. 4. Курова Н. Н. Проектная деятельность в развитой информационной среде образовательного учреждения : учеб. пособие / Н. Н. Курова. – М. : Федерация Интернет Образования, 2002. – 64 с. 5. Персональна навчальна система ХНЕУ ім. С. Кузнеця [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/>.



ПОДАТКОВА ЗНИЖКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В РАМКАХ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

УДК 336.226.11:364.05

Логошенко В. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність податкової знижки, особливості її застосування. За даними територіальних податкових органів розглянуто динаміку кількості поданих декларацій на застосування податкової знижки.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, податкова знижка, декларація, соціальний захист населення.

Аннотация. Раскрыта сущность налоговой скидки, особенности ее применения. На основе данных территориальных налоговых органов рассмотрена динамика количества поданных деклараций на применение налоговой скидки.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налоговая скидка, декларация, социальная защита населения.

Annotation. Essence and application features of tax rebate are disclosed. Dynamics of quantity submitted declarations on application of tax rebate based on data of tax authorities are considered.

Keywords: income tax, tax rebate, tax return, social protection.

В умовах становлення та розвитку в Україні соціально орієнтованої економіки, формування ринкового конкурентного середовища зростає роль і значення державної податкової політики регулювання доходів населення, яка має забезпечити підвищення добробуту громадян, реалізацію принципу соціальної справедливості оподаткування, відповідно до якого особи, які отримують менші доходи, мають сплачувати менші суми податків.

Багато вчених займалися проблемами пільгового оподаткування доходів фізичних осіб та його практичного застосування, серед них чимало українських учених, які досягли вагомих результатів: П. П. Дубинецька [2], А. В. Кшемінська [4], В. Ф.Максімова, О. В. Артюх [5], Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, О. В. Грачов [7] та ін.

На сьогодні багато уваги приділено розгляду та вирішенню питань, пов'язаних із забезпеченням соціальної підтримки платників податків, зокрема незахищених і малозабезпечених верств населення, в умовах удосконалення системи оподаткування доходів фізичних осіб. Тому пошук шляхів соціального захисту населення за допомогою застосування податкової знижки є досить актуальним.

Метою статті є дослідження сутності, особливостей і порядку застосування податкової знижки з податку на доходи фізичних осіб і відшкодування витрат, які до неї було включено.

Податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) один із основних джерел доходів державного бюджету, який виконує роль соціального регулятора, оскільки стосується кожного члена суспільства [2].

Як відомо, метою декларування доходів фізичних осіб є не тільки сплата податків до бюджету [4], а й можливість повернення платникам податків частину утриманого ПДФО, надмірно сплаченого з їх заробітної плати в минулому податковому році. Повернути зазначену частину податку можна, зокрема, у разі реалізації права на податкову знижку.

Податкова знижка – це вид податкової пільги соціального спрямування, що застосовується до фізичних осіб, яка зменшує базу оподаткування на певну величину [6, с. 28].

Відповідно до пп. 170 п. 1 ст. 14 ПКУ податкова знижка для фізичних осіб, які не є суб'єктами господарювання – це документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку-резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподатковуваного доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати [1].

Тобто платник податку має право на податкову знижку за наслідками звітного податкового року [5, с. 95], підстави для нарахування якої із зазначенням конкретних сум відображаються платником податку у річній податковій декларації та додатку 6 (перелік сум витрат, що включаються до складу податкової знижки згідно зі

ст. 166 ПКУ) до контролюючого органу за місцем своєї податкової адреси, яка подається по 31 грудня включно наступного за звітним податкового року.

Підставою для включення платником податку до податкової знижки сум витрачених коштів, фактично здійснених протягом звітного податкового року, є наявність відповідних платіжних і розрахункових документів, що підтверджують їх сплату [4]: платіжного доручення на безготівкове перерахування коштів; квитанції банку чи відділення зв'язку; фіскального або товарного чека; прибуткового касового ордера; довідки працедавця, який за дорученням платника податку здійснював перерахування сум коштів із одержуваної ним заробітної плати тощо.

Для повного та своєчасного проведення розрахунків сум, що підлягають поверненню з бюджету внаслідок застосування права на податкову знижку, у рядку 9 податкової декларації зазначаються реквізити банківського рахунку для перерахування коштів.

Перед тим як перейти до переліку витрат, що включаються до податкової знижки, необхідно спочатку звернути увагу на наявні у законодавстві обмеження прав на нарахування податкової знижки.

По-перше, податкова знижка може бути надана виключно фізичній особі-резиденту, якщо вона має реєстраційний номер облікової картки платника податку, або через свої релігійні переконання відмовилася від прийняття ідентифікаційного номера та офіційно повідомила про це відповідному контролюючому органу, і має про це відмітку у паспорті.

По-друге, не менш важливою умовою є те, що загальна сума податкової знижки, нарахована платнику податку у звітному податковому році, не може перевищувати суми річного загального оподаткованого доходу, нарахованого як заробітна плата, що зменшується на суму ЄСВ та податкової соціальної пільги, за її наявності.

По-третє, якщо платник податку до кінця податкового року, наступного за звітним, не скористався правом на нарахування податкової знижки за наслідками звітного податкового року, таке право на наступні податкові роки не переноситься [1].

На прикладі поданих декларацій про майновий стан і доходи та переліку сум витрат, що включаються до складу податкової знижки в Індустріальну ОДПІ м. Харкова за 2012–2014 рр. (табл. 1), проаналізуємо, якими податковими знижками користуються жителі Орджонікідзевського та Фрунзенського районів м. Харкова.

Таблиця 1

Загальна кількість поданих громадянами декларацій про майновий стан і доходи на податкову знижку за 2012–2014 рр.

№ з / п	Кількість поданих громадянами декларацій і перелік сум витрат, що включаються до складу податкової знижки	Рік		
		2012	2013	2014
1	Частина суми процентів, сплачених платником податку користування іпотечним кредитом	132	124	53
2	Сума коштів, сплачених платником податку у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям	0	0	0
3	Сума коштів, сплачених платником податку на користь закладів освіти	606	497	190
4	Сума коштів, сплачених платником податку на користь закладів охорони здоров'я	0	0	0
5	Сума витрат платника податку на сплату страхових платежів і пенсійних внесків	77	77	31
6	Сума витрат на оплату допоміжних репродуктивних технологій	1	3	2
7	Сума коштів, сплачених у зв'язку із переобладнанням транспортного засобу	0	1	0
8	Сума витрат платника податку на сплату видатків на будівництво (придбання) доступного житла	0	2	0
	Всього громадян, що подали декларацію на отримання податкової знижки	816	704	276

*Сформовано за даними Індустріальної ОДПІ м. Харкова [3]

На основі наведених вище даних можна стверджувати, що найчастіше платники податків реалізовували право на застосування податкової знижки з понесених витрат на: суму коштів, сплачених на користь закладів освіти (71 %); частину суми процентів, сплачених за користування іпотечним кредитом (18 %); частину витрат на сплату страхових платежів та пенсійних внесків (11 %).

При цьому зареєстровані платники податків не користуються правом на застосування податкових знижок із понесених витрат на: суму коштів, сплачених у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям; суму коштів, сплачених на користь закладів охорони здоров'я.

Слід зазначити, що суми понесених витрат, задекларованих платниками податків за 2012–2014 рр., а також суми податків, на відшкодування з бюджету яких розраховують платники ПДФО, з кожним роком зменшуються (рис. 1), про що свідчить також кількість поданих декларацій на податкову знижку за 2014 рік (зменшились на 38 % порівняно з попередніми роками).

Застосування податкової знижки

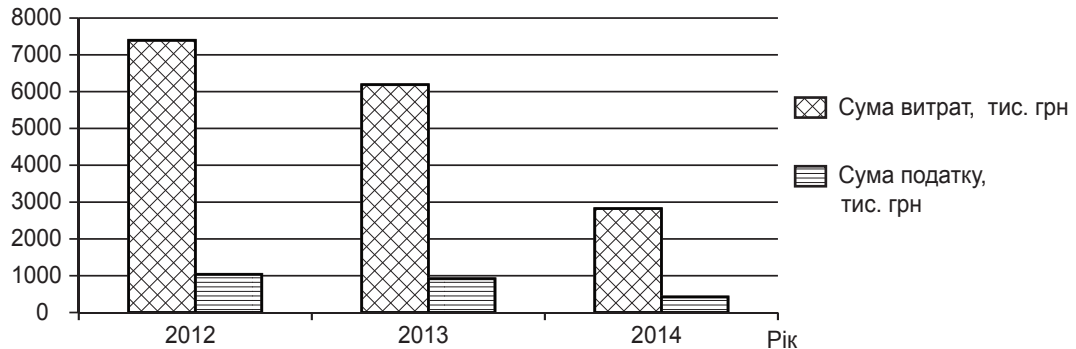


Рис. 1. Динаміка суми витрат і податку, зазначених у деклараціях на податкову знижку

Таким чином, для того щоб соціально незахищені верстви населення отримали допомогу держави в рамках податку на доходи фізичних осіб – повернення частини суми раніше сплаченого податку, вони повинні:

1. Відноситися до категорії платників, які мають право на застосування податкової знижки.
2. У звітному році здійснювати витрати, що включаються до податкової знижки, мати дохід у вигляді заробітної плати.

Однак п. 3 ст. 166 ПКУ передбачені також і певні обмеження щодо включення зазначених витрат до податкової знижки. При цьому для витрат на переобладнання транспортного засобу та на сплату видатків на будівництво (придбання) доступного житла не передбачено механізму їх включення до податкової знижки.

3. В установленому порядку, в повному обсязі та своєчасно подати податкову декларацію та розрахунки сум, що підлягають поверненню з бюджету.

4. Для відшкодування грошей у вигляді податкової знижки потрібно підготувати та надати до контролюючого органу відповідні документи.

Так, відсутній нормативно-правовий документ, який визначає чіткий перелік документів, що підтверджують право платника податку на застосування та бюджетне відшкодування податкової знижки.

Отже, розглянувши сутність та особливості застосування податкової знижки, можна дійти висновку, що цей інструмент соціального захисту населення дає можливість платникам повернути частину сплачених податків. Однак у механізмі застосування податкової знижки існують певні прогалини, які потребують подальшого більш детального дослідження та вдосконалення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Найденко О. Є.

Література: 1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 2. Дубинецька П. П. Особливості оподаткування доходів фізичних осіб в Україні / П. П. Дубинецька // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції (Донецьк, 14–15 березня 2014 р.). – Донецьк, 2014. – С. 12–14. 3. Загальна кількість поданих громадянами декларацій про майновий стан і доходи на податкову знижку в Індустріальну ОДПІ м. Харкова за 2012–2014 рр. [Електронний ресурс] / Державна фіскальна служба України : офіц. портал. – Режим доступу : <http://kh.sfs.gov.ua/>. 4. Кшемінська А. В. Право платника податку на податкову знижку в 2012 році [Електронний ресурс] / А. В. Кшемінська. – Режим доступу : <http://krasyliv.org.ua/podatkova-informacia/1213-mdp-ovdomlyaye.html>. 5. Максимова В. Ф. Облік у системі оподаткування : навч. посіб. / В. Ф. Максимова, О. В. Артюх. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 267 с. 6. Податкове регулювання соціального розвитку: світовий досвід та тенденції в Україні : монографія / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, О. В. Грачов та ін. ; за заг. ред. Ю. Б. Іванова. – Харків: ФОП Александрова К. М. ; ВД «ІНЖЕК», 2012. – 496 с.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГУ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ

УДК 330.43:330.55(477)

Лончак Д. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив різноманітних факторів на валовий внутрішній продукт України. Проведено аналіз впливу факторів на результативну ознаку та побудовано економетричну модель їх залежності. Розроблено практичні рекомендації за результатами отриманої моделі.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, експорт, імпорт, економетричний аналіз.

Аннотация. Рассмотрено влияние различных факторов на валовой внутренний продукт Украины. Проведен анализ влияния факторов на результативный признак и построена эконометрическая модель их зависимости. Разработаны практические рекомендации по результатам полученной модели.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, экспорт, импорт, эконометрический анализ.

Annotation. This article analysed the impact of various factors on the gross domestic product of Ukraine. Analysis the influence of factors on effective sign and a econometrical model of their dependence was built. Practical recommendations from the resulting model were made.

Keywords: gross domestic product, exports, imports, econometric analysis.

Економіка нашої країни пройшла нелегкий шлях становлення – від різкого падіння показників зростання ВВП (1991–1999 рр.) до незначного та нетривалого зростання. Однак на сьогодні в Україні, на жаль, не вдалось ще подолати стрімкий економічний спад і досягти значних темпів зростання реального ВВП та економічного добробуту громадян. У зв'язку з цим виникає питання, що ж впливає на рівень ВВП?

Таким чином, актуальною проблемою, якій присвячено цю статтю, є загальний статистичний аналіз обсягів реального ВВП в Україні за останні роки, а також оцінка впливу окремих факторів і чинників на темпи його зростання і скорочення.

Проблемам дослідження статистики зростання ВВП, причин і факторів, що його зумовлюють, присв'ячено наукові праці вчених В. Геєця, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, І. Багратяна, В. Литвицького, М. Савлука, А. Савченка, М. Швайка, І. Манцурова, А. Ревенка, Л. Петкова, М. Лизуна та інших вітчизняних вчених.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) України – вартість кінцевої продукції (товарів і послуг), виробленої резидентами України за певний період часу. ВВП є одним із найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального та нематеріального виробництва [1].

Основною метою дослідження є аналіз факторів, які впливають на обсяг ВВП України, побудова моделі залежності ВВП від факторних ознак за допомогою застосування економетричного аналізу та розробка практичних рекомендацій за результатами отриманої моделі.

Серед факторів, які мають вагомий вплив на ВВП, виділяють: обсяги експорту й імпорту. Ці фактори будуть застосовані для поточного аналізу.

Позначимо як результативну ознаку Y – обсяг ВВП; як факторні ознаки: x_1 – обсяг експорту, x_2 – обсяг імпорту. Вихідні дані наведено у табл. 1 [2].

Таблиця 1

Вихідні дані

Роки	ВВП в фактичних цінах, млн грн	Експорт, млн грн	Імпорт, млн грн
	Y	x_1	x_2
1	2	3	4
2002	225810	124392	114501
2003	267344	154394	147525
2004	335212	219607	193120
2005	428604	227252	223555

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
2006	528109	253707	269200
2007	751106	49248,1	60670
2008	990819	66967,3	85535
2009	947042	39695,7	45433
2010	1079346	51430,5	60740
2011	1299991	68394,195	82608
2012	1404669	68809,81	84658
2013	1465198	63312,022	76964
2014	1566728	770121	834133

Економетричний аналіз проводимо за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics. У результаті було отримано множинну регресію з параметрами та відповідними критеріями перевірки значущості параметрів регресії та моделі в цілому.

Модель має такий вигляд :

$$Y = 833023,08 - 24,6 x_1 + 24,96 x_2.$$

Проаналізувавши коефіцієнти регресії, маємо, що при збільшенні обсягу імпорту на 1 млн грн ВВП України збільшиться на 24,96 млн грн за інших рівних умов, а при збільшенні обсягу експорту ВВП України зменшиться на 24,6 млн грн.

Тобто для збільшення обсягу ВВП України потрібно знизити обсяги експорту та підвищити обсяги імпорту.

Порівнявши розрахункові значення t-критерію Стьюдента з табличним $t = 2,201$, можна стверджувати про значущість параметрів моделі. Найбільший вплив на результативну ознаку має фактор x_2 ($r = 0,23$).

Перевіримо адекватність моделі в цілому та значущість присутності факторів моделі. Для цього знайдемо β -коефіцієнти: $\beta_1 = -10,073$, $\beta_2 = 10,268$. Стандартизована форма рівняння регресії має вигляд:

$$t_y = -10,073 t_1 + 10,268 t_2.$$

Таким чином, можна дійти висновків, що імпорт сильніше впливає на обсяг ВВП; із підвищенням експорту ВВП знижується; другий фактор має більш значний вплив, ніж перший.

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 71 %, що означає, що фактори x_1 , x_2 на 71 % пояснюють варіацію результативної ознаки Y.

Для виявлення факту наявності автокореляції використовуємо критерій Дарбіна-Уотсона, який у цій моделі дорівнює 1,04, тобто можна стверджувати про присутність автокореляції залишків у моделі.

Перевіримо цю модель на гетероскедастичність. Для цього використаємо коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (0,55). Порівняємо його з табличним значенням Стьюдента 2,201 і зробимо висновок про відсутність гетероскедастичності [3].

Знайдемо парні коефіцієнти кореляції:

$$\begin{aligned} r_{yx_1} &= 0,161; \\ r_{yx_2} &= 0,227; \\ r_{x_1x_2} &= 0,997. \end{aligned}$$

Матриця парних коефіцієнтів кореляції R:

-	y	x_1	x_2
y	1	0,161	0,227
x_1	0,161	1	0,997
x_2	0,227	0,997	1

Через те, що $r_{x_1x_2} > 0,7$, можна зробити висновок про мультиколінеарність факторів і необхідність виключення одного з них із подальшого аналізу.

Відстежимо вплив експорту на ВВП України. Для цього побудуємо рівняння парної регресії :

$$Y = 803197,2 + 0,6665 x_1.$$

При збільшенні обсягу експорту на 1 млн грн ВВП збільшиться на 0,66 млн грн.

Якщо досліджувати вплив імпорту, то отримаємо таке рівняння:

$$Y = 777461,01 - 1,5 x_1.$$

Отримані результати показують, що збільшення імпорту на 1 млн грн призводить до зниження ВВП на 1,5 млн грн.

ВВП – це найважливіший фактор, який показує рейтинг країни, тож його підтримання відіграє дуже велику роль. Експорт і імпорт – це лише два з багатьох факторів, які впливають на ВВП країни, але їх вплив доволі суттєвий. Завдяки цим факторам можливо відстежити товарообіг країни і контролювати капітал, який поступає з і у країну. Для розвитку України необхідно виготовляти більш якісну продукцію на експорт та мінімізувати обсяги імпорту. Аналіз отриманих даних може сприяти покращенню розвитку економічного стану України та пошуку нових шляхів підвищення ВВП.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Алмосова В. Г. Аналіз динаміки ВВП України / В. Г. Алмосова // Науковий огляд. – 2013. – № 1. – С. 18–20. 2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посіб. / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с.

ОСОБЛИВОСТІ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.221(477)

Львова М. Л.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито економічну сутність акцизного оподаткування як складової системи податкового регулювання соціально-економічного розвитку країни, а також визначено особливості справляння акцизного податку в Україні.

Ключові слова: акцизний податок, непрямі податки, фінансовий інструмент, оподаткування в Україні.

Аннотация. Раскрыта экономическая сущность акцизного налогообложения как составляющей системы налогового регулирования социально-экономического развития страны, а также определены особенности взимания акцизного налога в Украине.

Ключевые слова: акцизный налог, непрямые налоги, финансовый инструмент, налогообложение в Украине.

Annotation. The article shows the economic substance of the excise tax as part of the tax regulation of social and economic development, and identifies features of levying excise tax in Ukraine.

Keywords: excise tax, indirect taxes, financial instrument, taxation in Ukraine.

В Україні застосовується досить велика кількість податків, серед них є і акцизний, найбільш значущий, адже акцизний податок формує значну частину доходів бюджету України.

Цей податок є ризиковим із погляду на його вплив на формування доходної частини бюджету країни, що викликано як специфікою функціонування підакцизної продукції на ринку та постійними змінами законодавчого поля, так і рівнем ефективності державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів.

У науковій літературі велику увагу вчені приділяють питанням акцизного оподаткування взагалі та системі специфічного акцизного оподаткування. Це такі науковці, як В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілова, А. Б. Дрига, В. І. Коротун, І. О. Лютий, В. М. Опаріна, А. М. Соколовська, В. М. Федосов, С. І. Юрій та ін. Але окремі проблеми та питання щодо цього податку і досі залишаються малодослідженими та не вивченими, а тому потрібна подальша робота над вивченням цього акцизного податку.

Акциз є податком, що має тривалу історію, адже цей платіж справляється в Європі та на території України уже кілька століть [3, с. 114]. У XVII ст. французький економіст Ф. Демезон вказав, що акциз здатен один принести казні стільки і навіть більше, ніж усі інші податки [2, с. 56].

Акцизний податок – це різновид непрямих податків, яким оподатковуються високорентабельні та монополні товари, який включається у ціну товару та платниками якого виступає кінцевий споживач товару, на який нараховується акциз.

На сьогодні в Україні, як і в багатьох інших країнах, акцизом обкладаються товари, котрі відповідають одній або декільком характеристикам із наведених нижче [5]:

- виробництво та реалізація таких товарів перебувають під наглядом держави;
- вони характеризуються нееластичністю попиту за ціною;
- еластичність попиту за доходом для цих товарів часто більша за одиницю;
- в державі прийнято вважати, що використання цих товарів не приносить користі споживачам та з великою ймовірністю викликає негативні зовнішні ефекти;
- до підакцизних не належать товари першої потреби. У той же час акцизний податок, як і всі непрямі податки, збільшує ціни на відповідні товари.

Акцизний податок у багатьох країнах використовується серед важелів стабілізації економічного розвитку та нерідко виступає як важель антикризового регулювання [1].

Платниками податку є такі особи, на яких покладено обов'язок сплати акцизного податку, перелік яких визначено у ст. 212 Податкового кодексу України (далі – ПКУ).

Ст. 213 ПКУ встановлено чіткий перелік операцій, що є об'єктами оподаткування акцизним податком (рис. 1).

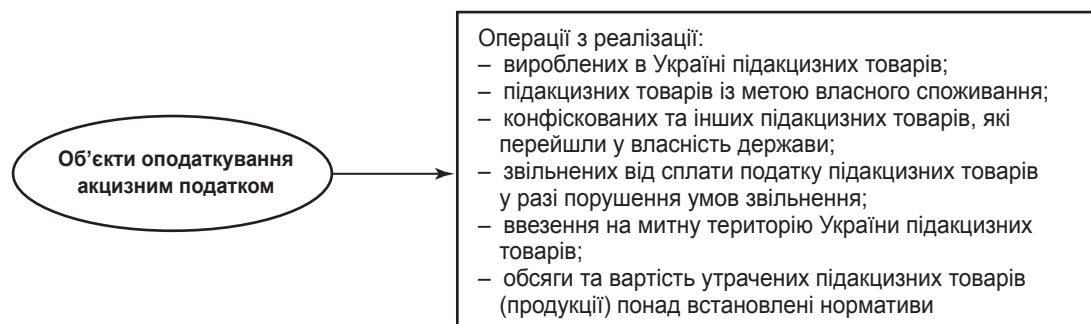


Рис. 1. Об'єкти оподаткування акцизним податком

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню [5]:

- вивезення (експорт) підакцизних товарів (продукції) платником податку за межі митної території України;
- ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів (продукції), у яких виявлено недоліки.

В Україні встановлено 3 види ставок акцизного податку: адвалорні, специфічні та змішані (адвалорні та специфічні одночасно).

У разі обчислення податку із застосуванням адвалорних ставок базою оподаткування є [5]:

- вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами без податку на додану вартість і з урахуванням акцизного податку;
- вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, без податку на додану вартість і з урахуванням акцизного податку.



У разі обчислення податку із застосуванням специфічних ставок із вироблених на митній території України або ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках. Застосовуються до підакцизних товарів (продукції), таких як: спирт етиловий, алкогольні напої, нафтопродукти, скраплений газ, транспортні засоби.

Адвалорні та специфічні одночасно (змішані) застосовуються до тютюнових виробів, тютюну та промислових заміників тютюну.

З 1 січня 2015 року Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи" [4] запроваджено акцизний податок із роздрібною продажу підакцизних товарів та одночасно скасовано збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства.

Платниками цього податку є суб'єкти роздрібною торгівлі, які реалізують продукцію безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання [5].

Згідно з пп. 214.1.4 п. 214.1 ст. 214 ПКУ база оподаткування акцизним податком із роздрібною продажу підакцизних товарів – це вартість реалізованих через роздрібну торговельну мережу підакцизних товарів.

Ставки податку встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках від вартості підакцизних товарів (з податком на додану вартість) – у розмірі 5 відсотків.

Запровадження акцизного податку з роздрібних продажів підакцизних товарів призведе до:

- збільшення фіскального навантаження на суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у сфері роздрібною продажу підакцизних товарів;
- зменшення обсягів легальних продажів такої продукції, наслідком якого є, у свою чергу, збільшення тіньового обігу підакцизної продукції та обсягів контрафактної продукції та контрабанди;
- створення додаткових перешкод і зниження конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі, скорочення кількості таких підприємств.

Сплата податку відбувається до місцевих бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, в яких розташовані пункти продажу підакцизних товарів. Терміни сплати акцизного податку розглянуто в табл. 1 [1, ст. 222].

Таблиця 1

Терміни сплати акцизного податку

№ з / п	Платники податку	Термін сплати
1	Виробники підакцизних товарів перераховують податок до бюджету	Протягом 10 календарних днів, наступних за останнім днем подачі податкової декларації за місячний податковий період
2	Власник готової продукції, виробленої з давальницької сировини	Не пізніше дати відвантаження йому або за його дорученням іншій особі готової продукції
3	Імпортери товарів на митну територію України	До або в день подання митної декларації
4	Імпортери маркованої підакцизної продукції	Під час придбання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання митної декларації

Отже, акцизний податок – це свого роду фінансовий інструмент, за допомогою якого відбувається перерозподіл доходів між населенням і підприємницькими структурами.

З 2015 р. запроваджено акцизний податок із роздрібною продажу підакцизних товарів. Збільшення податкових зобов'язань із акцизного податку негативно вплине на суб'єктів господарювання, зменшиться попит на товари, збільшиться тіньовий обіг підакцизної продукції, знизиться інвестиційна привабливість держави.

Але збільшення податкових зобов'язань із акцизного податку мають і позитивні наслідки. Поступове підвищення частки акцизного податку в ціні товару сприятиме позитивному впливу на рівень здоров'я населення, а саме скоротиться кулість курців, захворювань, викликаних палінням, алкоголізму, скоєних злочинів у стані сп'яніння, заощаджуватимуться кошти сімейного бюджету та водночас ця ситуація дозволить збільшити надходження до бюджету.

Наразі механізм справляння акцизного податку не є досконалим. Основні проблеми його функціонування пов'язані насамперед зі зростанням фіскальних можливостей і зменшенням регулюючого впливу цього платежу. Тому нині настала пора суттєвого вдосконалення порядку нарахування і сплати акцизу шляхом посилення його регулюючих властивостей і розширення бази оподаткування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Костяна О. В.



Література: 1. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / П. В. Мельник. – Ірпінь : Акад. держ. подат. служби, 2001. – 362 с. 2. Олійник О. В. Податкова система : навч. посіб. / О. В. Олійник, І. В. Філон. – Київ : Центр навч. літ., 2006. – 160 с. 3. Фарадинський О. А. Еволюція акцизного оподаткування в Україні / О. А. Фарадинський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Вип. 1. – С. 112–116. 4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>. 5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2015 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.



УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.421.3

Магідова В. П.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто роль нематеріальних активів у діяльності підприємства. Проаналізовано резерви та досліджено напрями підвищення ефективності використання нематеріальних активів на підприємстві. Розглянуто проблеми та шляхи удосконалення методики аудиту.

Ключові слова: нематеріальні активи, аудит, етапи аудиту, завдання аудиту нематеріальних активів.

Аннотация. Рассмотрена роль нематериальных активов предприятия. Проанализированы резервы и исследованы пути повышения эффективности использования нематериальных активов на предприятии. Рассмотрены проблемы и пути усовершенствования методики аудита.

Ключевые слова: нематериальные активы, аудит, этапы аудита, задачи аудита нематериальных активов.

Annotation. The article deals with the role of the intangible assets of the company. Reserves are analyzed and studied ways to improve the efficiency of the use of intangible assets in the enterprise.

Keywords: intangibles, audit, phases of audit, audit job intangible assets.

В останні роки на державному рівні спостерігається підвищення уваги до проблем оцінки, обліку й аудиту нематеріальних активів. Але дослідження теоретичних положень і діючої практики аудиту нематеріальних активів дозволило визначити ще низку невирішених проблем. Питання методології аудиту основних засобів і нематеріальних активів і методики контролю якості аудиторських послуг чітко не розкриваються ані в офіційно затверджених нормативних правових документах, ані в наукових дослідженнях в області аудиту. Тому обраний напрям дослідження є досить актуальним.

Проблеми методики основних засобів і нематеріальних активів і її вплив на якість аудита були розглянуті у працях вітчизняних учених: Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Г. Г. Кірейцева, О. І. Коблянської, Т. Г. Мельник, В. В. Сопка, Н. М. Ткаченко, В. Г. Швеця.

Метою аудиту нематеріальних активів є формування професійної думки аудитора щодо достовірності первинних даних про факти господарського життя, повноти та своєчасності відображення цих даних в обліку, правильності ведення обліку та відображення у фінансовій звітності прав підприємства на користування природними надрами, майном, землею, авторським правом у сфері науки, літератури, мистецтва, об'єктами промислової власності й інших видів нематеріальних активів [1].



Аудит як форма інтелектуальної діяльності має деякі особливості організації та методики проведення. Міжнародні асоціації бухгалтерів та аудиторів узагальнили досвід організації та методики обліку й аудиту у країнах із різними формами власності та господарювання у вигляді міжнародних стандартів аудиту (МСА), які певною мірою можуть виконувати функції національних стандартів із обліку й аудиту.

Важливими завданнями аудиту нематеріальних активів є:

- перевірка факту наявності нематеріальних активів і підтвердження прав власності на усі нематеріальні активи, які включені до балансу підприємства;
- перевірка правильності відображення в бухгалтерському обліку нематеріальних активів (насамперед їх первинної балансової вартості);
- перевірка дотримання норм чинного законодавства по операціях, пов'язаних із нематеріальними активами;
- перевірка відповідності даних синтетичного й аналітичного видів обліку нематеріальних активів і їх зносу записам у Головній книзі, балансі;
- перевірка достовірності обліку зарахування та списання об'єктів нематеріальних активів із балансу підприємства;
- перевірка правильності розрахунку зносу нематеріальних активів тощо.

Для проведення аудиту нематеріальних активів у вітчизняній практиці протягом певного періоду існує перелік етапів проведення процедур аудиту нематеріальних активів (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Варіація предмета перевірки на етапах проведення аудиту

Етап аудиту	Критерій	Варіація предмета перевірки
Переддоговірний	Концептуальна основа	Стандарти обліку, податкове законодавство, технічні стандарти
	Отримання розуміння клієнта та характеру його бізнесу	Визнання та класифікація нематеріальних активів, виходячи з виду діяльності (необоротний актив, товар)
Планування	Релевантність	Вибір підходу до перевірки, виходячи з суттєвості статті, подання та розкриття інформації
	Оцінка суттєвих викривлень	Складність предмета перевірки (підходи до оцінки, визнання, періоду експлуатації)
Отримання доказів	Аудиторські процедури	Використання роботи експерта, перевірка документів і записів, перерахунок, запит і підтвердження, аналітичні процедури
	Аудиторські докази	Пооб'єктна суцільна перевірка для суттєвих статей, обмеження отримання доказів непрямим шляхом
Висловлення думки	Суттєвість викривлень і невизначеності	Повнота подання та розкриття інформації, суттєвість не виправлених викривлень
	Вплив твердження про безперервність на облікові оцінки	Класифікація, оцінка, амортизація

Доцільніше було б проводити аудит нематеріальних активів, враховуючи послідовність таких етапів: перевірка положень облікової політики в частині нематеріальних активів; перевірка наявності нематеріальних активів; перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного аналітичного обліку нематеріальних активів; аудит операцій по надходженню нематеріальних активів; аудит амортизації нематеріальних активів; аудит операцій із вибуття нематеріальних активів; аудит операцій, пов'язаних із наданням права на використання нематеріальних активів.

Саме взаємозв'язок і послідовність цих етапів аудиту наявності та руху нематеріальних активів допоможе систематизувати та полегшити проведення аудиту нематеріальних активів.

Ці етапи включають у себе:

- перевірку положень облікової політики в частині нематеріальних активів: перевірка висвітлення критеріїв визнання та оцінки нематеріальних активів у обліковій політиці підприємства; перевірка визначення термінів корисного використання нематеріальних активів в обліковій політиці та відповідності їх чинному законодавству; перевірка висвітлення способів нарахування амортизаційних відрахувань за окремими групами нематеріальних активів; перевірка висвітлення організації аналітичного обліку нематеріальних активів;
- перевірку наявності нематеріальних активів: перевірка періодичності проведення інвентаризацій нематеріальних активів і їх відповідності законодавчим актам; перевірка правильності оформлення результатів інвентаризацій;



– перевірку відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного й аналітичного обліку нематеріальних активів: перевірка організації синтетичного й аналітичного обліку нематеріальних активів у бухгалтерії підприємства та за матеріально відповідальними особами у місцях експлуатації; перевірка відображення у звітності нематеріальних активів за їх видами та відповідність даним синтетичного й аналітичного обліку; перевірка відображення у звітності сум амортизаційних відрахувань нематеріальних активів та їх відповідність даним синтетичного й аналітичного обліку [3; 4];

– аудит операцій по надходженню нематеріальних активів: перевірка джерел надходження нематеріальних активів; перевірка правильності оформлення придбаних нематеріальних активів; перевірка правильності визначення сум ПДВ під час придбання нематеріальних активів; перевірка правильності використання форм первинних документів;

– аудит амортизації нематеріальних активів: перевірка правильності нарахування і відображення в обліку амортизації нематеріальних активів; перевірка відповідності методів амортизації нематеріальних активів, які використовують;

– аудит операцій із вибуття нематеріальних активів: перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій із продажу виключних прав на об'єкти нематеріальних активів положенням нормативних актів; перевірка обліку операцій по передачі невиняткових прав на нематеріальний актив положенням нормативних актів; перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій по безоплатній передачі нематеріальних активів положенням нормативних актів; перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій по передачі нематеріальних активів як внесок до статутного капіталу положенням нормативних актів; перевірка бухгалтерського обліку операцій зі списання нематеріальних активів положенням нормативних актів;

– аудит операцій, пов'язаних із наданням права на використання нематеріальних активів: перевірка наявності та правильності оформлення договорів на використання нематеріальних активів; перевірка відповідності бухгалтерського обліку прав на використання нематеріальних активів положенням нормативних актів [4].

Таким чином, підводячи підсумок, можна сказати, що проведенню аудиту нематеріальних активів зашкоджує відсутність належно розробленої методики. Тому удосконалено методику аудиту нематеріальних активів завдяки виділенню методичних прийомів і процедур, що забезпечують комплексне дослідження операцій із нематеріальними активами у процесі аудиторської перевірки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дейнеко Є. В.

Література: 1. Кириленко О. П. Облік і аудит / О. П. Кириленко. – Тернопіль : ЦМДС, 2002. – 311 с. 2. Партин Г. О. Облік і аудит / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – Львів : Центр Європи, 2002. – 671 с. 3. Козлов А. Робоча таблиця аудитора по оцінці внутрішнього контролю / А. Козлов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 11. – С. 52–53. 4. Петрик О. А. Аудиторська діяльність в Україні: законодавчо-нормативне регулювання, сучасний стан / О. Петрик, В. Зотов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 59–65.



АНАЛІЗ ОСНОВНИХ СКЛАДОВИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ

УДК 336.225.3 (477)

Мажуга К. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття, ознаки та склад податкового правопорушення. З'ясовано види юридичної відповідальності за порушення податкового законодавства, а також виявлено основні недоліки податкової системи України.

Ключові слова: юридична відповідальність, фінансова відповідальність, кримінальна відповідальність, податки та збори, податкове правопорушення, платник податків.

Аннотация. Рассмотрено понятие, признаки и состав налогового правонарушения. Рассмотрены виды юридической ответственности за нарушение налогового законодательства, а также выявлены основные недостатки налоговой системы Украины.

Ключевые слова: юридическая ответственность, финансовая ответственность, уголовная ответственность, налоги и сборы, налоговое правонарушение, налогоплательщик.

Annotation. In the scientific article examined the concept, features and composition of tax offenses. The types of legal liability for violation of tax legislation, and revealed major shortcomings of the tax system of Ukraine.

Keywords: legal liability, financial liability, criminal liability, taxes and fees, a tax offense, the taxpayer.

Постановка проблеми. Стаття 67 Конституції України [1] трактує про обов'язковість кожного громадянина сплачувати податки та збори в порядку і розмірах, встановлених законом. З метою належного виконання цього конституційного обов'язку та забезпечення законності в податковій сфері законодавчо закріплені заходи правового впливу, серед яких головне місце відведено заходам юридичної відповідальності.

Аналіз останніх публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми. Різноманітним питанням податкового права та юридичної відповідальності присвячено значну кількість наукових праць і навчальних видань, зокрема слід назвати таких вчених, як Будько З. М. [5], Андреев В. А., Арсланбекова А. З., Батиров С. С., Гогін О. О., Гончаренко І. А., Гончаров А. В., Гусева Т. А., Єфремова Є. С., Зайцев В. О., Зимін О.В.

Метою статті є аналіз складу податкового порушення та визначення відповідальності за його порушення.

Результати дослідження. Згідно зі ст. 109 Податкового кодексу України [2] податковими правопорушеннями є протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків, податкових агентів та / або їх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених Кодексом та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

До ознак податкового правопорушення можна віднести:

- суспільну шкідливість діяння, зокрема заподіяння майнової шкоди суб'єктам податкових правовідносин;
- протиправність діяння, а саме порушення суб'єктами податкових правовідносин норм податкового законодавства;
- винність, тобто діяння вчинюється умисно або з необережності;
- караність діяння – юридичним наслідком вчинення діяння, що містить ознаки податкового правопорушення, є застосування заходів фінансово-правової відповідальності.

Відсутність однієї з вищеназваних ознак не дозволяє розглядати учасника податкових правовідносин як правопорушника, а отже, виключає підстави для застосування податкового примусу, зокрема притягнення його до правової відповідальності.

Коли діяння платника відповідає ознакам і елементам складу правопорушення, тоді дії порушника обов'язково несуть відповідальність.

Склад правопорушення – це сукупність ознак, які необхідні для визнання діяння податковим правопорушенням і притягнення особи до юридичної відповідальності.

Елементами податкових правопорушень є:

- об'єкт правопорушення;
- суб'єкт правопорушення;

- об'єктивна сторона правопорушення;
- суб'єктивна сторона правопорушення.

Об'єкт правопорушення являє собою об'єкт правової охорони, який містить у собі суспільні відносини чи інтереси, що охороняються.

Суб'єкт правопорушення – дієздатна особа, що вчинила діяння або бездіяльність із ознаками правопорушення.

Об'єктивна сторона правопорушення виражається в самому протиправному діянні, в способі, місці, часі та інших обставинах його вчинення, негативних наслідках і причинному зв'язку між діянням і результатом.

Суб'єктивна сторона правопорушення характеризується метою, цілями, мотивами поведінки суб'єкта, ступенем його вини у формі умислу чи необережності.

Якщо вже існує наявність правопорушення, то обов'язково має бути причина його виникнення. Причини податкових правопорушень в Україні умовно можна розділити на три групи:

- а) правові;
- б) економічні;
- в) моральні.

Економічні причини полягають у наявності занадто високих податкових ставок, обтяжливості податкової системи і нездатності окремих платників податків своєчасно і сповна сплачувати податки та збори.

Моральними причинами є низька правова культура, негативне ставлення населення до системи оподаткування.

Якщо виникають правопорушення, то обов'язково виникає відповідальність за їх учинення.

Згідно зі ст.111 Податкового Кодексу України [2] за порушення законів із питань оподаткування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, застосовуються такі види юридичної відповідальності:

- а) фінансова;
- б) адміністративна;
- в) кримінальна.

Фінансова відповідальність застосовується у вигляді штрафних (фінансових) санкцій та / або пені.

Застосування фінансової відповідальності означає процедуру, яка має такі етапи:

- фіксування конкретного факту податкового правопорушення;
- прийняття рішення про притягнення до відповідальності (про застосування штрафної санкції);
- виконання рішення про застосування штрафної санкції – сплата штрафу.

Під адміністративною відповідальністю розуміють застосування у встановленому порядку уповноваженими органами та посадовими особами адміністративних стягнень, передбачених у санкціях адміністративно-правових норм, до винних у скоєнні адміністративних проступків, що містить державний осуд протиправних дій і виражається в негативних наслідках для таких осіб [3].

Особливостями адміністративних стягнень є:

- 1) застосування до фізичних осіб і посадовців, винних у податкових правопорушеннях;
- 2) адміністративні санкції не тягнуть за собою судимості;
- 3) застосування щодо найменш значних податкових правопорушень (проступків), які за своїм характером відповідно до закону не тягнуть кримінальної відповідальності;
- 4) відсутність тяжких правових наслідків.

Підставою кримінальної відповідальності є вчинення особою суспільно небезпечного винного діяння, що містить склад злочину, передбачений Кримінальним кодексом України. До особливостей кримінальної відповідальності слід віднести таке: суб'єктами кримінальної відповідальності є виключно фізичні особи; кримінальна відповідальність встановлюється лише в судовому порядку.

Наприклад, ст. 212 Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 року (з наступними змінами) [4] встановлює кримінальну відповідальність за умисне ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), що входять у систему оподаткування, введених у встановленому законом порядку, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації, незалежно від форми власності або особою, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана їх сплачувати, якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, у вигляді штрафу від однієї тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від

17000 до 34000 грн) або позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Висновок. Враховуючи вищевикладене, податкове правопорушення – це протиправне діяння, яке полягає в умисній чи неумисній діяльності або бездіяльності суб'єкта податкових відносин, що порушує права й інтереси учасників податкових відносин. За вчинення цього діяння законодавством встановлено відповідальність фінансового, адміністративного або кримінального характеру.

Науковий керівник – канд. екон. наук Ярошенко І. В.

Література: 1. Конституція України : Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. 2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 3. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Закон України від 07.12.1984 № 8073-X // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984. – Дод. до № 51. – Ст. 1122. 4. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 №2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25–26. – Ст.131. 5. Будько З. М. Фінансово-правова відповідальність за вчинення податкових правопорушень : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Будько Захар Миколайович. – Ірпінь, 2005. – 18 с.

COMPUTER AT THE WORKPLACE AND THE NETWORK ETIQUETTE

UDC 004.738.5

Maksymova T.

4nd year student
Department of economics & law of S. Kuznets KhNUE

Annotation. *The impact that computers have at our workplaces was determined, advantages and disadvantages have been pinpointed. The importance of network etiquette in communication between users was emphasized too.*

Keywords: *computer, workplace, communication, network etiquette.*

Анотація. *Проаналізовано вплив комп'ютера на робочому місці, розглянуто переваги та недоліки його використання. Підкреслено важливість мережевого етикету у спілкуванні між користувачами.*

Ключові слова: *комп'ютер, робоче місце, комунікації, мережевий етикет.*

Аннотация. *Проанализировано влияние компьютера на рабочем месте, рассмотрены преимущества и недостатки его использования. Подчеркнута важность сетевого этикета в общении между пользователями.*

Ключевые слова: *компьютер, рабочее место, коммуникации, сетевой этикет.*

Nowadays, no one can imagine one's life without a computer, but only few people thought how computers transformed workplaces. Various aspects of that paradox were studied by the Ukrainian scientist Boris Malynovsky, as well as American scientists Jim Kurose, George Reynolds and others. This topic is very challenging because of the increasing influence of computers on all spheres of our life. The application of the computer is especially important in business, making business transactions much easier and contributing to the development of international companies and global economy as a whole.



To begin with, the first computer prototypes were created more than 150 years ago, besides, its invention is connected with our city. In April 1914, four months before the beginning of World War I, professor of Kharkov Technological Institute Alexander Shchukarev, on the request of the Moscow Polytechnic Museum, gave a lecture "Cognition and thinking." The lecture was accompanied by the demonstration of the established "logical thinking machines", mechanically capable of making simple logical conclusions, derived from the initial semantic assumptions [1].

More than a hundred years later the main objectives of computer application at the workplace can be summed up in the following way:

- To gain efficiency:

computers have either automated or significantly accelerated one's daily work tasks. For instance, creating reports has become streamlined through Office software suites; a user can integrate tables, texts and images all within one report file, as well as automate complex calculations.

- To speed up communication:

these technologies make international and global businesses possible as managers can constantly keep track of the progress of their business overseas.

- To provide efficient task management:

modern computers are equipped with the processing power to handle multiple open applications on the spot. More complex task management tools come in the form of enterprise software, designed to handle a variety of business tasks such as resource planning, HR management, billing systems and manufacturing scheduling. These often integrate into the company as the backbone of its operations [2].

- Entertainment opportunities:

because of computer and the Internet anyone can have fun even without leaving home – for example, watch a movie, play different games or listen to music, and part of such entertainment is free.

The computer also plays an important role in our university, for example, KNEU has a department of computer science, equipped with 30 computer classes, and a laboratory of multimedia electronic printing. At the department of Enterprise Economy and Management computers are used for writing documents, preparing tasks for students, conducting calculations and making reports using Word and Excel software. Moreover, computer helps to communicate inside the university male in order to find out the latest news. With a rapid growth of computer's influence in all spheres, there are both supporters and opponents of computerization.

I think that the main advantages of computer application can be summed up in the following way:

1. Internet Communication

Email presents several advantages. It's free or nearly free, it can be sent to multiple recipients simultaneously and it is not time specific, one can send an email when it is convenient for a person, and the recipient can read it when it is convenient for himself.

2. Advantage: Time

Nowadays we can find any useful information in the Internet instead of going to the libraries, have fun at home instead of going outdoors, or even work at home and don't spend time on the road.

3. Advantage: Self-education

Because of the Internet it becomes much easier to learn a lot of things online, for example, start learning new language on online courses, communicate with native speakers, and it will be free [3].

4. Advantage: Money

Computer is a relatively inexpensive and versatile multimedia center, with which you can replace tape, DVD-player, TV, and other home entertainment.

5. Advantage: Help

In forums you can share with people your problem and consultate with them or, on the contrary, share your experiences with other people.

6. Advantage: Internet business

The Internet helps to start your business free, as everyone in few clicks can create own website. Even without website many people can earn money in the Internet, for example, writes programmers.

7. Advantage: Saving nature

Working on the computer don't need tons paper or pens, so, using the computer save natural resources.

Nevertheless, the opponents believe that computerization has many disadvantages, some of them are:



1. Distraction

The Internet is also the home of virtually countless distractions, such as social networks, funny videos and others, that can be accessed with the touch of a button. In some ways, working efficiently in this wired world requires more self-discipline than in the days of typewriters, when an office worker had fewer options to distract him from his work.

2. Social behavior break downs

Social networks can have negative effects on your social life in reality and interactions with other people if you do not maintain the balance between time online and offline.

3. Unexpected technical problems

When a computer crashes, the person using it may become helpless until a tech support worker can be found to fix it. This sort of technical down time was less common with typewriters, and virtually unknown in the days of pens and paper [4].

4. Data Security

The data stored on a computer can be accessed by unauthorized persons through networks.

5. Children addiction

Many children starting using computers from early childhood. They can come into unwanted contact with a specific content and other people, with whom communication takes place without regard to age. That's slow down the development of children and they become addicted to gaming and social networks.

6. Computer Crimes

With the development of the Internet, computer crimes are increasingly developing. Crimes that primarily target computer networks include computer viruses, denial-of-service attacks, etc.

7. Health risks

The improper and prolonged use of computer can results in injuries or disorders of hands, wrists, elbows, eyes, necks and back.

The growth of the Internet, the ability to capture and store vast amounts of personal data, and contemporary enlarged reliance on information systems in all aspects of life have increased the risk of the information technology unethically use [5].

It is common knowledge that the conception of etiquette implies the rules indicating a proper and polite way to behave. As the Internet becomes part of our everyday life, it has introduced its own rules and even vocabulary, helping us to communicate on the Internet with each other the way we do in real world. These rules are called "The Netiquette". The netiquette covers both common courtesy online and the informal "rules of the road" in the cyberspace.

Here are some stumbling blocks that raise public concern about the ethical use of information technology:

- millions of people have downloaded music and movies free of charge and in the apparent violation of copyright laws at the expense of the copyright holders;
- organizations contact millions of people worldwide through the unsolicited e-mail (spam) in an extremely low-cost marketing domain;
- hackers break into databases of financial and retail institutions to steal customer information, then use it to commit identity theft;
- students around the world have been caught downloading material from the Web, plagiarizing its content for their term papers;
- web sites plant cookies or spyware on visitors' hard drives to track their online purchases and activities [6].

The most important rules of the Netiquette comprise:

1. Proofreading;
2. Trustworthy communication;
3. The ability to be yourself;
4. No spam spreading;
5. Adequate replies on emails;
6. Private property safety;
7. Don't plagiarize [7].

In conclusion, we may state that the computer at the first stage of its creation used to facilitate mathematical calculations, but now it performs many functions, from counting data in different programs to using multimedia editors. Our city played an important role in computer creation, too. But computer development and the emergence of the Internet



appeared to have both advantages and disadvantages. So, any user may evaluate computer impact at one's workplace and life in general. Besides, with the growth of the Internet and international business, the value of network etiquette has increased. Thus, to be successful in the Internet communication users have to know and follow common rules of network etiquette. They are bound to know how to write email replies and proofreads any material.

Scientific Adviser – Candidate of Philology, Associate Professor Maslova N. S.

Literature: 1. Малиновський Б. М. Відоме і невідоме в історії інформаційних технологій в Україні / Б. М. Малиновський. – Київ : Інтерлінк, 2004. – 215 с. 2. The Effect of Computers in the Workplace. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ehow.com/info_8118438_effect-computers-workplace.html. 3. Warschauer M. Computers and language learning: an overview / M. Warschauer, D. Healy // Language teaching. – 1998. – № 31. – P. 57–71. 4. Advantages & Disadvantages of Computers in the Workplace [Electronic resource]. – Access mode : <http://ashomtwit.espace-technologies.com/>. 5. Kurose J. Computer Networking a Top-Down Approach Featuring the Internet / J. Kurose. – London : Pearson Education, 2005. – 864 p. 6. Reynolds G. Ethics in Information Technology / G. Reynolds. – Boston : Cengage Learning, 2011. – 476 p. 7. Kim L. The Etiquette of Social Media / L. Kim. – Los Angeles. : CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014. – 104 p.



СТРАТЕГІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХНЯ СУТНІСТЬ

УДК 658.81

Максименко Т. В.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз наявних підходів до уточнення поняття збутової діяльності. Визначено найбільш розповсюджені види збуту та їхні особливості. Розглянуто переваги та недоліки наявних стратегій збуту.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, маркетинг, стратегія.

Аннотация. Проведен анализ существующих подходов к определению понятия сбытовой деятельности. Определены наиболее распространенные виды сбыта и их особенности. Рассмотрены преимущества и недостатки существующих стратегий сбыта.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая деятельность, маркетинг, стратегия.

Annotation. Existing approaches to the definition of sales management are analyzed. The most common types of sales and their features are determined. Advantages and disadvantages of existing strategies sale are considered.

Keywords: sales, sales management, marketing, strategy.

Вивчення питання збутової діяльності є актуальним на сьогодні для всіх торговельних підприємств і відіграє важливу роль у системі виробничих відносин суспільства. Важливим завданням у діяльності будь-якого торговельного підприємства є організація ефективної системи збуту, яка може забезпечити необхідну конкурентоспроможність в умовах ринкової економіки. Метою збуту є доведення до споживачів конкретного товару з необхідними споживчими властивостями, в необхідній кількості, в певному місці, з мінімальними затратами. Інколи витрати на розподіл і збут становлять більше половини від роздрібною вартості товару. Таким чином, система збуту товарів є ключовою ланкою маркетингу та заключним комплексом усієї діяльності промислового підприємства зі створення, виробництва та реалізації товару споживачу.



Саме з цієї причини вивченням і розвитком збуту займалися і продовжуються займатися чимало теоретиків і практиків зі всього світу. Багато науковців, займаючись дослідженнями проблем організації збутової діяльності на підприємстві, розглядають її важливість у ринковому середовищі. Серед них особливу увагу привертають праці таких учених, як: Л. В. Балабанова, В. В. Бурцев, С. С. Гаркавенко, А. М. Годін, Т. І. Лепейко, В. І. Ляшенко та ін.

Але далеко не всі проблеми, пов'язані з дослідженням збутової діяльності на вітчизняних підприємствах, вирішені на сьогодні. Важливим є проведення порівняння наявних підходів до визначення збутової діяльності, видів збуту, їх особливостей, стратегій і доцільності використання в сучасних конкурентних умовах.

Метою статті є аналіз, узагальнення наявних підходів до визначення сутності збутової діяльності, а також розгляд видів і стратегій збутової діяльності.

Розмаїття наявних підходів до визначення поняття збутової діяльності підприємства вимагає його уточнення з метою поєднання у ньому складових збутової діяльності та її визначних особливостей. Аналіз сутності визначення «збутова діяльність» наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз сутності визначення «збутова діяльність»

Автори	Визначення	Основна характеристика
Балабанова Л. В., Мирохіна Ю. П. [1]	Передбачає аналіз можливих варіантів ведення збутової діяльності та вибір оптимальних, які забезпечують найкраще задоволення споживчих вимог і переваг, а отже, – максимальні результати господарської діяльності підприємству	Відображає мету здійснення збутової діяльності. Автори зосереджують увагу на оптимізації збутової діяльності, однак не зазначають, які критерії оптимізації реалізації збутової діяльності необхідно використовувати
Ляшенко В. І. [2]	Система рішень, що приймаються продавцем із метою реалізації обраних стратегій і отримання найбільшого ефекту від збуту товарів	Концепція передбачає заходи щодо просування товару; спрямована на отримання прибутку від збуту, що потребує конкретних заходів здійснення реалізації
Годін О. М. [3]	Система маркетингу спрямована на організацію процесу постадійного руху товарів	Ототожнює збутову політику з поняттям збуту
Гаркавенко С. С. [4]	Процес, який забезпечує кінцевий результат, формування цінової політики, організації каналів розподілу продукції для її просування, рекламної підтримки та ін. Збутова діяльність охоплює весь комплекс заходів, які безпосередньо впливають на обсяг продажу	Охоплює маркетингову складову збутової політики, проте не досить чітко відображає цілі підприємства

Тож на основі аналізу визначень поняття «збутової діяльності» вітчизняними науковцями [1–4] доцільно запропонувати таке уточнення визначення цього поняття: збутова діяльність – це взаємопов'язана сукупність усіх елементів збуту, спрямованих на задоволення потреб споживачів і забезпечення ефективності збуту, а саме збутових і маркетингових стратегій, комплексів заходів щодо формування асортименту, попиту та цін, а також обслуговування, кредитування, знижок, розподілу товару й інших аспектів збуту.

З позицій маркетингу розрізняють [6, с. 126]:

- простий збут – збут, у який входять лише дві ланки – виробника та споживача (наприклад, це діяльність сільського жителя на присадибній ділянці – він вирощує овочі або фрукти, а потім сам продає їх на ринку);
- складний збут – являє собою більш довгу схему руху товарів, за якої має місце співпраця зі збутовими підприємствами; виробник може створювати власну систему оптових і роздрібних філіалів, які займаються збутом.

Залежно від того, чи використовуються підприємства-посередники, виділяють [5, с. 103]:

- прямий збут – виробник пропонує свою продукцію споживачам безпосередньо, не звертаючись по допомогу до незалежних посередників. Головна позитивна властивість цього типу збуту – виробник не втрачає повного контролю за рухом товарів та за необхідності може корегувати процес. Окрім того, цей спосіб збуту є найменш витратним, так як виробник не має створювати спеціальний підрозділ або самостійне підприємство, що займається збутом;

- опосередкований збут – збут, який здійснюється за допомогою незалежних посередників. Переваги – його ефективність, тому що професіонал, що постійно займається збутом, виконає це завдання краще, ніж сам виробник. Тому з цієї точки зору використання підприємств-посередників є більш вигідним. Наприклад, такі підприємства мають мережу роздрібних точок, із якими вони працюють, що є дуже важливим для прямого виходу на кінцевого споживача. Завдяки цьому зростає швидкість окупності нової продукції для виробника. Така форма збуту розповсюджена більш широко, ніж прямий збут;

– комбінований збут – являє собою суміщення прямого й опосередкованого збуту. У цьому випадку виробник використовує як посередників торгівлі підприємства зі змішаним капіталом, в який входять як кошти виробника, так і кошти торгового підприємства, або різним чином спирається на прямий та опосередкований збут.

Комбінований збут, у свою чергу, можна поділити на: інтенсивний збут – підключення до систему збуту усіх можливих торговельних посередників (застосовується частіше для товарів широкого споживання); селективний (вибірковий) збут – передбачає обмеження чисельності торгових посередників залежно від характеру клієнтури, можливостей обслуговування, рівня підготовки персоналу та ін. (застосовується для товарів, що потребують спеціального обслуговування, а також для коштовних престижних товарів).

Якщо обирати комбінований (змішаний) канал збуту продукції, то він виконуватиметься за допомогою прямого каналу або ж за участю посередницької ланки, тобто використовується як прямий метод, так і непрямий. Як показує досвід, найчастіше підприємства, особливо великі, використовують саме комбінований метод збуту продукції.

Розрізняють три стратегії охоплення ринку: стратегія інтенсивного розподілу; стратегія вибіркового розподілу; стратегія ексклюзивного розподілу [6, с. 141]. Їх порівняльну характеристику наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика стратегій охоплення ринку

Критерій	Стратегія інтенсивного збуту	Стратегія вибіркового збуту	Ексклюзивний розподіл
Сутність	Являє собою стратегію підприємства реалізувати свій товар у максимальній кількості торгових точок, максимально охопити на ринку потенційних споживачів (концепція полягає у наявності великої кількості ринків і продавців)	Передбачає використання обмеженої кількості посередників, згідно з такими критеріями: об'єм продажу, якість торгових послуг, кваліфікація та ін. Ця стратегія використовується для продукції, покупка якої передбачає попереднє оцінювання, наприклад побутові прилади, одяг тощо (концепція полягає у наявності кількох продавців на одному ринку)	Спосіб охоплення ринку, за якого одному продавцю надається статус «уповноваженого лідера» і лише він є представником виробника на цьому ринку [7]. Товари належать до категорії модних і престижних товарів найвищої якості (концепція полягає у наявності лише одного продавця лише на одному ринку)
Переваги	Перевагами вважається мережа розподілу продукції.	Переваги цієї стратегії полягають у зниженні витрат, канал розподілу функціонує більш ефективно	Перевага цього методу в кращому обслуговуванні покупців, здійснюється контроль продажів, рівень витрат низький
Недоліки	Недоліки полягають в ускладненні контролю над платоспроможністю через наявність великої кількості дрібних покупців, також передбачає необхідність у додаткових засобах реклами	Неповне охоплення ринку, яке передбачає втрату потенційних можливих продажів і можливість появи нових конкурентів	Недоліками можна назвати обов'язки представника, які полягають насамперед у невеликому охопленні ринку

Таким чином, на основі аналізу наукових досліджень сучасних учених-економістів [1–4] було уточнено визначення поняття збутової діяльності підприємства, що найбільш повно розкриває її сутність та особливості.

Враховуючи зміст існуючих стратегій, для покращення роботи системи збуту на підприємствах роздрібно торгівлі можна запропонувати наступні рішення: удосконалити підсистему планування збуту; покращити роботу підсистеми кадрового забезпечення (підприємствам торгівлі необхідно правильно формувати організаційну структуру для збільшення ефективності роботи та зменшення затрат на обслуговування відділів, які часто можна об'єднати).

Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, то збутовій діяльності має надаватися якомога більше уваги. Перспективою подальших досліджень є пошук та формування принципів організації служби збуту на підприємстві, що займатиметься просуванням своєї продукції на ринки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Малюкіна А. О.

Література: 1. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – Київ : Центр учб. літ., 2011. – 240 с. 2. Ляшенко В. І. Франчайзинговий режим формування регіональної мережі елементів інноваційної підприємницької інфраструктури / В. І. Ляшенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. – 2005. – Вип. 97. – С. 31–42. 3. Годін А. М. Маркетинг : учебник / А. М. Годін. – М. : Дашков и К, 2006. – 402 с. 4. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2008. – 296 с. 5. Лепейко Т. І. Підхід до стратегічного планування організаційних змін на підприємствах / Т. І. Лепейко // Ліберманів-

ські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія / під заг. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. Г. Зими. – Харків : ФОРМ-Літуркіна Л. М. ; ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 286–295. **6.** Балабанова Л. В. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / Л. В. Балабанова. – Київ : Знання, 2010. – 354 с. **7.** Бурцев В. В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 6. – С. 50–63.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ВИМОГ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ПРОТИДІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, АБО ФІНАНСУВАННЮ ТЕРОРИЗМУ

УДК 342.951

Малючков М. А.

Юр'єв Є. В.

Магістранти 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розглянуто міру відповідальності, яку встановлено за порушення вимог законодавства у сфері протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму в Україні; проведено її порівняльний аналіз із мірою відповідальності у США.*

***Ключові слова:** легалізація доходів, відмивання коштів, фінансування тероризму.*

***Аннотация.** Рассмотрена мера ответственности, установленная за нарушение требований законодательства в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма в Украине; проведен ее сравнительный анализ с мерой ответственности в США.*

***Ключевые слова:** легализация доходов, отмывание средств, финансирование терроризма.*

***Annotation.** This article reviews responsibility for violation of legislation on counteraction to legalization of the proceeds of crime or terrorist financing in Ukraine and its comparison with the responsibility in the US.*

***Keywords:** legalization of the proceeds of crime, money laundering, financing of terrorism.*

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах ратифікації угоди про асоціацію України з ЄС все більшого значення набувають процеси, пов'язані з протидією легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму. Враховуючи проведення військових дій на Сході країни, це питання є вкрай актуальним, адже вчасна протидія легалізації тінювих доходів внесе суттєвий вклад у збереження цілісності держави та дозволить суттєво збільшити доходи бюджету, а як наслідок – покращити добробут населення.

Своєрідним стимулом, що змушує відмовитись від учинення правопорушення є встановлена законом відповідальність. Саме тому необхідно розглянути існуючу відповідальність за порушення вимог законодавства України у цій сфері та порівняти її з іншими, більш розвинутими країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням протидії легалізації доходів одержаних злочинним шляхом присвячено значну кількість наукових праць. Серед вітчизняних учених можна виділити роботи таких авторів, як С. Дмитров [1], Н. Дондик [2], І. Коломієць [3], Г. Кріп [4], А. Литвиненко [5], Н. Москаленко [6] та ін.

Метою роботи є виділення та аналіз правових аспектів у питаннях із відповідальності за легалізацію доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансуванням тероризму та розповсюдження зброї масового знищення в Україні та закордоном.



Виклад основного матеріалу. З розвитком фінансових відносин у світі все більшого значення набувають проблеми з легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму. У кожній країні, що усвідомлює важливість цього питання, значна увага приділяється процесу створення ефективної законодавчої системи щодо запобігання цим процесам.

Щодо України з метою регулювання було прийнято закон «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [7], у якому визначаються основні аспекти фінансового моніторингу та встановлюються норми відповідальності за правопорушення. Згідно із цим законом правопорушники несуть кримінальну, адміністративну та цивільно-правову відповідальність.

У сфері протидії легалізації доходів та фінансуванню тероризму слід розрізняти правопорушення, пов'язані з учиненням діянь, що кваліфікуються як легалізація доходів чи фінансування тероризму, та правопорушення, пов'язані із невиконанням або неналежним виконанням вимог законодавства щодо протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

Згідно зі ст. 209 Кримінального кодексу України здійснення фінансових операцій з майном, одержаним внаслідок протиправного діяння, караються позбавленням волі на строк від трьох до шести років із позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до двох років із конфіскацією майна [8].

Якщо подібні порушення вчинені повторно, за попередньою змовою групою осіб, або у великому розмірі, позбавлення волі встановлюється на строк від семи до дванадцяти років. Дії, вчинені організованою групою або в особливо великому розмірі, караються позбавленням волі на строк від восьми до п'ятнадцяти років [8].

Також Кримінальним кодексом України передбачено відповідальність за умисне неподання, несвоєчасне подання або подання недостовірної інформації про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу.

Такі порушення караються штрафом у розмірі від однієї тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до трьох років [8].

Розголошення у будь-якому вигляді інформації, яка відповідно до закону надається уповноваженому центральному органу, карається штрафом від трьох тисяч до п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до трьох років [8].

Майже ті самі діяння, що передбачені, але були вчинені без умислу і не заподіяли істотну шкоду охоронюваним законом правам, свободам чи інтересам окремих громадян, державним чи громадським інтересам або інтересам окремих юридичних осіб, тягнуть за собою не кримінальну, а вже адміністративну відповідальність.

У разі невиконання вимог Закону або нормативно-правових актів також можуть бути встановлені окремі види санкцій:

- за порушення вимог щодо ідентифікації, верифікації клієнтів – у розмірі до 500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- за невиявлення та порушення порядку реєстрації фінансових операцій – до 800 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- за неподання, несвоєчасне подання, порушення порядку подання або подання недостовірної інформації – до 2000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- за порушення інших обов'язків, визначених Законом або нормативно-правовими актами, – 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [7].

Проте українська система регулювання була встановлена не так давно і є ще досить незрілою порівняно зі світовими лідерами.

Однією із самих жорстких і в той же час однією з найдієвіших у світі вважається американська система фінансового моніторингу. Відповідальність за учинення злочину в США на порядок відрізняється від тієї відповідальності, що встановлена в Україні.

Наприклад, якщо особа, знаючи, що власність задіяна у фінансовій операції, отримана від незаконної діяльності, здійснює цю операцію, вона підлягає покаранню у вигляді штрафу на суму не більше 500 тисяч доларів США або на суму, що вдвічі перевищує вартість власності (вибирається більша з цих сум), або позбавлення волі на строк не більше 20 років, або обох видів покарання.

Якщо громадянин США за межами країни або будь-яка особа на території США навмисне беруть участь у грошовій операції з власністю, що отримана злочинним шляхом, вартістю понад 10 тисяч доларів США, то застосовується покарання у вигляді штрафу або тюремного ув'язнення на термін не більше 10 років або обом видам покарання.



Висновки і перспективи подальших досліджень. Боротьба з відмиванням коштів є важливим завданням для кожної країни, і Україна не є виключенням. Хоча це питання є досить новим для країни, можна стверджувати, що вона рухається у вірному напрямку, адже за останній час було створено систему протидії легалізації доходів та відбувається постійне її удосконалення.

До пріоритетних напрямів подальшого дослідження можна віднести особливості здійснення регулятивних функцій у сфері фінансового моніторингу в більш розвинутих країнах та розробку на їх основі рекомендацій щодо імплементації світового досвіду в умовах України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Андрійченко Ж. О.

Література: 1. Дмитров С. О. Міжнародний досвід у сфері запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму : монографія / С. О. Дмитров, В. В. Коваленко, А. В. Єжов. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 112 с. 2. Дондик Н. Я. Проблеми боротьби з відмиванням грошових коштів або іншого майна, одержаного незаконним шляхом / Н. Я. Дондик // Вісник Запорізького юридичного інституту. – 2009. – № 1. – С. 46–52. 3. Коломієць І. В. Державний фінансовий моніторинг в Україні: сучасний стан і шляхи вдосконалення / І. В. Коломієць // Форум права. – 2010. – № 1. – С. 164–169. 4. Кріп Г. М. Аудиторський контроль у системі заходів протидії і легалізації економіки / Г. М. Кріп // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 2. – С. 1–9. 5. Литвиненко А. Н. Легалізація (отмывание) доходов, полученных преступным путем : учеб. пособие / А. Н. Литвиненко, Е. Ю. Ковалева. – СПб. : Знание, ИВЭСЭП, 2004. – 62 с. 6. Москаленко Н. В. Фінансовий моніторинг як інструмент економічної безпеки / Н. В. Москаленко // Науковий вісник Львівського державного університету. – 2009. – № 1. – С. 1–7. 7. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 50–51. – Ст. 2057. 8. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25–26. – Ст. 131.



ОБЛІК ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

УДК 658.15

Мариненко А. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості оподаткування для підприємств-виробників сільськогосподарської продукції. Досліджено останні зміни в нормативно-правовій базі системи оподаткування сільгоспідприємств, проаналізовано сутність спеціального режиму сплати ПДВ для аграріїв, умови перебування підприємства в четвертій групі платників податків. Зроблено висновки щодо шляхів удосконалення системи оподаткування в сільському господарстві.

Ключові слова: виробники сільськогосподарської продукції, оподаткування, спецрежим ПДВ, єдиний податок, база оподаткування, ставка оподаткування.

Аннотация. Рассмотрены особенности налогообложения для предприятий-производителей сельскохозяйственной продукции. Исследованы последние изменения в нормативно-правовой базе системы налогообложения сельхозпредприятий, проанализированы сущность специального режима уплаты НДС для аграриев, условия пребывания предприятия в четвертой группе налогоплательщиков. Сделаны выводы о путях совершенствования системы налогообложения в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: производители сельскохозяйственной продукции, налогообложение, спецрежим НДС, единый налог, база налогообложения, ставка налогообложения.

Annotation. Article deals with features of taxation for producers of agricultural products. Recent changes in the legal framework of agricultural taxation have studied, the essence of a special regime of VAT for farmers, conditions of businesses in the fourth group of taxpayers have been analyzed. Conclusions have drawn about ways of improving the tax system in agriculture..

Keywords: agricultural producers, taxation, VAT special regime, flat tax, tax base, tax rate.

Однією з найактуальніших проблем сучасної економіки України можна назвати реформування аграрного сектора. Це можна пояснити тим, що майже саме від його розвитку залежить ефективне функціонування господарства країни загалом, оскільки ця галузь є пріоритетною для нашої країни і має всі передумови для свого розвитку. Криза в сільському господарстві почалася в 90-х роках минулого століття. І сьогодні, як і вся економіка в цілому, сільське господарство потребує підтримки з боку держави, що насамперед має проявлятися в податкових пільгах для виробників сільськогосподарської продукції.

Окремі аспекти особливостей в оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників досліджувались у працях українських учених В. Андрущенка, О. Василика, Т. Єфименко. Вагомий внесок у розробку його теоретичних засад зробили відомі корифеї вітчизняної аграрної науки, особливо В. Синчак [1] В. Борисова, П. Ґайдуцький, М. Дем'яненко та ін. Однак під впливом різких політичних змін і, як наслідок, економічних, сьогодні система оподаткування сільського господарства потребує аналізу та пошуку шляхів удосконалення.

Метою дослідження є розкриття сутності системи оподаткування у сільському господарстві, її аналіз, визначення напрямів удосконалення основних складових системи оподаткування у сільському господарстві.

Об'єктом дослідження є система оподаткування у сільському господарстві України.

Предметом дослідження є процеси, тенденції і закономірності формування й функціонування системи оподаткування у сільському господарстві та її складових.

Спеціальний режим сплати ПДВ для аграріїв у 2015 році збережеться. Але він буде здійснюватися з урахуванням електронного адміністрування ПДВ та функціонування спеціальних ПДВ-рахунків, яке планується запровадити цього року.

Новий порядок передбачає, що для перерахування сум ПДВ із рахунку платника в системі електронного адміністрування ПДВ на спецрахунок платника в установах банків фіскальний орган буде повідомляти казначейство про суму податку, що підлягає перерахуванню. Казначейство у визначені терміни – на тридцятий день після закінчення звітного місяця – буде перераховувати суми податку на спецрахунок платника, з якого останній може здійснювати фінансування відповідних виробничих потреб. Загалом варто зазначити, що функціонування системи ПДВ-рахунків може спричинити «вимивання» частини оборотних коштів суб'єктів господарювання, в тому числі сільгоспідприємств. Тому до впровадження цього порядку слід відноситись дуже обережно, особливо в умовах нинішньої рецесії вітчизняної економіки.

Чергова податкова реформа запроваджена в Україні з 1 січня 2015 р. Зокрема, відмінено фіксований сільськогосподарський податок, а замість нього запроваджено єдиний податок для платників четвертої групи. Насправді ці зміни досить формальні – відбулося формальне включення фіксованого сільгосподатку до складу єдиного податку. Самі правила оподаткування сільськогосподарських товаровиробників майже не змінилися [2].

До четвертої групи платників ЄП відносяться сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%. Частка сільськогосподарського товаровиробництва – це «питома вага доходу сільськогосподарського товаровиробника, отриманого від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, у загальній сумі його доходу, що враховується під час визначення права такого товаровиробника на реєстрацію як платника податку».

Існують 3 обмеження, які не дозволяють перебувати у четвертій групі платників ЄП:

- дохід від реалізації декоративних рослин, диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини) перевищує 50 % від загального обсягу власної продукції. Це обмеження не застосовується, якщо підприємство реалізує зрізані квіти, що вирощені на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продукти їх переробки;

- сільськогосподарський товаровиробник виробляє підакцизні товари. Виняток становлять підприємства первинного виноробства, що виробляють виноматеріали для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;

- наявність у підприємства податкового боргу станом на 1 січня звітного року, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили [3].

Об'єктом оподаткування єдиним податком четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є площа сільськогосподарських угідь та / або земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому в користування, в тому числі на умовах оренди. При цьому право влас-

ності та право користування (постійне чи оренда) земельними ділянками повинні бути в установленому порядку оформлені та зареєстровані.

Базою оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників – платників єдиного податку четвертої групи залишилась нормативна грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь. З 1 січня 2015 року база оподаткування застосовується з урахуванням коефіцієнта індексації, який станом на 1 січня 2015 року становить 3,997.

Розміри ставок для платників єдиного податку четвертої групи з одного гектара сільськогосподарських угідь та / або земель водного фонду визначені п. 293.9 ст. 293 ПКУ у відсотках від бази оподаткування і залежать від категорії (типу) земель та їх розташування. З 1 січня 2015 року для платників єдиного податку четвертої групи – сільськогосподарських товаровиробників ставки зросли в 3 рази.

Підпунктом 295.9.2 ПКУ встановлено, що ЄП четвертої групи сплачується щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового кварталу у таких розмірах від річної суми ЄП: у I кварталі – 10 %; у II кварталі – 10 %; у III кварталі – 50 %; у IV кварталі – 30 %. Раніше фіксований сільськогосподарський податок сплачувався щомісячно. Як і раніше, податок сплачується на відповідний рахунок місцевого бюджету за місцем розташування земельної ділянки.

Звітним періодом для сплати ЄП четвертої групи є календарний рік. Декларація складається раз на рік та подається до 20 лютого поточного року. Перелік звітності за ЄП четвертої групи включає: загальну податкову декларацію на поточний рік стосовно всієї площі земельних угідь, що підлягають оподаткуванню; звітна податкова декларація за рік окремо за кожну земельну ділянку; розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва; довідка про наявність земельних угідь [3].

На сьогодні немає затверджених форм звітності за ЄП четвертої групи. Наявні форми звітності за фіксованим сільськогосподарським податком, за якими і звітують сільгоспідприємства в 2015 році. Нові форми будуть введені з 2016 року [4].

Не можна залишити без уваги ще одне важливе нововведення. Згідно з ним агропідприємства будуть зобов'язані сплатити всі нараховані контролюючим органом податки, що не сплачували як платник ЄП, штрафні санкції за їх несплату, а також пеню у разі неправомірного застосування спрощеної системи оподаткування. З наступного місяця після встановлення факту порушення підприємство зобов'язане перейти на загальну систему оподаткування. Повернутися до четвертої групи платників ЄП можна у загальному порядку [5].

Отже, бачимо, що на сьогодні зміни Податкового кодексу ведуть до посилення податкового тиску сільгоспідприємств в 21 раз. Можна сказати, що держава користується не «екстенсивним», а «інтенсивним» методом оподаткування, зменшуючи кількість податків, при цьому збільшуючи їх ставки. Все це загалом пояснюється кризовим становищем економіки України сьогодні. Але, враховуючи те, що сільське господарство є однією із найперспективніших галузей виробництва, воно потребує підтримки, що має втілюватися в життя шляхом запровадження дотацій для сільгоспвиробників, зниження ставок ЄП, створення державних замовлень.

Необхідною є чітка організація системи оподаткування. Мається на увазі можливість втілення в життя законодавчих норм, як от з формами звітності за ЄП. Виникають проблеми через розрив у часі між їх впровадженням де-юре і де-факто, що призводить до «економічних» непорозумінь приватного та фінансового секторів.

Науковий керівник – викладач Шушлякова О. В.

Література: 1. Синчак В. П. Концепція удосконалення системи оподаткування у сільському господарстві України / В. П. Синчак // Університетські наукові записки. – 2008. – № 4 (28). – С. 425–429. 2. Єгорова Ю. Спрощена система оподаткування для сільгоспвиробників / Ю. Єгорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-business.com.ua/2010-12-17-07-49-54/2678-2015-02-20-13-40-10.html>3. 3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 4. Жураковська О. З ФСП – на єдиний податок: «екстремальний» перехід-2015 / О. Жураковська // БАЛАНС-АГРО. – 2015. – № 4. – С. 16–20. 5. Про затвердження форм та порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 23.09.2014 № 966. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1267-14/paran11#n11>.

ОСОБЛИВІСТЬ ОБЛІКУ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

УДК 656.064

Маркунас Л. А.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано особливість відображення в обліку паливно-мастильних матеріалів, шляхи їх придбання за готівку, безготівковим розрахунком і талони. Розкрито специфіку бухгалтерського обліку під час здійснення операцій із ПММ. Визначено порядок списання ПММ на підприємствах із урахуванням норм витрат.

Ключові слова: паливно-мастильні матеріали, придбання палива, фактичні витрати, обліковий період, фактична собівартість, облік витрат.

Аннотация. Проанализированы особенности отражения в учете ГСМ, пути их приобретения за наличные, безналичный расчет и талоны. Раскрыта специфика бухгалтерского учета при осуществлении операций с ГСМ. Определен порядок списания ГСМ на предприятиях с учетом норм расходов.

Ключевые слова: горюче-смазочные материалы, приобретение топлива, фактические расходы, учетный период, фактическая себестоимость, учет затрат.

Annotation. Analyzed the feature of recording lubricants, ways to purchase for cash, bank transfer and vouchers. Reveal the specifics of accounting transactions made with fuel. Fuel cancellation procedure defined in enterprises with the norms of expenditure.

Keywords: fuels and lubricants, fuel purchase, the actual expenditure, accounting period, the actual cost, cost accounting.

В наш час, у добу ринкових відносин, важливим ресурсом вважається паливо. Висока ціна на цей товар супроводжує зміни в економіці багатьох країн, які не забезпечені цим ресурсом. З огляду на це, ми бачимо, як страждають підприємства. Зі зростанням цін на паливо, зростають і ціни на виробництво. Тому тема правильного обліку та раціонального використання паливно-мастильних матеріалів на підприємствах, що мають автомобілі, має бути як ніколи актуальною. Вона повинна базуватись на нормах і сучасних правилах обліку та контролю. Правильність організації обліку приведе до зменшення витрат на автомобільних перевезеннях, а також прискорить обороти поточних активів.

Метою є дослідження особливостей в обліку паливно-мастильних матеріалів в Україні.

Облік паливно-мастильних матеріалів регламентується Міністерством фінансів України, Міністерством транспорту України, Державним комітетом по стандартизації, а також наказами та інструкціями Державного комітету нафтової, газової та нафтопереробної промисловості України. За допомогою цих державних структур регулюються вимоги до утримання, відпуску та приймання нафтопродукту й інших матеріалів до обліку на підприємствах.

Паливно-мастильні матеріали (ПММ) – це нафтопродукти, до яких відносяться різні види пального та мастила: паливо (бензин, дизельне паливо, скраплений природний газ, скраплені нафтові гази), мастильні матеріали (моторні, трансмісійні та спеціальні оливи, мінеральні мастила, пластичні мастила), рідини на нафтовій основі та спеціальні рідини (гальмівні та охолоджувальні) [1].

Під час організації бухгалтерського обліку руху палива необхідно виділити такі основні завдання:

– правильне і своєчасне документальне оформлення всіх операцій із надходження і витрачання палива. Первинним документом вважається подорожний лист, видача якого реєструється в журналі диспетчера та суворо перевіряється;

– перевірка розрахунку фактичної собівартості одиниці палива;

– контроль за встановленими нормами витрат палива. На цьому етапі перевіряється картка обліку витрат палива автомобіля. Вона заповнюється згідно з подорожнім листком.

– визначення фактичного пробігу кожної одиниці транспортних засобів за обліковий період. Далі заповнюється особиста картка водія. В ній відображається інформація стосовно витрат палива на виконану роботу;

– перевірка правильності розрахунку кількості палива, необхідного для здійснення врахованого пробігу транспортних засобів у звітному періоді за встановленими нормами.

Усі дані узагальнюються та зводяться у відомості обліку витрат паливно-мастильних матеріалів за автомобілями за місяць [2].

Отримання паливно-мастильних матеріалів відбувається таким чином: за оплату коштами; за бартером; безоплатно отримані; як внесок до статутного капіталу; при виявленні надлишків під час проведення інвентаризації. Згідно з П(С)БО 9 "Запаси" [3] паливно-мастильні матеріали належать до складу запасів за первісною вартістю. Первісна вартість паливно-мастильних матеріалів залежить від способу надходження і складається із таких елементів: вартості придбання у постачальника, за винятком непрямих податків; ввізного мита (при імпорті); непрямих податків, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельних витрат; інших витрат, пов'язаних із придбанням і доведенням паливно-мастильних матеріалів до стану, у якому вони будуть використовуватися у запланованих цілях.

Підприємства отримують паливо здебільшого за допомогою купівлі. Існує два основних шляхи придбання палива:

1. За готівку:
 - витрачення підзвітних коштів на купівлю палива в дорозі на різних АЗС;
 - купівля палива підзвітною особою підприємства за наявності власних чи орендованих ємностей і устаткування для його збереження і заправлення автомобілів.
2. Безготівковий розрахунок:
 - передоплата роздрібному продавцеві – цільової АЗС без та з придбання талонів;
 - перерахування суми передоплати з рахунку підприємства на рахунок роздрібного продавця – визначеної автозаправної станції (АЗС) з використанням карток;
 - купівля палива в оптових постачальників за наявності власних чи орендованих ємностей та устаткування для його збереження і заправлення автомобілів [4].

Типову кореспонденцію рахунків з придбання паливно-мастильних матеріалів розглянемо у табл. 1.

Таблиця 1

Відображення в обліку придбання ПММ

Зміст	Д-т	К-т
1. Видано під звіт талони на придбання паливно-мастильних матеріалів	372	331 (ПММ)
2. Отримані матеріали у вигляді палива, котре знаходиться у баку	203/1 (бак)	372
3. Списано вартість витрачених паливно-мастильних матеріалів на адміністративні витрати	91	203/1(бак)

Одним із найважливіших показників можемо вважати фактичні витрати палива. Визначаються витрати за формулою [5]:

$$V_{\phi} = Z_n + P_v - Z_k \quad (1)$$

де: V_{ϕ} – фактична витрата палива;

Z_n – початковий залишок палива у баку при виїзді;

P_v – паливо видане (кількість заправленого палива у баку);

Z_k – залишок палива у баку при поверненні.

Списання паливно-мастильних матеріалів здійснюється згідно з урахуванням норм витрат і з фактичною вартістю витраченого палива автомобіля.

Таблиця 2

Облік списання паливно-мастильних матеріалів

Зміст	Д-т	К-т
1	2	3
1. Списано фактично витрачені матеріали	23,91,92,93, 94	203
2. Списано перевитрати палива	947	203
3. Відкореговано та віднесено на витрати податковий кредит з ПДВ	947	641
4. Віднесено перевитрати на винуватця	375	716
5. Відображено заборгованість перед бюджетом	716	642
6. Утримано суму перевитрат із заробітної плати винуватця	661	375

Закінчення табл. 2

1	2	3
7. Списано на фінансовий результат суму перевитрат	791	947
8. Списано на фінансовий результат суму отриманого відшкодування	716	791
9. Перераховано суму по бюджету	642	311

Списання використаного палива відбувається на підставі подорожніх листів водія, які оформлюються тільки на один робочий день (зміну) за умови здачі попередніх. Подорожні листи можуть видаватись також на довший строк на підставі наказу про виїзд автотранспортного засобу до іншого міста.

Таким чином, підприємства, котрі мають автомобілі або займаються перевезеннями, мають суворо слідкувати за дотриманням правил і норм витрат палива та мастильних матеріалів для автомобілів. Дослідженням встановлено, що оцінка паливно-мастильних матеріалів є важливою передумовою організації бухгалтерського обліку виробничих матеріалів на багатьох підприємствах, адже вона впливає на точність фінансових результатів.

Науковий керівник – викладач Шушлякова О. В.

Література: 1. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – Київ : Центр навч. літ., 2013. – 392 с. 2. Суков Г. С. Вирішення проблем обліку запасів / Г. С. Суков // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2014. – № 2 (32). – С. 187–195. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 4. Окоча А. І. Паливно-мастильні та інші експлуатаційні матеріали : підручник / А. І. Окоча, А. М. Антипенко. – Київ : Урожай, 1996. – 336 с. 5. Про затвердження Норм витрат палива й мастильних матеріалів для автомобільного транспорту [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства транспорту України від 10.02.1998 № 43. – Режим доступу : <http://www.asmap.org.ua/nv/mtu43.htm>.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

УДК 331.5:31

Марченко Д. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто економетричну модель, побудовану на основі дослідження безробіття як економічного процесу. Проведено аналіз чинників, які впливають на нього в Україні.

Ключові слова: безробіття, заробітна плата, населення, економетричний аналіз.

Аннотация. Рассмотрена эконометрическая модель, построенная на основе изучения безработицы как экономического процесса. Проведен анализ факторов, влияющих на него в Украине.

Ключевые слова: безработица, заработная плата, население, эконометрический анализ.

Annotation. The article examines econometric model, based on the study of unemployment as an economical process. The analysis of the unemployment factors in Ukraine is presented.

Keywords: unemployment, wages, population, econometric analysis.

Безробіття та його наслідки завжди були в центрі уваги світової громадськості і предметом обговорення представників багатьох країн. При цьому рівень безробіття в Європі досяг у 2009 р. найвищого показника за останні 10 років – 8,9 %. Офіційно кількість безробітних у Європі становить 18 млн осіб. У свою чергу фахівці з ЄС стверджують, що показники занижені, оскільки багато людей працювали і продовжують працювати нелегально, наприклад, у країнах Східної Європи показник не відображає реальної картини безробіття, оскільки центри зайнятості реєструють тільки офіційних безробітних, з чого потім складається загальна статистика.

Так і в Україні: офіційний рівень зареєстрованого безробіття трохи більше 3 %, але ця цифра занижена як мінімум у 2 рази. На підставі проведеного аналізу можна дійти висновку, що скорочення зайнятості населення в умовах незбалансованості економіки і падіння обсягів виробництва може призвести до небажаних соціально-економічних наслідків. Щоб запобігти цьому, необхідно активно проводити політику заохочення зайнятості та створення нових робочих місць, а в умовах кризи і посткризової ситуації держава має знайти можливості для забезпечення гарантованого прожиткового мінімуму своїм громадянам, які втратили роботу з незалежних від них причин.

Таким чином, на сьогодні дуже важливим є аналіз факторів, які впливають на безробіття населення України. Для цього скористуємося такими показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані про безробіття і фактори, які впливають на нього, 2008–2014 р.(тис. осіб) [2]

Рік	Кількість зареєстрованих безробітних за причинами незайнятості, тис. осіб	Населення, тис. осіб	Заробітна плата, грн	Потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб
	y	x_1	x_2	x_3
2008	844,9	46372,7	1872,0	177,5
2009	531,6	46143,7	1980,0	84,5
2010	544,9	45962,9	2280,0	87,3
2011	482,8	45778,5	2708,0	87,3
2012	506,8	45633,6	3110,0	78,3
2013	487,7	45553,0	3268,0	79,7
2014	487,7	45482,7	3534,0	54,8

Для того щоб провести об'єктивний аналіз факторів, що впливають на безробіття населення в Україні, доцільно розрахувати економетричну модель у програмі Statgraphics. При цьому позначимо:

Залежна змінна:

y – кількість зареєстрованих безробітних за причинами незайнятості.

Фактори:

x_1 – населення;

x_2 – заробітна плата в грн;

x_3 – потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад).

Проведення регресійного аналізу дозволило визначити рівняння множинної лінійної регресії, яке включає тільки значущі фактори:

$$y = -33789.2 + 0.72819 x_1 - 1.71848 x_3.$$

Розглянемо вплив кожного з факторів на результат окремо.

	y	x_1	x_3
y	1,00000	0,72819	-1,71848
x_1	0,72819	1,0000	-0,18143
x_3	-1,71848	-0,18143	1,0000

Коефіцієнт регресії r_1 дорівнює 0,73. Він показує, що у разі збільшення населення України на 1 тис. осіб безробіття країни збільшиться на 0,73 тис. осіб.

Коефіцієнт регресії r_3 дорівнює $-1,72$, який показує, що у разі зміни потреби роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) на 1 тис. осіб безробіття зменшиться на 1,72 тис. осіб.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції. У нашому випадку парний коефіцієнт кореляції $r_{x_1 x} = -0,184 < 0,7$, що говорить про відсутність мультиколінеарності.

Аналіз отриманих даних свідчить, що побудована модель є значущою (про це свідчить $F_p = 49,13$).

Статистика Дарбіна-Уотсона явила собою результат $= 2,1056$, що свідчить про відсутність автокореляції і можливість прогнозування за цією моделлю.

Також значення коефіцієнта детермінації R^2 дорівнює $0,980054$, тобто $98,0054\%$ варіації безробіття в Україні у період з 2008 по 2014 рр. обумовлювалося кількістю населення та потребою підприємств у робітниках. Вплив інших факторів, які не включені в модель, становить $1,9946\%$ від загальної варіації.

Отже, можна дійти висновку, що фактори і модель у цілому – статистично значущі, їх використання дозволено на практиці.

Виявимо наявність або відсутність гетероскедастичності за допомогою тесту рангової кореляції Спірмена. Через те, що коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{\text{розр}} = 0,984$) менший за табличне значення ($t_{\text{табл}} = 2,069$), можна прийняти гіпотезу про відсутність гетероскедастичності.

Оскільки $t_a = 2,98$, $t_{b_1} = 2,69$, $t_{b_3} = 2,45$, то, виходячи з табличного значення t-критерію Стьюдента ($t_{\text{табл}} = 2,0739$ за рівня значущості $0,05$), можна стверджувати, що подані параметри статистично значущі.

Якщо порівнювати теоретичні коефіцієнти рівняння регресії $\beta_1 (0,987)$ і $\beta_3 (1,258)$, то можна дійти висновку, що $\beta_3 > \beta_1$, це означає, що більший вплив на безробіття в Україні має потреба підприємств у робітниках, аніж кількість населення в країні.

Тобто, проаналізувавши побудовану економетричну модель, можна узагальнити, що потреба підприємств у робітниках впливає на рівень безробіття більшою мірою, ніж кількість населення. Це підтверджує логічний висновок: чим більшим буде попит на робочу силу у країні, тим більше буде ігноруватися її пропозиція. Менший вплив на безробіття населення має заробітна плата, бо вона як вартісна оцінка праці співробітника являє собою лише грошовий вираз співвідношення пропозиції та попиту на робочу силу, проте сама собою не формує цю кон'юнктуру. Отже, для того щоб знижувати рівень безробіття в Україні, потрібно проводити такі реформаційні заходи, які б заохочували підприємців залучати до роботи більшу кількість людей шляхом зростання своїх підприємств і відповідних галузей вітчизняної економіки.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dcs.gov.ua/>. 2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Булатов А. С. Экономика : учебник / А. С. Булатов. – М. : Юристъ, 1999. – 138 с.

ВІДНОСИНИ МІЖ КЕРІВНИКОМ І ПІДЛЕГЛИМИ

УДК 35.081.7

Мачуліна А. В.

Студент 4 курсу
факультету факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено поняття та сутність конфлікту. Розглянуто основні причини виникнення конфліктів між керівником і підлеглими. Акцентовано увагу на актуальних проблемах і шляхах вирішення конфліктних ситуацій в організації.

Ключові слова: конфлікт, потенціал, персонал, типи конфлікту, вербальне та невербальне спілкування.

Анотація. Определено поняття и сущность конфликта. Рассмотрены основные причины возникновения конфликтов между руководителем и подчиненными. Акцентировано внимание на актуальных проблемах и путях решения конфликтных ситуаций в организации.

Ключевые слова: конфликт, потенциал, персонал, типы конфликта, вербальное и невербальное общение.

Annotation. In the present article the concept and essence of conflict has been defined. Principal reasons of conflicts' beginning between leader and inferiors have been considered. The attention on the actual problems and ways of conflict's situations decision in organization has been focused.

Keywords: conflict, potential, personnel, types of conflict, verbal and nonverbal communication.

Однією з головних функцій управлінців і фахівців різного рівня є вирішення проблем розв'язання суперечностей і конфліктів. Для цього потрібні теоретичні розробки, які можна застосовувати безпосередньо у практиці, яка показує, що ігнорування таких складних процесів, як конфлікти, при зростанні їх кількості, руйнівних наслідків і відсутність професійних знань сприяє розростанню, поглибленню та розвитку соціально-негативних процесів. Саме це зумовлює актуальність обраної теми.

Від того, на якому рівні перебуває культура ділових людей, залежать результати їхньої професійної діяльності, взаємини з колегами, партнерами по бізнесу та клієнтами, врешті-решт психологічний клімат у колективі. Успішна організація прагне максимально ефективно використовувати потенціал своїх працівників, створюючи всі умови для найбільш повної віддачі співробітників на роботі і для інтенсивного розвитку їхнього потенціалу.

Проблеми взаємодії керівника з підлеглим висвітлені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків: Ю. Криворучко, А. Каменська, Г. Дмитренко, А. Тельнов, С. Кожем'якіна, Г. Безкровна, Г. Кунц, С. О'Доннел та ін. Але деякі питання досі залишаються відкритими. Необхідно розробляти методи покращення взаємодії між керівником і працівниками, тому що поважливе ставлення до підлеглого – це необхідний мінімум для керівника. Бувають випадки, коли підлеглий викликає неприязнь у керівника лише тим, що має свою думку. Керівник, який звик наблизити до себе тих, хто постійно погоджується з його думкою, не розуміє того, що мати власні міркування – це значить бути компетентним у цьому питанні.

В основному вчені досліджували такі аспекти цієї проблеми, як: методи взаємодії керівника та працівника, запобігання виникненню конфліктів між ними, ефективність неформального спілкування, види спілкування. Також досліджується необхідність вербального та невербального спілкування в процесі управління та основні проблеми, які супроводжують цей процес. Деякі з учених надають перевагу вивченню психологічних аспектів управління персоналом, а також виокремлюють основні проблеми та шляхи їх подолання.

Метою статті є дослідження проблем ефективної співпраці керівника і підлеглих та аналіз явних і неявних переваг невербального спілкування, а також проблем, які можуть виникнути під час спілкування у колективі між керівником і підлеглими.

Не кожен керівник достатньо уваги приділяє своїм підлеглим, саме тому цей аспект заслуговує постійної уваги. Соціально-психологічний клімат у колективі має важливе значення як для управляючого, так і для робітників цієї організації. Також це впливає на ефективне виконання посадових обов'язків.

Кожна людина хоче відчувати себе комфортно на своєму робочому місці. Для багатьох працівників важливо знати, що підприємство, організація чи установа потребує їх фізичного та інтелектуального капіталу. Робочий день – це не тільки виконання конкретно поставлених задач, а й побудова комунікативних зв'язків як всередині колективу, так і між колективом і начальством. Керівник повинен вміти доступно пояснювати підлеглим необхідну інформацію без натиску на них. Так само керівник не повинен торкатися приватних питань або ж діяти за настроєм. Бути керівником – це не тільки отримувати вищу заробітну плату і мати вищий ієрархічний статус, а ще й бути відповідальним за свої дії і дії своїх підлеглих. Поганий керівник постійно нав'язує свою думку працівникам або, навпаки, часто змінює призначений ним раніше план дії, що може призвести до розгубленості працівників і великим витратам часу на виконання певного завдання. Щоб стати гідним топ-менеджером в очах своїх підлеглих, треба дотримуватися основних правил поведінки:

- 1) керівник повинен із повагою відноситися до особистого життя працівника, поважати і прислухатися до його ідей і побажань, якщо вони мають відношення до справи;
- 2) керівник зобов'язаний бачити в кожному підлеглому не посаду, а особистість, виявляти доброзичливість і терпимість;
- 3) важливо пам'ятати, що поважають тільки тих керівників, які хвалять при всіх, а критикують віч-на-віч, а також не бояться визнавати своїх помилок;
- 4) бажано завжди пам'ятати, що «сильний ніколи не принижує», а отже, недопустимо підвищувати голос на свого співробітника;



5) недопустимо читати нотації і повчати персонал, якщо сам керівник не дотримується цієї вимоги;

6) незважаючи на особисті симпатії і антипатії, керівник зобов'язаний пред'являти до всіх підлеглих схожі вимоги, до всіх відноситися однаково, нікого не виділяти;

7) при сторонніх звертатися до своїх співробітників на ім'я та по батькові, незалежно від віку.

Єдиними ресурсами, що піддаються управлінській діяльності, є люди, що володіють знаннями, оборотний капітал і виробничі витрати. На відміну від них капіталовкладення більш або менш нерухомі після прийняття початкового рішення про вкладання. Оскільки ці ресурси керовані, то ними і треба управляти, інакше вони можуть використовуватися не за призначенням. Виділяють ряд бар'єрів, які виникають на шляху керівників під час роботи з розвитку їхньої організації:

1) неінформованість людей і, як наслідок, відсутність впевненості в стабільній роботі організації у найближчій перспективі;

2) невпевненість в організації щодо найважливіших соціальних проблем;

3) низький рівень взаєморозуміння між керівництвом і персоналом;

4) мовний бар'єр між керівником і підлеглим;

5) незрозумілість суті донесених фактів із боку керівника для підлеглих [5].

Головним обов'язком керівника є делегування обов'язків. Але, віддаючи розпорядження підлеглому, керівник щоразу стоїть перед вибором між наказом, дорученням і проханням, спираючись на формальний, професійний або особистий авторитет. Відомі фахівці в галузі управління Г. Кунц і С. О'Доннел [6] звернули увагу на те, що коли підлегли керуються лише правилами, встановленими керівництвом, його наказами, то вони можуть працювати приблизно на 60–65 % своїх можливостей, просто виконувати свої обов'язки на «задовільно». Але щоб домогтися цілковитої реалізації здібностей підлеглих, керівник повинен викликати в них відповідний відгук, виступаючи як лідер та ініціюючи їхню активність [6].

Наказова форма, жорсткий стиль вимоги можуть використовуватися в екстремальних ситуаціях, вони мають на меті беззаперечне виконання вказівки, однак пригнічують ініціативу виконавця. Чим жорсткіше відданий наказ, тим більше він збезвольє підлеглому, позбавляє його можливості прояву ініціативи, однозначно нав'язує конкретну дію. А якщо наказ супроводжується загрозою покарання, ще більше знижується рівень ефективності праці.

Морально-психологічний портрет середньостатистичного керівника в Україні ще формується. Риси, які мали так звані номенклатурні керівники за минулих часів, у нових ринкових умовах змінюються. А молоді керівники, які з'явилися нещодавно, працюють методом пошуку та помилок, набуваючи власного досвіду. Вже є перші спроби узагальнення якостей і стандартів їх поведінки, проте етичний бік їхньої роботи, правила етикету і стосунках з підлеглими поки що опрацьовано недостатньо [7]. Нестача знань про основні етичні норми та правила поведінки, значна кількість необгрунтованих покарань і зауважень є передумовою для виникнення конфліктних ситуацій. Тому керівникові важливо володіти знаннями про конфлікти, їх види і шляхи їх усунення.

За спрямованістю конфлікти поділяються на вертикальні, горизонтальні, змішані. У вертикальних конфліктах беруть участь особи, один із яких знаходиться в підпорядкуванні в іншого. У горизонтальних – беруть участь особи, які не знаходяться один в одного у підпорядкуванні. У змішаних конфліктах представлені і вертикальні і горизонтальні складові. На конфлікти, що мають вертикальну складову (тобто вертикальні і змішані конфлікти), доводиться в середньому від 70 до 80 % загального їх числа. Такі конфлікти є небажаними для керівника: беручи участь у них, він обмежений у своїх діях. Бо кожна дія і розпорядження в цьому випадку розглядається усім колективом (а особливо учасниками конфлікту) через призму конфлікту. І навіть у разі повної об'єктивності керівника вони будуть у будь-якому його кроці бачити підступи щодо опонентів.

У табл. 1 наведено перелік основних видів горизонтальних і вертикальних конфліктів що можуть виникати між керівником і підлеглим.

Таблиця 1

Горизонтальні та вертикальні конфлікти

Тип конфлікту	Спосіб прояву конфлікту		
	По «горизонталі»	По «вертикалі»	
		«Знизу вгору»	«Згори вниз»
1	2	3	4
Перешкоди досягненню основних цілей спільної трудової діяльності	Дії одного перешкоджають успішній діяльності іншого. Організаційний конфлікт	Керівник не забезпечує підлеглим можливості успішного досягнення цілі діяльності	Підлеглий не забезпечує керівникові можливості виконання основної мети діяльності

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Перешкоди досягненню цілей спільної трудової діяльності	Дії одного перешкоджають досягненню особистих цілей інших. Організаційний конфлікт	Керівник не забезпечує підлеглому можливості досягнення особистих цілей	Підлеглий створює перешкоди для досягнення керівником особистих цілей
Протиріччя дії прийнятим нормам	Конфлікт норм поведінки у групі	Суперечності щодо діяльності керівника, його стилю роботи	Діяльність підлеглого як носія певної соціальної ролі суперечить очікуванням керівника
Особисті конфлікти	Особиста несумісність	Лідери та авторитети не виправдовують очікувань послідовників	Члени колективу не виправдовують очікувань його лідерів і авторитетів

У таких умовах, коли кожне розпорядження може призвести до поглиблення конфлікту, надзвичайно важко працювати. Вже з цього попереднього розгляду зрозумілі деякі установки керівника: найбільшу обережність виявляти стосовно вертикальних конфліктів (намагатися погасити їх у зародку).

Враховуючи все вищесказане, керівник як основна ланка будь-якого управлінського процесу повинен не просто бути авторитетом, яскравим та компетентним лідером, а й гарним психологом. Якщо дотримуватися основних правил поведінки керівника, це забезпечить належний рівень взаємодії системи «керівник – підлеглий».

Отже, можна дійти висновку, що для вирішення цієї проблеми керівники і менеджери по роботі з персоналом повинні мати загальну культуру, інтелект, порядність. Але особливе значення має їхній моральний потенціал. Основною етичною нормою, якої слід дотримуватися у службових взаємовідносинах, є збереження гідності людини незалежно від того, яке місце вона посідає в ієрархічній структурі. Спілкуючись, люди часом травмують один одного, а моральні травми часто страшніші за фізичні, морально-психологічний стан в організації багато в чому залежить від керівника, визначається його особистою поведінкою і моральними якостями.

Керівник повинен враховувати всі ці факти у побудові роботи організації, в управлінні кадрами, розглядаючи кожного працівника як індивіда, що володіє набором визначених характеристик, як фахівця, основна мета якого виконувати визначену роботу, як члена групи, що виконує визначену роль у груповій поведінці, і як людини, що вчиться і змінює своє ставлення відповідно до принципів корпоративної поведінки.

Цей аспект проблеми є перспективним для подальшого дослідження та аналізу запропонованої теми, оскільки ефективна взаємодія керівника та підлеглого має ґрунтуватися на відповідній кадровій політиці, без якої не доцільно говорити про взаємодію.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Степанова Е. Р.

Література: 1. Безкровна Г. Д. Комунікаційні елементи в системі управління персоналом підприємства / Г. Д. Безкровна // Держава та регіони. – 2008. – № 12. – С. 96–102. 2. Дмитренко Г. Дослідження необхідності вербального та невербального спілкування в процесі управління / Г. Дмитренко // Вища школа. – 2009. – №12. – С. 19–28. 3. Тельнов А. Психологічні аспекти управління персоналом: проблеми та шляхи вирішення / А. Тельнов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 52–55. 4. Кожем'якіна С. М. Соціальний конфлікт на підприємстві / С. М. Кожем'якіна // Держава та регіони. – 2010. – № 7. – С. 12–15. 5. Криворучко Ю. М. Конфлікти в трудових колективах та керування ними / Ю. М. Криворучко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 14–18. 6. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1989. – Т. 2. – Ч. 6. – 493 с. 7. Чмут Т. Етика ділового спілкування : навч. посіб. / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. – Київ : Вікар, 2003. – 233 с.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ

УДК 331.56

Меликджанова Т. С.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проанализированы факторы влияния на уровень безработицы в Украине с помощью эконометрического моделирования. Для прогнозирования предложена регрессионная линейная модель зависимости уровня безработицы от уровня производства в стране, уровня пособий по безработице, доходов населения и численности населения в Украине.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, многофакторная регрессионная модель, коэффициент регрессии.

Анотация. Проаналізовано фактори впливу на динаміку рівня безробіття у країні за допомогою економічного моделювання. Для прогнозування запропоновано регресійну лінійну модель залежності рівня безробіття від рівня виробництва у країні, рівня допомоги по безробіттю, доходів населення і чисельності населення в Україні.

Ключові слова: кореляційно-регресійний аналіз, багатфакторна регресійна модель, коефіцієнт регресії.

Annotation. The article describes the analysis of the factors influencing the level of unemployment in Ukraine, using econometric modeling. There is a regression linear model offered for a prediction and based on the level of unemployment in the country of production, the level of unemployment benefits, income and population in Ukraine.

Keywords: correlation and regression analysis, multivariable regression model, the regression coefficient.

Тема безработицы является актуальной в сегодняшнее время. Это важное явление, характеризующее макроэкономическую нестабильность. Вопросами безработицы занимались многие ученые-экономисты: Питер Даймонд, Дейл Мортенсен, Кристофер Писсардес и др. Однако некоторые проблемы остаются еще недостаточно раскрытыми. Так, не полностью освещенными остаются вопросы моделирования и прогнозирования уровня безработицы.

Учитывая, что безработица существует в силу влияния множества факторов, целесообразно прогнозные расчеты осуществлять на основе многофакторных моделей с применением корреляционно-регрессионного метода, позволяющего установить наличие корреляционной связи между прогнозируемой безработицей и влияющими на нее факторами, определить форму связи, сформировать уравнение и на его основе осуществить прогноз безработицы.

На основе анализа работ известных учёных, которые исследовали проблему безработицы в Украине, были выделены наиболее важные факторы, влияющие на уровень безработицы: численность населения, пособия по безработице, уровень производства и доходы населения. Именно эти факторы будут рассматриваться далее при корреляционно-регрессионном анализе их влияния на уровень безработицы в Украине (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные

Год	Уровень безработицы, % (Y)	Численность населения тыс. чел. (X ₁)	Пособия по безработ., млн грн (X ₂)	Уровень производства, % (X ₃)	Доходы населения, млн грн (X ₄)
1	2	3	4	5	6
2005	7,8	15705	36846	94,5	54379
2006	7,4	22070	27554	99,5	61865
2007	6,9	32252	47609	79,5	128736
2008	6,9	45755	38312	86,6	157996
2009	9,6	64870	38909	87,3	185073
2010	8,8	95043	26444	97,8	215672
2011	8,6	125801	36784	98,3	274241

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
2012	8,1	194071	17678	98,4	381404
2013	7,7	261063	37678	101,9	479309
2014	9,7	396156	26834	97,9	625868

По данным в статистическом пакете Statgraphics была построена такая многофакторная регрессионная модель:

$$y = 81,949 - 0,0000763548x_1 - 0,0000427845x_2 + 0,712753x_3 + 0,00026586x_4.$$

Итак, получено, что все факторы, кроме уровня производства x_3 , статистически значимы, потому что их p -value не превышают значения 0,05. По критерию Стьюдента уровень производства был исключен из модели. Критерий Фишера 1,57 подтверждает статистическую значимость разработанной модели. Значение t -статистики говорит о статистической значимости всех факторов, которые остались в модели. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,7854$ показывает, что на 78,54 % уровень безработицы зависит от численности населения и доходов населения. Значение коэффициента регрессии $b_2 = 0,711476$ показывает, что при увеличении пособий на 1 % уровень безработицы увеличится на 0,711 %, а коэффициент $b_4 = 0,000187354$ указывает на то, что при росте доходов населения на 1 % уровень безработицы увеличится на 0,00012 %. По статистике Дарбина-Уотсона $DW = 2,41062$ констатируется присутствие автокорреляции, а следовательно, построенная модель не может быть использована для прогнозирования.

Проведя дополнительные расчеты, было определено, что уровень производства был исключен из модели, поскольку он тесно связан с другими факторами и сам может быть результативным признаком от них. Исследование было продолжено разработкой модели зависимости уровня безработицы от численности населения и доходов населения. Было вычислено уравнение регрессии: $y = 81,949 + 0,71407x_1 + 0,00054379x_4$.

t -статистики показали, что все коэффициенты регрессии статистически значимы, а критерий Фишера 4,33 подтвердил статистическую значимость всей модели в целом. Полученный коэффициент детерминации $R^2 = 0,7634$ показывает, что на 76,34 % уровень безработицы зависит от численности населения и доходов населения. Статистика Дарбина-Уотсона $DW = 1,73755$ указывает на то, что автокорреляция отсутствует и эту модель целесообразно использовать для прогнозирования.

Если использовать прогнозы экспертов, в 2015 году доходы населения ожидаются в размере 717858 млн грн, пособия по безработице – 25238 млн грн. По этим данным можно сделать прогноз уровня безработицы на 2015 год. Получим, что уровень безработицы на 2015 год должен составлять 10,2 %. Это максимальный показатель в Украине с начала XXI века. Такой уровень безработицы намного выше, чем в кризис 2008–2009 гг. Исходя из политической и экономической ситуации в Украине, основной причиной такого высокого скачка уровня безработицы является кризис в Донецкой и Луганской областях, которые являются лидерами по приросту числа безработных. Уровень безработицы 10,2 % - это серьёзный социально-экономический вызов для государства, так как он уменьшает базу для сбора налогов, повышает нагрузку для системы социального обеспечения и формирует почву для дестабилизации общественно-политической ситуации.

Таким образом, проведя по статистическим данным Украины 2005–2014 гг. корреляционно-регрессионный анализ зависимости уровня безработицы от уровня производства, численности населения, доходов населения и пособий по безработице, можно сделать вывод о том, что и первая, и вторая многофакторные модели показывают тесную зависимость уровня безработицы от соответствующих факторов. А значит, прогнозируя факторы, можно предусмотреть соответствующие изменения уровня безработицы.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Литература: 1. Ларина Л. С. Деньги, кредит, банки / Л. С. Ларина, С. В. Сергеев, С. П. Иванова. – СПб. : Украина, 2007. – 264 с. 2. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>. 3. Экономический кризис в Украине: измерения, риски, перспективы / [Я. А. Жалило, А. С. Бабанин, Я. В. Белинская и др.]. – Киев : НИСИ 2009. – 142 с.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ КОТИРУВАНЬ ЦІН НА СИРОВИНУ НА КУРС РОСІЙСЬКОГО РУБЛЯ

УДК 338.53:336.748(470+571)

Мельник І. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив котирувань цін на природний газ і нафту на курс російського рубля. Проведено аналіз показників тих чинників, що відіграють найбільш значущу роль у формуванні курсу російської національної валюти.

Ключові слова: російський рубль, валютний курс, економетричний аналіз, багатофакторна модель.

Аннотация. Рассмотрено влияние котировок цен на природный газ и нефть на курс российского рубля. Проведен анализ показателей тех факторов, которые играют наиболее значимую роль в формировании курса российской национальной валюты.

Ключевые слова: российский рубль, валютный курс, эконометрический анализ, многофакторная модель.

Annotation. The influence of the quotations for natural gas and oil prices on the Russian ruble. The analysis of indicators of the factors that play the most important role in shaping the course of the Russian national currency.

Keywords: the Russian ruble, the exchange rate, econometric analysis, multivariable model.

Міжнародні розрахункові або обмінні операції передбачають обов'язкове зіставлення між собою цін (вартостей) національної та іноземної валют, оскільки за кожним товаром, що купується або продається, стоїть ціна, виражена в грошах. Це обумовлює виникнення валютного курсу та необхідності визначення його рівня.

Валютний курс – це порівняльна ціна валюти однієї держави, виражена в одиниці валюти іншої країни. Як будь-яка ринкова ціна, валютний курс формується під впливом попиту та пропозиції. Урівноваження останніх на валютному ринку приводить до встановлення рівноважного рівня ринкового курсу валюти, тобто відбувається так звана «фундаментальна рівновага».

Слід розглянути основні фактори, які впливають на курс національної валюти відносно до іноземної:

- торговельний баланс держави, тобто відношення експортних та імпортних операцій;
- макроекономічні показники країни, як-от рівень інфляції, рівень безробіття, ВВП тощо.
- політика Центрального банку країни, а саме: такі дії, як емісія грошей, валютні інтервенції, облікова ставка, операції з борговими зобов'язаннями [1].

Розглядаючи структуру російського експорту, можна прослідкувати, що мінеральні ресурси – найбільш значуща частка серед товарів, торгівля якими здійснюється Російською Федерацією.

За даними на 2013 р., у структурі російського експорту торгівля нафтою становить 29,1 % (\$ 174 млрд), нафтопродуктами – 18,3 % (\$ 109 млрд), природним газом – 11,3 % (\$ 67 млрд). Тобто лише ці три показники становлять 58,7 % експорту Російської Федерації.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що економіка Росії та курс російського рубля тісно пов'язані з котируванням цін на мінеральні ресурси.

Для аналізу формування курсу російського рубля та визначення факторів, які здійснюють на нього найбільший вплив, використаємо множинне кореляційно-регресійне моделювання впливу на курс російського рубля наступних факторів (незалежні змінні):

x_1 – ціни на нафту, дол. США;

x_2 – ціни на природний газ, дол. США.

Як залежна змінна виступає середнє значення курсу російського рубля відносно до долара США (Y).

Вибір таких факторів, як ціни на природний газ та нафту, як незалежних змінних є раціональним, оскільки російський бюджет приблизно наполовину залежить від податків нафтогазового сектора. Надходження від нафтових і газових компаній у 2014 р., згідно з попередньою оцінкою Мінфіну РФ, склали 7,48 із загальної суми 14,328 руб. доходів бюджету. Причому близько 90 % з нафтогазових доходів забезпечила нафта, як повідомила О. Сусліна з Економічної експертної групи [2].

Для побудови моделі використовувалися щомісячні офіційні дані протягом 2013–2015 рр., опубліковані російською фондовою біржею, які представлено в табл. 1. Найбільш раціональним буде проведення дослідження впливу зазначених факторів на курс російського рубля за допомогою побудови багатofакторної лінійної моделі залежності курсу від зазначених вище факторів за аналізований період. Розрахунки було отримано в ході використання статистичного пакету Statgraphics Centurion.

Таблиця 1

Щомісячні дані курсу російського рубля, ціни на нафту, природний газ [3]

Рік	Місяць	Динаміка курсу USD ЦБ РФ, руб.	Динаміка цін на нафту Urals, USD	Динаміка цін на природний газ, USD
		y	x_1	x_2
2013	Липень	32,7627	107,2993	3,45
2013	Серпень	33,0245	109,8823	3,58
2013	Вересень	32,5824	110,3935	3,56
2013	Жовтень	32,0856	108,9326	3,58
2013	Листопад	32,7535	107,9029	3,95
2013	Грудень	32,8706	110,5376	4,23
2014	Січень	33,9327	106,8115	4,94
2014	Лютий	35,2943	108,665	4,61
2014	Березень	36,115	107,4231	4,37
2014	Квітень	35,6731	108,1832	4,82
2014	Травень	34,835	108,9985	4,54
2014	Червень	34,4081	111,7185	4,46
2014	Липень	34,7476	107,9181	3,84
2014	Серпень	36,1825	103,6088	4,07
2014	Вересень	38,0427	98,5677	4,12
2014	Жовтень	40,9108	88,0111	3,67
2014	Листопад	46,7356	79,6854	3,65
2014	Грудень	55,7907	63,0288	2,90
2015	Січень	65,7475	50,0423	2,71
2015	Лютий	64,5182	59,5562	2,77
2015	Березень	60,2339	57,1138	2,64

Результати досліджень показали, що динаміка цін на природний газ є більш значущим фактором, який впливає на курс російської національної валюти, ніж динаміка цін на нафту. У підсумку отримуємо лінійну двофакторну модель і її рівняння приймає наступний вигляд:

$$Y = 89,8255 - 0,5578x_1 - 1,0741x_2.$$

Вільний член a_0 (89,8255) показує, яке значення мав би курс російського рубля за нульового значення факторних ознак. Коефіцієнт регресії a_1 дорівнює 0,5578. Він показує, що в результаті підвищення ціни на нафту марки Brent на 1 дол. США за барель значення курсу російського рубля зменшиться на 0,5578 руб. за долар. Це означає, що в такій ситуації російський рубль зміцніє відносно долара США на 55,78 коп., тобто в такому випадку можна буде говорити про підвищення курсу національної валюти Російської Федерації.

Коефіцієнт регресії a_2 дорівнює 1,0741. Це означає, що у разі підвищення світових цін на газ на 1 дол. США за 1 декатерму значення курсу російського рубля зменшиться на 1,0741 руб. за долар. Це означає, що в такій ситуації російський рубль зміцніє на 1,0741 руб., тобто курс національної валюти Російської Федерації підвищиться.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 69,251%. Він означає, що 69,251% змін курсу російського рубля пояснюється зміною світових цін на нафту та природний газ. 30,749%, які залишилися, пояснюються неврахованими в даній моделі факторами.

Розрахункові значення t -статистики для кожного з факторів моделі динаміки цін на нафту та природний газ дорівнюють 3,96 та 4,05 відповідно. Порівняймо їх з табличним значенням для моделі з 21 спостереженням



і 2 факторами. Табличне спостереження дорівнює 3,47 при рівні значущості 0,05. Оскільки розрахункові значення t-статистик більші за табличні, то можна стверджувати з імовірністю 95 %, що коефіцієнти регресії статистично значущі.

Обчислимо значення β -коефіцієнтів за допомогою коефіцієнтів парної кореляції, щоб проаналізувати рейтинг факторів моделі (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти парної кореляції та β -коефіцієнти

Коефіцієнти парної кореляції	β -коефіцієнти
$r_{yx_1} = 0,0541$	$\beta_1 = 0,768$
$r_{yx_2} = 0,5551$	$\beta_2 = 0,985$
$r_{yx_1} = 0,3912$	

Отже, проаналізувавши значення β -коефіцієнтів, можна зробити висновок, що зміна ціни за 1 декагерму природного газу більше впливає на курс російського рубля, ніж зміна ціни за барель нафти марки Brent.

Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона дорівнює 1,6904. Порівнявши отримане значення з табличним, можна зробити висновок, що дану модель можна використовувати для прогнозування значень курсу російського рубля на майбутні періоди, адже ми маємо відсутність автокореляції.

З метою визначення наявності гетероскедастичності було проведено тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки розрахунковий коефіцієнт рангової кореляції ($t_{розр} = 1,24$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,069$), то нульова гіпотеза про відсутність гетероскедастичності приймається.

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що ціни на такі основні сировинні ресурси, як природний газ та нафта, безпосередньо впливають на курс національної валюти Російської Федерації. Виходячи з того, що стабільність валютного курсу є відображенням економічної рівноваги в країні, можна стверджувати, що підвищення цін на природний газ та нафту є основним фактором, який сприяє економічному зростанню російської економіки.

Отже, Російська Федерація знаходиться у прямій залежності від світових цін на сировину, адже вона є світовим лідером серед експортерів природного газу та другою країною за обсягами видобутку нафти.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Факторы, влияющие на валютный курс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingeniy.com/ot-chego-zavisit-kurs-valyuty-factory-vliyayushhie-na-valyutnyj-kurs/>. 2. Сколько потеряет бюджет России от падения цен на нефть [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gazeta.ru/business/2015/02/02/6397213.shtml>. 3. Котирування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://news.yandex.ru/quotes/213/index.html>.



ОРГАНІЗАЦІЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У BASS-ТЕРМІНАЛАХ БАНКУ

УДК 336.717.3

Минко В. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розкрито принцип обслуговування фізичних осіб у BASS-терміналах банку, описано технічні характеристики BASS-терміналу банку.*

***Ключові слова:** банк, BASS-термінал, транзакція, комісія.*

***Аннотация.** Раскрыт принцип обслуживания физических лиц в BASS-терминалах банка, описаны технические характеристики BASS-терминала банка.*

***Ключевые слова:** банк, BASS-терминал, транзакция, комиссия.*

***Annotation.** Discovered the principle of servicing individuals in the BASS terminals of the Bank, described the technical characteristics of the BASS-terminal of the Bank.*

***Keywords:** bank, BASS-terminal, transaction, commission.*

Протягом останніх років набули популярності термінали самообслуговування. Вони призначені для обслуговування клієнтів з метою спрощення та прискорення оплати послуг.

BASS-термінал – це назва платіжного терміналу ПриватБанку (типу «Ківі» чи «Елекснет»), через який можна внести готівку, щоб поповнити карту, погасити кредит чи оплатити мобільний телефон, здійснити оплату комунальних платежів тощо.

Через BASS-термінали можна здійснювати такі види платежів, як:

- поповнення всіх видів платіжних карток, зокрема всіх українських і закордонних банків;
- здійснення всіх видів платежів з платіжної картки будь-якого банку;
- поповнення депозитів та погашення кредитів ПриватБанку;
- внесення виручки на рахунки юридичних осіб і приватних підприємців;
- обмін іноземної валюти на гривню;
- надсилання грошових переказів (з картки на картку, Privat Money, Western Union тощо);
- оплата комунальних послуг (міський телефон, електроенергія тощо);
- оплата Інтернету;
- поповнення рахунків усіх мобільних операторів;
- оплата послуг МВС, судів, ВВІР;
- сплата штрафів ДАІ;
- оплата косметичних послуг (Oriflame, AVON тощо), страхових і туристичних компаній;
- здійснення благодійних внесків.

Термінали як спосіб оплати платежів з'явилися в 1977 р. в США і були призначені для студентів і викладачів, які читували з нього розклад транспорту. У 2005 р. в Україні з'явилися перші термінали.

Джерелом доходу власника BASS-терміналу, в нашому випадку це – ПриватБанк, є комісія, що стягується з платника, а також бонуси від компаній стільникового зв'язку. Власники терміналів отримують чотири види доходів: внутрішня комісія, яку платить постачальник послуг, наприклад, оператор мобільного зв'язку (1,5 % від суми переказу, з яких понад 0,2–0,4 % повертається процесинговою системою), зовнішня комісія від клієнта (3–5 %) і не цілком законна комісія «за інкасацію» – за переведення в готівку (6 %). Разом близько 11 %. Причому обсяг обороту готівки на ринку мікроплатежів постійно зростає.

Останнім часом ще однією важливою прибутковою статтею стала реклама. Згідно з дослідженням «Комкон», як рекламна платформа платіжні термінали посідають четверте місце за розміром тижневої аудиторії. Цей показник вищий тільки у таких дорогих носіїв, як телебачення, радіо і громадський транспорт. Оскільки найохочіше послугами термінальних мереж користується молодь, власники терміналів змагаються в дизайні інтерфейсів, намагаючись зробити їх більш яскравими і стильними.



BASS-термінали суттєво полегшують життя тим, що немає потреби витратити час і гроші, стоячи в довгих чергах.

Принцип роботи платіжних BASS-терміналів досить простий. BASS-термінал являє собою стандартний комп'ютер, вкритий сталлю та з програмним забезпеченням, головний принцип якого – «нічого зайвого». З боку користувача досить вибрати з указанного на екрані каталогу поповнення карти або необхідного постачальника послуги, правильно набрати особисті дані та опустити в отвір купюроприймача необхідну суму. В цей час здійснюється зв'язок терміналу з центром з обробки інформації ПС, після чого центр зв'язку з постачальником послуги з ціллю підтвердження вказаної інформації платником. Далі відбувається транзакція.

Помилитися не можливо, оскільки на сенсорному екрані вказані всі варіанти дій. При вводі хибної інформації можливо повернутися на одну дію назад. Якщо все йде вірно, досить натиснути кнопку «Далі».

Якщо користувач не знає, як користуватися терміналом у відділенні ПриватБанку, він може звернутися до працівників відділення, які допоможуть в користуванні BASS-терміналом. Також можна зателефонувати до служби підтримки клієнтів Приватбанку, де в телефонному режимі зможуть проконсультувати клієнта.

На що слід звернути увагу при роботі з BASS-терміналом:

- BASS-термінал не повертає здачі готівкою. Тому сума, що потрапила до купюроприймача, надійде на рахунок платника за винятком комісії за обробку платежу, яку бере система. Але BASS-термінали повертають здачу, пропонуючи вивести її на карту банку клієнта або телефон клієнта;
- інформацію про розмір комісії дізнатися важко, на моніторі терміналу вона не завжди вказується. Тому потрібно бути уважним під час переведу великих сум. Звичайно комісія не повинна перевищувати 3 % від всього платежу;
- мінімальна купюра, яку приймають BASS-термінали, – це 10 гривень, решту буде переведено на мобільний телефон або карту ПриватБанку;
- розрахуватися також можна картою ПриватБанку, з неї спишеться необхідна сума за платіж. Це буде найкращим варіантом оплати, оскільки не потрібно буде виводити здачу;
- BASS-термінал приймає тільки карти ПриватБанку.

У найближчому майбутньому власники платіжних терміналів мають намір використовувати їх для оплати інформаційних послуг у торгових центрах, пального на АЗС, користування стоянками і платними дорогами. Ще одна цікава новинка системи моментальної оплати – підписка на друковані видання. При наявності економічної доцільності можна продавати квитки в кіно і театр зі штрих-кодами, автоматизувати оплату міжміських і міжнародних переговорів.

В майбутньому BASS-термінали зможуть замінити касові операції, і всі будуть розраховуватися в BASS-терміналах і банкоматах банку. Я назву 5 причин заміни каси на BASS-термінали:

1. Правове поле:

- робота з BASS-терміналом гарантує юридично захищену схему організації прийому платежів;
- платіжні операції здійснюються від імені банку і підтверджуються банківською квитанцією про оплату;
- платежі через BASS-термінал нічим не відрізняються від класичного прийому платежів через касу банку;
- при необхідності клієнт за додаткову плату може отримати банківську виписку по всіх проведених ним платежах.

2. Без жодних проблем ви можете приймати готівкові платежі від своїх клієнтів:

- зникає документообіг, пов'язаний з функціонуванням каси;
- дотримуватися касової дисципліни легко;
- ліміт каси не перевищується;
- платежі через BASS-термінал нічим не відрізняються від платежів, які були б виконані у відділенні банку;
- термінал працює в режимі 24 години 7 днів на тиждень.

3. При оплаті товарів та послуг через BASS-термінал гроші автоматично потрапляють на ваш рахунок у банку:

- ваші співробітники мають доступ до реєстру платежів у режимі on-line.

4. Відсутність недочетів:

- програмне забезпечення гарантує точність і оперативність проведення платежів, надає всю необхідну фінансову інформацію;
- мінімізований «людський фактор» у касовій роботі.

5. Інкасування грошових коштів:

- інкасацію здійснює банк;
- система моніторингу дозволяє ефективно координувати роботу технічних служб та інкасаторів;

– ми самостійно плануємо періоди інкасації BASS-терміналів, виходячи з даних дистанційного моніторингу.

ПриватБанк пропонує поставити BASS-термінали безкоштовно в людних місцях і відкрив спеціальну сторінку в Інтернет, на якій власники та керівники українських торгових підприємств можуть залишити заявку на установку банківського терміналу самообслуговування.

Як повідомили в банку, підключення до національної мережі банківського самообслуговування дозволить власникам торгових точок забезпечити клієнтам додатковий сервіс, а людям отримати доступ до сучасних банківських послуг саме там, де ними найзручніше користуватися.

З кожним роком кількість BASS-терміналів збільшується, це позитивний показник, оскільки BASS-термінали спрощують наше життя, прискорюють оплату послуг і цим економлять наш час. BASS-термінали нещодавно з'явилися в нашому житті, вони будуть вдосконалюватися та прогресувати, за ними майбутнє.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УКРАЇНІ

УДК 658.8:005.21 (477)

Миронова-Кописова К. С.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті відображено сутність організації маркетингової комунікаційної політики на підприємстві, а також розроблено пропозиції щодо покращення її ефективності. Розглянуто наявні недоліки організації маркетингової комунікаційної політики на підприємстві та запропоновано шляхи їх усунення.

Ключові слова: маркетинг, комунікації, комунікаційна політика, реклама, зв'язки з громадськістю.

Аннотация. В статье отражена сущность организации маркетинговой коммуникационной политики на предприятии, а также разработаны предложения по улучшению ее эффективности. Рассмотрены существующие недостатки организации маркетинговой коммуникационной политики на предприятии и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: маркетинг, коммуникации, коммуникационная политика, реклама, связи с общественностью.

Annotation. The article reflects the essence of the organization of marketing communication policy of the company, and developed proposals for improving its effectiveness. The existing shortcomings in the organization of marketing communication policy of the enterprise and ways of their elimination.

Keywords: marketing, communication, communication policy, advertising, public relations.

Життєво важливими факторами функціонування та розвитку української економіки є знання та застосування парадигми маркетингу, яка дає змогу підприємству зайняти та утримати достатню частку внутрішнього та міжнародного ринків, сформувати у споживачів позитивне ставлення до себе і отримати головний результат діяльності будь-якого підприємства – високий рівень прибутку за відносно низького рівня витрат.

Сучасний маркетинг вимагає не тільки виробництва якісного товару і встановлення прийнятної та доступної ціни для цільових споживачів. Маркетингові комунікації сьогодні посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Посилення ролі комунікацій у боротьбі за покупця обумовлене особливостями маркетингового середовища сучасного вітчизняного ринку. Посилюється вплив науково-технічного прогресу на сферу маркетингових комунікацій, що обумовлює появу таких нових носіїв та засобів передачі комунікаційних повідо-



мель підприємства, як Інтернет, мобільний зв'язок тощо.

Проте темпи формування ринкових відносин занадто повільні. Однією з причин цього є недостатньо ефективне використання маркетингового механізму загалом і безсистемне застосування маркетингових комунікацій, зокрема у господарській діяльності вітчизняних підприємств.

В умовах науково-технічного прогресу і конкурентної боротьби для виживання і успішної роботи кожне підприємство повинно мати розвинуту систему маркетингу і відповідні стратегію й тактику вирішення маркетингових завдань. Саме тому обрана тема «Організація маркетингової комунікаційної політики на підприємстві» є актуальною.

Метою статті є дослідження проблем організації маркетингової комунікаційної політики на підприємстві в сучасних умовах, її вдосконалення та пропозиція нових методів.

Питанням становлення і розвитку маркетингу присвячено чимало фундаментальних праць відомих фахівців. Теоретичні питання з цієї проблематики ґрунтовно розроблені в працях таких зарубіжних учених, як Н. Андерсон, Д. Аакер, Дж. Бернет, С. Блек, Н. Гованні, Я. Гордон, Е. Гуммесон, Д. Джоббер, Ф. Котлер, Т. Левітт, Л. Маттссон, В. Прауде.

Зокрема Ф. Котлер, І. Ансофф, Американська асоціація маркетингу, Б. Халліган [5, с. 9; 8; 9] вважають, що маркетинг та маркетингова діяльність – це перш за все процес. Він починається з вивчення цільового сегменту ринку, на якому підприємство збирається працювати. Деякі джерела [2] помилково ототожнюють маркетинг із рекламою або персональним продажем. Подані визначення свідчать, що сфера маркетингової діяльності є досить широкою.

Маркетинг – багатогранне поняття, його можна визначити, як:

- ринкову діяльність;
- філософію управління бізнесом;
- систему організації ринкової діяльності компанії;
- комплекс заходів з вивчення, прогнозування, створення та задоволення потреб покупців;
- діяльність організації в інтересах її клієнтів тощо.

На нашу думку, найбільш точним та повним є визначення фахівців Американської асоціації маркетингу [3], які вважають, що маркетингова діяльність – це процес планування і реалізації розробки, встановлення ціни, просування та розподілу ідей, товарів і послуг для створення ситуацій обміну, які задовольняють цілі людей і організацій.

Аналіз теорій маркетингу та комунікацій дозволив виявити, що маркетингові комунікації є ширшим поняттям аніж просування продукції завдяки наявності багатосторонніх комунікативних зв'язків між ринковими суб'єктами не лише під час надходження товару від виробника до споживача, але й під час дослідження ринку, розроблення нового товару, налагодження поставок сировини та матеріалів, виконання фінансово-розрахункових операцій, створення позитивного іміджу підприємства, формування відносин із громадськістю.

Раціональне застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого позитивного іміджу підприємства. Це дає ефект придбання підприємством певної ринкової сили, зміцнює позиції фірми щодо товарів-замінників, полегшує доступ фірми до фінансових, інформативних, трудових ресурсів.

Маркетингові комунікації включають цілий комплекс заходів, які допомагають підприємству налагодити контакт зі споживачем та своєчасно отримувати від нього зворотний зв'язок.

Розглядаючи особливості маркетингової політики комунікацій, можна побачити, що вона обслуговує всі три складові маркетингової діяльності: роботу з продуктом-товаром, цінову політику та канали розподілу цих товарів.

Під час визначення цілей маркетингової комунікації обов'язково конкретизуються ринки, на яких діятиме виробник. Фахівці з маркетингових досліджень виокремлюють такі ринки:

- покупців (окремих осіб, які купують товари для особистого вжитку);
- виробників (ім товари необхідні для використання у процесі виробництва);
- проміжних продавців (вони можуть придбати товари для подальшого перепродажу із зиском для себе);
- державних установ (вони купують товари для наступного використання у сфері комунальних послуг або для передавання товарів тим, хто їх потребує).

Вихідним моментом формування комплексу маркетингових комунікацій є визначення його цілей. Такими цілями, як зазначалося раніше, можуть бути стимулювання попиту, збільшення обсягів збуту, поліпшення іміджу фірми та її продукції, забезпечення проникнення на новий ринок. Може мати місце комбінація цілей.

Основними цілями функціонування комплексу маркетингових комунікацій є перш за все стимулювання попиту і поліпшення образу фірми. Саме для цього створені засоби комунікаційної політики. До таких засобів



відносять: рекламу, персональний продаж, зв'язки з громадськістю, виставки, брендинг, спонсорство тощо.

Цільову аудиторію та її параметри визначають в результаті проведення маркетингових досліджень товару, ринку, споживачів. На цьому етапі визначаються також бажані відповідні реакції цільової аудиторії, що забезпечує досягнення маркетингових цілей фірми (цілей просування). Цими реакціями можуть бути обізнаність, переконаність, перевага, любов, покупка.

Система маркетингових комунікацій підприємства спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам про її товар, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу фірми в очах громадськості. Одним із найважливіших елементів процесу маркетингових комунікацій є створення звернення – тієї інформації, яку належить довести до споживача і забезпечити бажану відповідну реакцію цільової аудиторії. Форма звернення повинна відповідати основним вимогам: привертати увагу, бути цікавою, здатною переконати, запам'ятатися, відповідати особливостям цільової аудиторії.

Використання всіх цих компонентів і засобів комунікацій допомагає прибутковому функціонуванню підприємства та створює його імідж для виходу на ринок конкурентів. Саме тому обрана тема є дуже важливою для підприємств у сучасному світі.

Науковий керівник – старший викладач Беседовська Т. Б.

Література: 1. Алексунин В. А. Маркетинг : учебник / В. А. Алексунин. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 305 с. 2. Аскарів Е. С. Качество и бренд товара / Е. С. Аскарів // Портал о бизнесе, рекламе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.createbrand.ru/biblio/branding/q_brand.html. 3. Бокарев Т. Энциклопедия интернет-рекламы / Т. Бокарев. – М. : ПРОМО-РУ, 2000. – 358 с. 4. Буренина Т. А. Маркетинг на базе Интернет-технологий / Т. А. Буренина. – М. : Благовест-В, 2005. – 373 с. 5. Вествуд Дж. Маркетинговый план / Дж. Вествуд. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с. 6. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2010. – 382 с. 7. Годин А. М. Маркетинг : учебник / А. М. Годин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К°, 2005. – 407 с. 8. Гордиенко Л. Ю. Основы кадрового менеджмента / Л. Ю. Гордиенко, А. Г. Зима. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2004. – 376 с. 9. Грузіна І. А. Роль маркетингових комунікацій у забезпеченні конкурентоспроможності українських підприємств / І. А. Грузіна // Управління розвитком. – 2008. – №9. – С. 37–38.



ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

УДК 657.631

Монаршенко І. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розкрито проблеми й особливості організації аудиту розрахункових операцій підприємства. Розглянуто нормативну базу аудиту, процедури та методи, а також основні завдання при виконанні аудиту та шляхи їх досягнення.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, методи аудиту, платоспроможність підприємства, процедури аудиту, розрахункові операції.

Аннотация. В статье раскрыты проблемы и особенности организации аудита расчетных операций предприятия. Рассмотрены нормативная база аудита, процедуры и методы, а также основные задачи при выполнении аудита и пути их достижения.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, методы аудита, платеже-



способність підприємства, процедури аудита, расчетные операции.

Annotation. The article deals with the problems and peculiarities of organizing audit of settlement operations of the enterprise. Considered regulatory audit framework, procedures and methods, as well as the main challenges in carrying out audits and ways to achieve them.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, audit techniques, the solvency of the company, the audit procedures, settlement transactions.

Розглядаючи організацію контролю за станом розрахунків, важливо зазначити, що її раціональне застосування сприяє зміцненню договірних і розрахункових відносин, надає можливість виконання зобов'язань перед покупцями щодо поставки продукції в заданому асортименті та належної якості, підвищення відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, зменшення дебіторської і кредиторської заборгованостей, підтримки належного рівня ділової активності, тобто поліпшення у цілому фінансового стану підприємства. Саме тому дане питання є актуальним та потребує значної уваги.

У процесі своєї діяльності суб'єкти господарювання вступають у різноманітні розрахункові відносини з постачальниками і підрядниками.

Підприємства здійснюють різні розрахунки як безготівкового порядку, так і з використанням готівкових коштів, векселів, товарообмінних операцій. Для попередження та уникнення різноманітних порушень і зловживань при здійсненні розрахункових операцій необхідний постійний та якісний контроль за проведенням та відображенням таких операцій в обліку.

Проблемам організації аудиту розрахункових операцій приділено значну увагу в працях таких вітчизняних науковців, як: Б. Ф. Усач, В. В. Сопко, К. О. Утенкова, Л. П. Кулаковська, Л. Н. Шкіря, Ф. Ф. Бутинець та інші.

Зважаючи на те, що основну частину придбаних сировини, матеріалів, напівфабрикатів, товарів і послуг підприємства отримують від постачальників, відповідно таку ж частину становлять розрахунки з постачальниками і підрядниками.

Головною метою аудиту розрахунків є встановлення правильності ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками за товарно-матеріальні засоби, послуги, підтвердження законності виникнення дебіторської і кредиторської заборгованостей, їхніх достовірності та реальності погашення відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту», яким встановлено загальні цілі незалежного аудитора та пояснюються характер і обсяг аудиту, призначеного для надання можливості незалежному аудитору досягнути цих цілей, висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками за отримані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги [1].

Необхідно розглянути основні завдання аудиту розрахункових операцій, сутність яких полягає у наступному: перевірка наявності, правильності оформлення первинної документації; перевірка законності виникнення та своєчасності погашення дебіторської і кредиторської заборгованостей; правильність відображення в обліку зобов'язань; дотримання фінансово-розрахункової дисципліни та її вплив на платоспроможність підприємства; перевірка правильності відображення інформації у реєстрах бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Перш за все, для досягнення поставлених завдань потрібно отримати аудиторські докази з використанням різних прийомів та джерел отримання інформації. Джерелами інформації для перевірки вказаних розрахунків є: законодавчі та нормативні акти, що регулюють питання організації обліку й оподаткування розрахункових операцій (Закон України «Про податок на додану вартість», П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 16 «Витрати», План рахунків бухгалтерського обліку, Інструкція щодо застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку тощо); наказ про облікову політику підприємства; договірні документація на постачання товарно-матеріальних засобів, виконання робіт і послуг; журнал реєстрації рахунків-фактур постачальників; рахунки-фактури постачальників; журнал реєстрації довіреностей на отримання товарно-матеріальних засобів; акти звіряння розрахунків; акти інвентаризації розрахунків; копії платіжних доручень; книга придбання товарно-матеріальних засобів; бухгалтерська звітність, облікові реєстри, обігові відомості, журнали-ордери 6 с.-г., 7 с.-г., 8 с.-г.; Головна книга [2].

При організації проведення аудиту розрахункових операцій для забезпечення якості проведеної роботи аудитором повинні бути визначені аудиторські методи та процедури.

Для вибору методу або процедури аудиту аудитор спирається на особисте професійне судження відповідно до мети та обставин замовлення аудиторської послуги, а також на особистий досвід та кваліфікацію.

Процедури складаються з певної послідовності застосовуваних методів. Проте слід пам'ятати, що будь-який метод контролю не «закріплений» за конкретною аудиторською процедурою. До складу аудиторських процедур можуть входити різні методи залежно від обставин замовлення. Якість аудиторської послуги напряму залежить від оптимальності підбору методичного прийому.

Перелік аудиторських процедур має плануватись відповідно до норм МСА 500 «Аудиторські докази», яким визначено, з чого складаються аудиторські докази під час аудиту фінансової звітності та відповідальність аудитора за розробку та виконання аудиторських процедур для отримання достатніх і прийнятих аудиторських доказів, що зможуть надати йому можливість сформулювати обґрунтовані висновки, на яких базуватиметься думка аудитора та які необхідні для проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками [3].

Проведення аудиту здійснюється окремо за кожним постачальником та документом на сплату. Отримання матеріалів в обліку повинно відобразитися записом: Д-т 20 «Виробничі запаси», 28 «Товари» та К-т рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

Для списання суми коштів, необхідних для розрахунку з постачальниками, записується: Д-т 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», К-т 31 «Рахунки в банках». Аудитор перевіряє правильність і своєчасність виконання договірних зобов'язань постачальниками і підрядниками за виконані роботи чи надані послуги. Аудит розпочинають з аналізу результатів інвентаризації кредиторської заборгованості за даними періодів на найближчу дату до початку аудиту.

Результати отриманих даних інвентаризації аудитор має звірити із сумами, які відображені в Головній книзі та балансі за рахунком 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» [3]. Особлива увага при цьому приділяється звірянню залишків кредиторської заборгованості на початок звітного періоду, які відображені в регістрах бухгалтерського обліку відповідно із залишками в попередньому звітному періоді, при цьому уточнюється реальність кредиторської заборгованості.

Проаналізувавши матеріали інвентаризації розрахунків, аудитор зможе розглянути облік сумнівних боргів, зробити перевірку обґрунтованості створення резерву сумнівних боргів і встановити законність списання їх з балансу.

Щоб оцінити достовірність первинних документів, за якими здійснено розрахункові операції, потрібно звірити різні документи на даному підприємстві та надіслати письмовий запит на підприємства, з якими проводились відповідні операції, про стан рахунків. Доцільно відбирати рахунки, за якими проводилися сторнувальні записи, записи щодо перерахування сум з одного рахунка на інший, а також ті, де складалися бухгалтерські проводки на підставі довідок [4].

Окремо мають бути розглянуті суми дебіторської та кредиторської заборгованостей з погляду виникнення боргу, причини і давності створення заборгованості, реальності її отримання. У випадку несплаченої заборгованості в установленний строк, вона має бути погашена, тому необхідно з'ясувати причини її непогашення у визначені терміни.

Позовна давність вираховується з моменту виникнення права на пред'явлення (подання) позову. З цього приводу слід перевірити, чи подавалися листи-нагадування про необхідність погашення боргу, чи висувалися претензії, чи передано матеріали юридичній службі підприємства для подання позову.

Аудит розрахункових операцій з постачальниками вимагає встановлення наявності договорів поставки товарів, перевірки доцільності придбання та умов їх здійснення, дотримання встановлених договором розрахунків. Щоб установити повноту оприбуткування матеріальних цінностей, слід зіставити дані про їхні кількість і вартість за платіжними документами (платіжним дорученням і вимогами-дорученнями) з даними документів на їхнє оприбуткування (рахунків, рахунків-фактур, товарно-транспортних накладних) і показниками аналітичного обліку розрахунків з постачальниками (реєстрів операцій за рахунками з постачальниками), книгами, картками складського обліку, звітами руху товарів. Звертається увага на правильність застосування постачальниками цін, тарифів за послуги [5]. Подібні факти виявляють зіставленням цін, указаних у рахунках постачальників, з цінами, вказаними в договорах.

Для формування повної неупередженої думки аудитором використовується процедура запиту в ході аудиторської перевірки. Її необхідність полягає в доповненні виконання аудитором інших процедур. Для здійснення даного запиту потрібно з використанням загального переліку контрагентів відібрати, враховуючи необхідний відсоток підтвердження, відповідний рівень суттєвості та запланованих аудиторських ризиків тих контрагентів, яким надіслано запити.

Аналітичні процедури являють собою оцінку фінансової інформації через аналіз правдоподібного взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими даними. Аналітичні процедури також включають усі необхідні дослідження ідентифікованих коливань чи взаємозв'язків, що суперечать іншій доречній інформації, або значно відрізняються від очікуваних показників [6]. Додаткові вказівки стосовно аналітичних процедур визначено в МСА 520 «Аналітичні процедури». Аналітичні процедури можуть виконуватися протягом усього процесу аудиту, що дає змогу підвищити його якість і скоротити витрати часу на проведення.

Далі, згідно з МСА 230 «Аудиторська документація», аудитор повинен своєчасно скласти аудиторську документацію, яка є достатніми та відповідними записами основ аудиторського звіту та доказами того, що аудит планувався та виконувався відповідно до МСА і застосованих законодавчих та нормативних вимог, тобто це запис виконаних аудиторських процедур, отриманих доречних аудиторських доказів і висновків, яких дійшов аудитор [7].

Підсумовуючи, слід зазначити, що раціональна організація обліку, аналізу та аудиту розрахункових операцій на підприємстві сприяє систематизації інформації та її аналізу, правильній оцінці достовірності даних та проведенню ефективного аудиту. Для досягнення високого рівня діяльності підприємства важлива ефективність його управління.

Науковий керівник – викладач Дейнеко Є. В.

Література: 1. МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/index.php?option=com>. 2. Новицька Н. В. Аудит як процедура контролю за станом платіжної системи суб'єкта господарської діяльності / Н. Новицька // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 3–4. – С. 77–80. 3. МСА 500 «Аудиторські докази» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/index.php?option=com>. 4. Павлюк В. В. Контроль і ревізія / В. В. Павлюк, В. М. Сердюк, Ш. М. Акаєв. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 195 с. 5. Нерушенко Я. О. Формування системи внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості з покупцями та замовниками на підприємстві / Я. О. Нерушенко, І. А. Козачок // Матеріали XVIII наук.-техн.конференції студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЗДІА, 2013 р. – Т. IV. – Запоріжжя, 2013. – С. 146. 6. МСА 520 «Аналітичні процедури» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/index.php?option=com>. 7. МСА 230 «Аудиторська документація» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/index.php?option=com>. 8. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю / Н. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 38–42.

МЕТОДИКА АУДИТУ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.6

Моргун Н.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто методика аудиту обліку основних засобів. Наведено методи, джерела інформації, методика та етапи аудиту основних засобів. Розглянуто важливі завдання аудиту основних засобів та інформаційну базу, що використовується під час здійснення аудиту основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, аудит, етапи аудиту.

Аннотация. В статье рассмотрена методика аудита учета основных средств. Приведены методы, источники информации, методика и этапы аудита основных средств. Рассмотрены важные задачи аудита основных средств и информационная база, которая используется при осуществлении аудита основных средств.

Ключевые слова: основные средства, аудит, этапы аудита.

Annotation. In the article the technique of audit of fixed assets. Methods of, information sources, methods and stages of the audit of fixed assets. Considered important tasks of fixed assets and auditing information database, which is used in carrying out the audit of fixed assets.

Keywords: fixed assets, audit, audit stages.

Розвиток ринку і ринкової інфраструктури в Україні, а саме: якість управління і прозорість фінансової звітності, стають основними критеріями, на які орієнтуються інвестори і кредитори, обираючи об'єкти для вкладення коштів. Важливе значення приділяється основним засобам як головному елементу матеріально-технічної бази



підприємства. Ефективність використання основних засобів залежить від організації, своєчасного отримання надійної і досить повної обліково-економічної інформації. У зв'язку з цим зростають роль і значення обліку як однієї з найважливіших функцій управління. Проте сучасна система організації бухгалтерського обліку основних засобів не може цілком задовольнити зростаючі інформаційні потреби управління.

Аудит основних засобів є невід'ємною частиною загального аудиту суб'єкта господарювання, оскільки основні засоби зазвичай мають більшу частку в майні підприємства, ніж інші необоротні активи. Тому аудитор при проведенні аудиторської перевірки основних засобів витрачає багато часу на отримання інформації про основні засоби.

Метою даної роботи є дослідження методики проведення аудиту основних засобів.

Дослідженню основних засобів та їхнього аудиту приділяли увагу у своїх працях такі науковці, як Ф. Бутинець [1], Г. Давидов, Н. Дорош, Б. Кругльак, Л. Кулаковська [2], В. Савченко, Б. Усач та багато інших.

Згідно з П(С)БО № 7, основні засоби – це матеріальні необоротні активи, які підприємство утримує з метою використання у процесі виробництва, реалізації або для здачі в оренду, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року.

Основні засоби є основною складовою матеріально-технічної бази підприємств, а тому проведення аудиту даних активів є надзвичайно важливим і складним завданням.

Мета аудиту, відповідно до МСА 200 «Ціль і основні принципи аудиту фінансової звітності» полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів [3].

Основні засоби підприємств і організацій незалежно від форм власності відображаються у бухгалтерському обліку і звітності за фактичними витратами на їх придбання, перевезення, встановлення, державну реєстрацію, які становлять їхню первісну вартість.

До складу основних засобів належать: земельні угіддя, будівлі, споруди, машини і обладнання, транспортні засоби, інструменти, виробничий і господарський інвентар, робоча та продуктивна худоба, багаторічні насадження тощо.

Аудит як форма інтелектуальної діяльності має деякі особливості організації та методики проведення. Міжнародні асоціації бухгалтерів та аудиторів узагальнили досвід організації та методики обліку й аудиту в країнах з різними формами власності та господарювання у вигляді міжнародних стандартів аудиту (МСА), які певною мірою можуть виконувати функції національних стандартів з обліку та аудиту.

Спочатку аудитору слід переконатися в правильності організації аналітичного обліку і визначити, чи всі основні засоби підприємства закріплено за матеріально відповідальними особами. Джерелами аудиту операцій з обліку основних засобів є первинні документи на їх надходження, вибуття і внутрішнє переміщення (акти прийому-здачі об'єктів, акти на списання, інвентарна картка, картка обліку руху основних засобів, інвентарний список, розрахунки амортизації), дані аналітичного і синтетичного обліку.

Аудитор перевіряє правильність ведення інвентарних карток індивідуального і групового обліку основних засобів, своєчасне заповнення всіх реквізитів у них. Якщо карток на окремі об'єкти немає, аудитор пропонує керівництву підприємства відновити аналітичний пооб'єктний облік основних засобів. Достовірність даних про наявність і рух основних засобів перевіряють зіставленням суми за інвентарною картою із сумою, показаною в описі інвентарних карток. Крім того, встановлюють відповідність даних аналітичного обліку основних засобів їхньому залишку по рахунку 10 «Основні засоби» на відповідні дати. Якщо є розбіжність між даними аналітичного і синтетичного обліку, то аудитор з'ясовує причини, винних осіб, визначає наслідки (недонарахування або зайве нарахування амортизації) і пропонує усунути недоліки.

Аудитор також перевіряє повноту і своєчасність проведення інвентаризації основних засобів, правильність відображення її результатів у бухгалтерському обліку. Цим самим він з'ясовує, чи можна довіряти результатам проведеної інвентаризації, щоб зменшити аудиторський ризик.

Повноту і своєчасність оприбуткування основних засобів можна визначити шляхом порівняння дати оприбуткування за рахунком 10 «Основні засоби» з датами, вказаними у первинних документах (актах введення в експлуатацію, актах прийому-передачі основних засобів тощо).

Слід документально перевірити операції зі списання основних засобів, правильність їхнього оформлення, законність і доцільність вибуття і відображення його в обліку. Аудитор також перевіряє правильність переоцінки основних засобів за відновної вартості, її відображення в бухгалтерському обліку.

Перевіркою правильності проведення річної інвентаризації основних засобів слід з'ясувати, чи реально відображені в балансі підприємства у статті «Основні засоби» їх первісна (балансова) та залишкова вартість, а також сума нарахованого зносу. Причому ця сума стосується як власних, так і орендованих основних засобів.

Отже, аудит основних засобів доцільно проводити за такими етапами [4]:

I. На першому етапі аудитор ознайомлюється з:

- нормативно-правовими аспектами проведення операцій з основними засобами на підприємстві;
- рішеннями власника на проведення операцій з основними засобами;
- організацією бухгалтерського та податкового обліку основних засобів.

II. На другому етапі здійснюється аудит наявності основних засобів, який може бути проведений двома способами:

- через інвентаризацію (у разі невеликої кількості засобів) за умови визначення в договорі на проведення аудиту права присутності аудитора при проведенні інвентаризації;
- документальною перевіркою.

Другий спосіб полягає в тому, що об'єкт основних засобів вважають наявним, якщо існує документ, який підтверджує його придбання, отримання на безоплатній основі, створення тощо, акт приймання-передачі (форма № 03-1), в реєстрах обліку зроблено відповідний запис. У разі відсутності згаданих документів або записів актив не вважається наявним, тому він не може бути включеним до балансу.

III. На третьому етапі проводять аудит господарських операцій з основними засобами.

Можемо зробити висновок, що якість аудиту основних засобів і нематеріальних активів тісно взаємопов'язана з методикою аудиту. Аудитор повинен дотримуватись методики проведення аудиту основних засобів і нематеріальних активів, яка впливає на якість аудиту і надання аудиторських послуг, та завдань, поставлених перед аудитором. Чим вище якість інформації, сформованої в системі бухгалтерського обліку, тим вище впевненість користувача професійної думки аудитора в правильності прийняття та здійснення економічних рішень у майбутньому.

Науковий керівник – викладач Дейнеко Є. В.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник [для студ. вузів спец. «Облік і аудит»] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2005. – 512 с. 2. Кулаковська Л. П. Основи аудиту / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2002. – С. 495. 3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. – К. : ТОВ «ШФМЦАУ «Статус», 2006. – 1152 с. 4. Бразілій М. Н. Організація і методика аудиту основних засобів та шляхи його вдосконалення / М. Н. Бразілій, М. М. Тимошенко // Економіка та держава. – 2011. – № 24. – С. 104–109.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ СПІВВІДНОШЕННЯ ФІНАНСОВИХ САНКЦІЙ ТА АДМІНІСТРАТИВНИХ ШТРАФІВ У НАЦІОНАЛЬНОМУ ОПОДАТКУВАННІ

УДК 336.263

Мудрак А. Ю.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті було проаналізовано сутність фінансових санкцій та адміністративних штрафів за здійснення податкових правопорушень і виявлення найбільш ефективного їх співвідношення в національному оподаткуванні.

Ключові слова: фінансові санкції, адміністративні штрафи, правопорушення, органи державної фіскальної служби, державний бюджет, місцевий бюджет, компенсаційний характер.

Аннотация. В данной статье была проанализирована сущность финансовых санкций и административных штрафов за совершение налоговых правонарушений и выявление наиболее эффективного их соотношения в национальном налогообложении.

Ключевые слова: *финансовые санкции, административные штрафы, правонарушения, органы государственной фискальной службы, государственный бюджет, местный бюджет, компенсационный характер.*

Annotation. *In the article reasonable requirement on the conduct of sale of commodities. Essence of sale and documentary registration of account of commodities are exposed with a discount on enterprises. "Law is considered on the protection of consumers" and requirements are envisaged to them to the price during an action.*

Keywords: *financial penalties, administrative fines, violations, state fiscal service, the state budget, local budget, compensatory.*

Актуальність визначення економічної ефективності співвідношення фінансових санкцій та адміністративних штрафів в оподаткуванні для національної економіки обумовлена введенням в силу податкової реформи, а отже, необхідністю підтримання виконання норм податкового законодавства та внесених змін.

Розглянемо сутність фінансової санкції. Згідно з п. 14.1.265 ст. 14 ПКУ, штрафна санкція (фінансова санкція, штраф) – плата у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового чи іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на контролюючі органи, а також штрафні санкції за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності [2].

Фінансова санкція є формою реагування держави на порушення податкового законодавства, що регулює порядок акумулювання, розподілу і використання державного та місцевих бюджетів України, а також є зовнішнім матеріальним вираженням державно-владного примусу за вчинення податкового правопорушення.

Відмінною рисою фінансових санкцій, що закріплюють заходи відповідальності за правопорушення в сфері оподаткування, виступають вказівки на несприятливий характер наслідків, які містяться в них. У таких санкціях закріплено державний примус правопорушника.

Дієвість податкових санкцій значною мірою залежить від ефективності роботи державної фискальної служби та господарських судів.

Правові основи та практика їх застосування можуть чинити істотний вплив на фінансовий стан суб'єктів господарювання [5].

Специфічні ознаки, що дозволяють відрізнити фінансові санкції від адміністративних штрафів в оподаткуванні:

- вони передбачені нормами податкового кодексу;
- підставою застосування є вчинення податкового правопорушення, яке полягає в невиконанні правопорушником податкового обов'язку;
- застосовуються до платників податків – фізичних осіб та організацій;
- суми штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) зараховуються до бюджетів, до яких зараховуються відповідні податки та збори згідно зі ст. 113 ПКУ [2];
- мають репресивно-каральний характер, який реалізується як покарання від імені держави й усунення негативних наслідків, викликаних правопорушенням;
- застосовуються до платників податків органами державної фискальної служби.

Фінансові штрафи спрямовані насамперед на компенсацію від недоотриманих вчасно податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів, на примусове виконання податкових обов'язків; спрямовані на усунення шкоди, заподіяної фінансовим правопорушенням, і покарання правопорушника.

Розглянемо адміністративний штраф: відповідно до ст. 27 КпАП України, він є грошовим стягненням, що накладається на громадян і посадових осіб за адміністративні правопорушення у випадках і розмірі, встановлених зазначеним кодексом та іншими законами України [1].

З усіх видів стягнень, передбачених кодексом України про адміністративні правопорушення, податковим органам надане право використовувати лише адміністративні штрафи [3].

Розмір штрафу залежить від періодичності здійснення правопорушень. Зокрема, за умови здійснення протягом року після накладення адміністративного штрафу однорідного правопорушення розмір штрафу, що накладається повторно, зростає.

Підставою адміністративної відповідальності за порушення податкового законодавства є наявність адміністративного правопорушення – вина (умисна чи необережна) дія чи бездіяльність, що посягає на суспільні відносини, які охороняються законом, за що законодавством передбачена адміністративна відповідальність. До адміністративної відповідальності можуть бути притягнуті фізичні та посадові особи, винні в порушенні податкового законодавства [4].

Якщо рішення про застосування фінансових санкцій приймається лише на підставі акта перевірки, то для ухвалення постанови про накладення адміністративного стягнення обов'язковою умовою є протокол про адміністративне правопорушення, який має відповідати вимогам ст. 256 КпАП. Протокол підписують працівник податкового органу, який його складає, та порушник. За відсутності протоколу немає і будь-яких правових підстав для накладення адміністративного штрафу [7].

Адміністративні санкції становлять міру адміністративного впливу за допомогою адміністративно-правових норм, що містять осуд винного та його вчинку і що припускають негативні наслідки для правопорушника. Особливостями адміністративної відповідальності та застосування адміністративних штрафів є, що вони не тягнуть за собою судимості; застосовуються відносно до найменш значних податкових правопорушень (проступків), які за своїм характером, відповідно до закону, не тягнуть кримінальної відповідальності; не мають тяжких правових наслідків [4].

Адміністративна відповідальність настає лише за умови вини громадянина чи посадової особи, тобто коли протиправне діяння (дія чи бездіяльність) було вчинене умисно або з необережності.

Необхідною умовою притягнення до адміністративної відповідальності є наявність протоколу про адміністративне правопорушення [6]. Відповідно до ст. 255 КУАП, протоколи про правопорушення мають право складати уповноважені на те посадові особи: органи внутрішніх справ (ст. 156), органи державної податкової служби (ст. 163-1 163-4; 166-6), спеціально уповноважений орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу та Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ст. 166-9), а також органи державної податкової служби України та внутрішніх справ (ст. 164-1; 164-2; 164-5).

Складені в законний спосіб протоколи про адміністративне правопорушення розглядаються уповноваженими на те органами [6].

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна виокремити суттєві відмінності між фінансовою і адміністративною відповідальністю, і як їх наслідок – застосування фінансових санкцій і адміністративних штрафів:

- 1) різні нормативні та фактичні підстави застосування даних видів відповідальності;
- 2) розходження в цілях (основною метою адміністративної відповідальності є покарання, фінансової – компенсація збитків);
- 3) різне коло суб'єктів (суб'єктами адміністративної відповідальності є лише фізичні особи, фінансової – як фізичні, так і юридичні особи);
- 4) різний склад органів, на які покладається обов'язок застосовувати заходи даних видів юридичної відповідальності;
- 5) різні процесуальні підстави адміністративної та фінансової відповідальності; 6) відмінність характеру застосовуваних санкцій, різний їх розмір, різна методика їх обчислення, відмінність правових наслідків, які наступають в результаті реалізації даних видів юридичної відповідальності тощо [8].

Під час формування стратегії управління в галузі оподаткування, планування бюджетних доходів та витрат пропонується на етапі законотворчості надавати перевагу використанню фінансових санкцій, а не адміністративних штрафів, що буде найбільш ефективним з економічної точки зору. Оскільки фінансові санкції в оподаткуванні спрямовані на заповнення фінансових втрат держави, на усунення шкоди, заподіяної протиправними діями, на примусове виконання податкових обов'язків (ст. 122–123; 126–128 ПКУ) та на компенсацію збитків, хоча й мають за своєю суттю каральний характер (117–121; 123-1; 124), попереджують настання податкового правопорушення, а також спрямовані на виправлення і покарання порушників податкового законодавства. Саме цим вони розходяться в цілях з адміністративною відповідальністю, основною метою якої є покарання. Також фінансові санкції застосовуються до платників податків фізичних осіб та організацій, а адміністративні штрафи – тільки до фізичних та посадових осіб, винних у порушенні податкового законодавства, тобто коло осіб є більшим. Суми штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) зараховуються до бюджетів, до яких, згідно із законом, зараховуються відповідні податки та збори.

Науковий керівник – старший викладач Коновалов М. І.

Література: 1. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Бандурка О. М. Податкове право / О. М. Бандурка, В. Д. Понікаров, С. М. Попова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>. 4. Богомазова К. К. Юридична відповідальність за податкові правопорушення за законодавством України / К. К. Богомазова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.du.nauka.com.ua/?op=1&z=604>. 5. Грязнова А. Г. Фінанси : підручник / А. Г. Грязнова, Е. В. Маркіна. – М. : Фінанси і статистика, 2004. – 504 с. 6. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України / За заг. ред. М. Я. Азарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/comentsnk.html>. 7. Орлюк О. П. Фінансове право : навч. посібник / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 528 с. 8. Трипольська М. І. Фінансово-правова та адміністративна відповідальність: порівняльно-правова характеристика / М. І. Трипольська // Науковий вісник академії муніципального управління. Серія «Право». – 2010. – Вип. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_GumNvamu_pr/2010_l/15.pdf.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ГАЛУЗІ ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 336.225.682

Мудрак А. Ю.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті надано оцінку правопорушенням та юридичній відповідальності в галузі оподаткування в різних країнах та проаналізовано законодавство зарубіжних країн стосовно питань санкцій за податкові правопорушення

Ключові слова: податкове правопорушення, санкції, злочини, кримінальні проступки, діяння, штраф, позбавлення волі.

Аннотация. В статье дана оценка правонарушениям и юридической ответственности в сфере налогообложения в разных странах и проанализировано законодательство зарубежных стран касательно вопросов санкций за налоговые правонарушения.

Ключевые слова: налоговое правонарушение, санкции, преступления, уголовные проступки, деяния, штраф, лишение свободы.

Annotation. The article assesses the violations and legal liability in the field of taxation in different countries and analyzed the law of foreign countries regarding issues of sanctions for tax offenses.

Keywords: tax offense, sanctions, crime, criminal offenses, acts fine, imprisonment.

На сьогодні питання вивіреного та зваженого застосування зарубіжного досвіду є досить актуальним внаслідок недостатності національного досвіду регулювання податкових відносин при ринковій економіці яка до того ж обумовлена дією міжнародних інтеграційних процесів. При цьому чимало розвинутих країн світу вже мають певний регулятивно-прикладний досвід застосування відповідальності за порушення вимог законодавства у галузі оподаткування та виробили власні моделі побудови спеціальних контролюючих органів і системи оподаткування.

У країнах континентальної системи права податкові правопорушення, за які передбачена відповідальність, за тяжкістю скоєного поділяються на злочини та кримінальні проступки (у Франції – на злочини, кримінальні делікти і кримінальні проступки). В основі такого поділу лежать передбачені санкції.

Німецьке законодавство серед правопорушень, за які передбачена кримінальна відповідальність, виокремлює Verbrechen (нім. злочини) – діяння, карані позбавленням волі на строк понад одного року, і Vergehen (нім. делікти) – діяння, карані позбавленням волі на термін менш одного року або грошовими покараннями. За кримінальними податковими правопорушеннями в німецькому праві слідує податкові адміністративні правопорушення – Ordnungswidrigkeiten (нім. проступки) – порушення податкового законодавства, карані адміністративними штрафами.

Так, згідно з § 370 Положення про податки, адміністративним правопорушенням визнається ухилення від сплати податків з легковажності. Таке податкове адміністративне правопорушення може бути покаране адміністративним штрафом на суму до 100 тис. євро. Стягнення не призначається, якщо винний повідомить про неточність або неповноту раніше поданої ним декларації до того, як йому або його представнику стане відомо про порушення кримінального чи адміністративного переслідування [1].

В Італії податкові кримінальні правопорушення поділяються на злочини (delitti) та кримінальні проступки (contravvenzioni). Податкові злочини караються позбавленням волі і штрафом, а вчинення кримінальних проступків може спричинити застосування арешту та відшкодування збитків (йдеться про основні покарання). Італійське податкове законодавство допускає, що діяння, що є податковим проступком, за певних умов стає злочином. Так, відповідно до ст. 97 Декрету Президента Республіки від 29.09.73 «Про справляння прибуткового податку», дії особи по здійсненню шахрайських операцій зі своїм або чужим майном з метою уникнути сплати податків складають злочин, що тягне покарання у вигляді тюремного ув'язнення на строк до трьох років. Шахрайські дії завжди є підставою для кваліфікації діяння не як проступку, а як злочину.

В Іспанії податкові правопорушення, що тягнуть за собою кримінальну відповідальність, можуть бути деліктами (delitos) – діяннями, які ведуть за собою тяжкі покарання (las penas graves), і кримінальними проступками

(faltas), за які передбачаються легкі покарання (las penas leves). Процедура розгляду кримінальних проступків має спрощений характер і здійснюється зазвичай усно [1].

Новий Кримінальний кодекс Франції (1992) зберіг тричленну систему кримінальних правопорушень: злочини (crimes), делікти (delits) та кримінальні проступки (contraventions). Злочини тягнуть за собою кримінальні покарання (позбавлення громадянських прав, посилення, термінове позбавлення волі, термінове тюремне ув'язнення тощо), делікти – виправні покарання (арешт на термін більше двох місяців і штраф на суму понад 10 000 євро). Крім того, практичне значення наведеної класифікації кримінальних правопорушень виявляється і в тому, що відповідальність за замахи на податковий злочин настає в обов'язковому порядку, за замахи на делікти – тільки в тих випадках, коли в правовій нормі прямо говориться про це, а за замахи на кримінальний проступок кримінальної відповідальності не передбачено взагалі [1].

Щоб протистояти діям недобросовісних платників податків, порушення при оподаткуванні законодавством багатьох країн віднесені до податкових злочинів та проступків. Коло злочинних дій, пов'язаних зі сплатою податків, у кожній конкретній країні відрізняється своїми особливостями. Слід зазначити, що кримінальні санкції за злочини у сфері оподаткування встановлюються не кримінальними кодексами, а нормами, які входять до податкового законодавства.

В США, наприклад, на рівні федерації відповідальність за злочини у сфері оподаткування регулюється Кодексом внутрішніх державних доходів 1954 р., у Франції – Загальним кодексом про податки 1950 р., у Німеччині – Положенням про податки 1977 р., а у Великобританії та Італії – окремими спеціальними законодавчими актами про податки [2].

В США за неправильно заповнену податкову декларацію може бути накладено штраф до 1 тис. доларів. Незаповнення податкової декларації в установленій строк також є злочином, навіть якщо платник податків зовсім нічого не повинен сплачувати [3].

Судові позови за справами про несплату або недоплату податків порушуються тільки тоді, коли йдеться про велику суму або несплати мають регулярний характер, але понад 90 % таких справ закінчуються судимістю обвинувачених. За ухилення від сплати податків в США передбачається ув'язнення до 5 років та штраф у розмірі 100 тис. доларів (для корпорацій – до 500 тис. доларів). В американському суді доказами свідомої несплати податків є: підrobка фінансових документів; відмова їх пред'явлення; заняття трудовою або підприємницькою діяльністю за підrobленими документами або від імені підставних осіб; наявність значних сум, походження яких не підтверджене документами, а також якщо у податковій декларації не вказане джерело доходу. Діє принцип: платник податку на вимогу податкових органів повинен документально підтвердити законне надходження всіх коштів, які він має і мав у минулому [3].

Італійський досвід діяльності органів контролю за сплатою податків викликає певний інтерес в силу деякої подібності до вітчизняної практики функціонування податкових органів.

В Італії офіційний представник компанії (особа, відповідальна за сплату компанією податків, а також за складання, подання податковій владі документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків) може бути підданий тюремному ув'язненню на термін від трьох місяців до трьох років у тому разі, якщо податкова декларація компанії представлена з простроченням більш ніж на один місяць, а сума декларованого прибутку перевищує 5 млн євро. Якщо сума декларованого прибутку перевищує 30 млн євро, термін тюремного ув'язнення не може бути менше за один рік [2].

Кримінальними злочинами у сфері оподаткування в Італії визнаються: незаповнення декларації та прострочення термінів її подання; заниження розміру доходу; виписка та використання фіктивних рахунків-фактур. Кримінальне покарання за вчинення вказаних злочинів не перевищує трьох років, широко застосовуються штрафи [4].

Досить цікавий також досвід діяльності податкових органів Іспанії. В цій країні існує досить помірна система оподаткування, мінімізовані попереджувальні заходи, які гарантують сплату обов'язкових платежів, що приймає велику кількість закордонних компаній для заняття підприємницькою діяльністю на території Іспанії.

Найбільша кількість справ, що розслідуються підрозділами у складі Податкового агентства, пов'язана з шахрайством з податком на додану вартість. Серед них – оформлення фальшивих рахунків при відсутності реального факту купівлі-продажу; продаж за готівку (прихована реалізація); фальсифікація бухгалтерських документів. За такі порушення законодавством Іспанії передбачено кримінальну відповідальність до 6 років ув'язнення, а також 600-відсоткові штрафні санкції [4].

Певні особливості у визначенні відповідальності за порушення податкового законодавства має Російська Федерація. Так, відповідно до ст. 106 Податкового кодексу Російської Федерації, податковим правопорушенням визнається винне протиправне діяння (дія або бездіяльність) платника податків, податкового агента та інших осіб, за яке встановлена відповідальність. При цьому до відповідальності за вчинення податкових правопорушень можуть залучатися організації та фізичні особи.

Якщо платник податків здійснив не менше двох податкових правопорушень, то податкові санкції застосовуються до нього за кожне таке правопорушення окремо без поглинання менш суворої санкції більш суворою.

У Японії відповідальність за податкові злочини передбачена в численних актах так званого кримінально-адміністративного законодавства [5].

У Франції основним законодавчим актом, що регулює питання відповідальності за податкові злочини, є Загальний кодекс про податки 1950 р. (в редакції, затвердженій Декретом № 90-798 від 10.09.90).

У Великобританії законодавство про відповідальність за податкові правопорушення не систематизовано. До джерел права належать як законодавчі акти, так і норми загального права.

В Іспанії кримінально-правова відповідальність за податкові правопорушення може встановлюватися як у формальних законах, прийнятих Генеральними Кортесами, які санкціонуються главою держави, так і в матеріальних законах, прийнятих іншими державними органами в делегованих законах, законодавчих декретах, ордонансах або надзвичайних законах.

Необхідно підкреслити, що у багатьох зарубіжних країнах склади злочинів, що вчинюються у галузі оподаткування, містяться не у кримінальних кодексах, а в податкових (наприклад, у Кодексі внутрішніх доходів США 1986 р.) або в окремих спеціальних законодавчих актах (наприклад, в Акті про злочини (податкові делікти) Австралійського Союзу 1980 р.). У деяких країнах склади злочинів, що посягають на соціальні цінності, пов'язані з оподаткуванням, знаходяться як у кримінальних кодексах, так і у некодифікованих законодавчих актах залежно від виду таких цінностей та конкретних традицій розвитку законодавства. Так, у ФРН, де Положення про податки і збори 1977 р. є основним джерелом податкового кримінального права. Кримінальний кодекс ФРН все ж містить деякі норми про відповідальність за злочини, пов'язані з оподаткуванням, зокрема за підробку (§ 148 КК) і підготовку до підробки (§ 149 КК) знаків оплати, зокрема мита та інших платежів, які стягуються митними органами; незаконне підвищення посадовими особами розмірів податків та інших обов'язкових платежів (§ 353 КК); порушення податкової таємниці (§ 355 КК) [6].

В Австралії самостійним злочином визнається відмова особи відповідати на запитання податкових службовців [7].

У США, наприклад, кримінальна відповідальність за податкові ухилення настає за такими статтями Кодексу внутрішніх доходів США, як: замах на ухилення або порушення сплати податків (ст. 7201); умисне неподання податкових декларацій, ненадання інформації або несплата податків (ст. 7203); шахрайські чи недостовірні заяви (ст. 7206); неправдиві податкові декларації, заяви чи інші документи (ст. 7207) тощо. Склади цих злочинів розмежовуються залежно від активності чи пасивності поведінки винних осіб, настання чи ненастання наслідків у вигляді неотримання бюджетом відповідних коштів тощо. Всі вказані вище склади злочинів характеризуються умисною формою вини. Одним із найтяжчих злочинів вважається злочин, передбачений ст. 7201 (замах на ухилення або порушення сплати податків). Незважаючи на назву даної статті, вона передбачає відповідальність за закінчений злочин, який вчинюється умисно шляхом будь-яких активних дій, спрямованих на ухилення від сплати податків (наприклад, внесення до декларації відомостей, що занижують вартість майна, яке підлягає оподаткуванню), внаслідок котрих бюджетом не отримано відповідні кошти [8].

За податкові правопорушення на американські корпорації накладаються додаткові понад звичайні суми податків, нараховуються штрафи і пеня. Штраф за порушення строків подання декларацій не може перевищувати 25 % суми нарахованого податку (у разі затримки не довше двох місяців). У випадку приховування прибутків податок, нарахований на прихований дохід згідно з установленою ставкою для даної категорії доходів, додатково підвищується на 75 %.

В Італії санкції за порушення податкового законодавства мають не лише фінансовий і адміністративний характер стосовно корпорацій як юридичних осіб, але й передбачають кримінальну відповідальність посадових осіб. У разі неподання або несвоєчасного подання декларації про доходи за підсумками року податок стягується у 2-4-кратному розмірі. Якщо в декларації показано нижчий дохід, ніж виявлено під час перевірки, штраф сягає одного або двох податкових окладів залежно від репутації платника, розміру шкоди, завданої фіску тощо.

Аналізуючи законодавство зарубіжних країн з питань санкцій за податкові правопорушення, можна виявити два основні підходи [1].

Перший – «американський» – характеризується застосуванням жорстких санкцій за податкові правопорушення, криміналізацією значної кількості податкових деліктів.

Так, згідно з Кодексом внутрішніх державних доходів (§ 7203, розд. 26 Зводу законів США), запізнення з подачею податкової декларації може кваліфікуватися як кримінально каране діяння. У разі визнання провини підсудного суд може позбавити його волі на строк до одного року і накласти на нього штраф. При спробі ухилитися від сплати податку поданням неправдивої декларації про доходи обвинувачений може бути засуджений до позбавлення волі на п'ять років і штрафу до 5 тис. доларів.

Друга тенденція зарубіжного законодавства в питанні встановлення податкових санкцій – так званий європейський підхід – відрізняється більш гуманним ставленням до порушників податкових приписів. Одним із напрямків реформування податкового законодавства європейських держав є декриміналізація низки податкових

деліктів. Кримінальні покарання нерідко замінюються різними доплатами до податків, установлених не судами, а адміністративними органами.

Повторне вчинення податкового правопорушення однією і тією ж особою призводить до значного збільшення розміру штрафних санкцій (повторний штраф). Так, у Законі Швейцарії «Про прямиий федеральний податок» за неподання в термін декларації та іншої інформації, необхідної податковій адміністрації, штраф, передбачений у розмірі від 1000 франків, у разі повторного порушення збільшується в десять разів (від 10 000 франків) [1].

За подання бухгалтерського звіту зі спотворенням частини суми, що підлягає оподаткуванню (за умови, що спотворення перевищує одну тисячу франків або 1/10 доходів), французьким Загальним кодексом про податки (ст. 1741) в якості покарання передбачено штраф від 5 тис. до 250 тис. євро та/або тюремне ув'язнення на термін від одного до п'яти років. У разі повторного вчинення правопорушення протягом п'яти років винна особа карається штрафом від 15 тис. до 700 тис. євро і тюремним ув'язненням на строк від чотирьох до десяти років.

Поряд з основними санкціями за податкові злочини і проступки (позбавлення волі, кримінальний арешт, штраф тощо) можуть застосовуватися і різні додаткові санкції (конфіскація майна, придбаного на кошти, приховані від оподаткування; позбавлення прав на прибуток, яку винний міг би отримати за угоду, зроблену до застосування; заборона брати участь у публічних торгах; заборона на роботу в державних установах; обмеження у виборчих правах, а також позбавлення інших цивільних прав: носити зброю, бути опікуном, піклувальником, виступати свідком тощо). Неплатників податків суд може позбавити водійських прав (одне з найбільш відчутних і дієвих покарань на Заході), а також права комерційної діяльності. Так, за французьким законодавством міністр юстиції і міністр економіки і фінансів спільним наказом можуть тимчасово заборонити винній особі займатися безпосередньо або через довірених осіб комерційною або промисловою діяльністю (ст. 1750 Загального кодексу про податки) [1].

Відтак, юридична відповідальність в Україні є більш дояльною та м'якою порівняно з європейськими країнами, де крім основних санкцій можуть застосовуватися додаткові санкції, зазначені вище. Тому для вдосконалення вітчизняної системи юридичної відповідальності у сфері оподаткування з метою зменшення податкових правопорушень доцільним є запозичення з зарубіжного досвіду таких видів відповідальності (стягнень), як-от: конфіскація майна, придбаного на кошти, приховані від оподаткування; заборона займати управлінські посади на підприємствах, установах, організаціях незалежно від форми власності та підпорядкування; заборона займатися безпосередньо або через довірених осіб комерційною діяльністю.

Шляхи та порядок імплементації запропонованих змін до системи існуючих санкцій в галузі оподаткування, а також обґрунтування механізмів застосування цих заходів можуть бути предметом подальших наукових досліджень.

Науковий керівник – старший викладач Коновалов М. І.

Література: 1. Козырин А. Н. Налоговые преступления и проступки: опыт зарубежных стран / А. Н. Козырин // Налоговый вестник. – 1998. – № 8. – 304 с. 2. Орлюк О. П. Финансовое право : навч. посібник / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 528 с. 3. Платонова Я. В. Зарубіжний досвід США / Я. В. Платонова // Податкова поліція. – 1999. – № 9. 4. Соловьев И. П. Организация борьбы с налоговыми правонарушениями и преступлениями в зарубежных странах / И. П. Соловьев // Налоги. – 1999. – Вып. 2. – С. 48. 5. Нака Е. Кейхо сорон (Загальна частина кримінального права) / Нака Есікацу. – Токіо, 1972. – С. 3. 6. Дудоров О. Кримінальне переслідування податкових злочинів (за законодавством Федеративної Республіки Німеччини) / О. Дудоров // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1999. – № 2. – С. 27. 7. Белінський О. Відповідальність за окремі правопорушення у сфері оподаткування / О. Белінський, В. Філіпов, В. Лобач // Право України. – 1996. – № 8. – С. 17–20. 8. Гревцова Р. Кримінальна відповідальність за злочини у сфері оподаткування: досвід України у світовому контексті / Р. Гревцова // Право України. – 2000. – № 11. – С. 95–99.

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ІНДИКАТОРІВ ОЦІНКИ РОБОТИ ОРґАНІВ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

УДК 336.227 (477)

Надточей І. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Сучасна система управління розвитком фіскальної служби України вимагає застосування певного інструментарію для вимірювання поточного стану діяльності з надання публічних послуг контролюючими органами і подальшого порівняння його з поставленими орієнтирами.

Ключові слова: ключові індикатори результативності, показники ефективності і результативності, платники податків.

Аннотация. Современная система управления развитием фискальной службы Украины требует применения определенного инструментария для измерения текущего состояния деятельности по предоставлению публичных услуг контролирующими органами и последующего сравнения его с поставленными ориентирами.

Ключевые слова: ключевые индикаторы результативности, показатели эффективности и результативности, налогоплательщики.

Annotation. Modern development of the control system of fiscal service of Ukraine requires the use of a specific tool to measure the current state of the activities of providing public services regulatory bodies and then compare it with the set guidelines.

Keywords: key performance indicators, indicators of efficiency and effectiveness, the taxpayers.

Спроби впровадження індикаторів оцінювання ефективності роботи контролюючих органів вже відбувалися, зокрема у таких документах, як: Наказ ДПА України від 17.04.08 № 262 та Стратегічний план розвитку Державної податкової служби України на період до 2013 р. Але запропоновані у цих документах системи індикаторів надто узагальнено відображали результати діяльності контролюючих органів і фактично не інформували про покращення внутрішніх процесів підвищення кваліфікації персоналу, зрілість інформаційної інфраструктури й інші аспекти діяльності. В результаті призупинення дії цих нормативних актів на даний час відсутня система оцінки ефективності роботи контролюючих органів.

Дослідженнями показників рейтингових оцінок роботи контролюючих органів та розробкою авторських методик займалися такі вчені, як: Г. М. Білецька, Н. Г. Шкуренко, Д. В. Куніцин, Є. С. Синиціна, Л. А. Худяєва та інші, але на сьогодні залишається проблемою вибір критеріїв, за допомогою яких можна оцінити роботу контролюючих органів.

Метою дослідження є обґрунтування вибору індикаторів результативності, на основі яких можна буде проводити оцінку роботи органів фіскальної служби України для підвищення ефективності адміністрування податків.

Ключові індикатори результативності (*key performance indicators (KPI)*) – це кількісні та якісні показники, які на регулярній основі використовуються для оцінки прогресу організаційної структури відносно поставлених цілей, зокрема роботи контролюючих органів [1]. Система ключових індикаторів результативності є досить поширеною в органах державного управління розвинених країн з метою оптимізації управління даними структурами, мінімізації витрат і підвищення ефективності у розрізі чітко визначених критеріїв. Тобто такі індикатори можна використовувати й для підвищення продуктивності та ефективності роботи контролюючих органів; зменшення адміністративного навантаження на платників податків; покращення обслуговування платників податків тощо.

Для реалізації поставленої мети пропонується розглянути позитивний досвід використання показників для оцінки контролюючих органів у Російській Федерації і Чеській Республіці, виходячи з відповідності наступним критеріям: доступність населенню, а також гласне розміщення розрахунків ключових індикаторів результативності у сфері адміністрування податків; дієвість даної системи; охоплення кількісних і якісних показників процесу адміністрування податків.

Для детальної оцінки ефективності податкового контролю контролюючими органами Російської Федерації використовується сукупність показників, представлених у табл. 1 [2; 3].

Основним недоліком розглянутих показників оцінки ефективності контролюючих органів Російської Федерації є те, що їх розрахунок здійснюється безпосередньо працівниками контролюючих органів, а це призводить до сумніву в об'єктивності одержуваних оцінок.

Таблиця 1

Показники оцінки контролюючих органів Російської Федерації

Показники	Розрахунок показника
1. Кількість перевірок на одного співробітника, <i>КПС</i>	$\frac{\text{Кількість проведених перевірок}}{\text{Чисельність фахівців з основної діяльності інспекції}}$
2. Навантаження на контролюючий орган, <i>H</i>	$\frac{\text{Кількість платників податків, які перебувають на обліку}}{\text{Чисельність фахівців з основної діяльності інспекції}}$
3. Охоплення платників податків перевітками, <i>КО</i>	$\frac{\text{Кількість платників податків, які перевіряються}}{\text{Кількість платників податків}}$
4. Коефіцієнт результативності перевірок	$\frac{\text{Кількість перевірок, в яких виявлено порушення}}{\text{Кількість перевірок}}$
5. Результативність перевірок на одного фахівця, <i>КРС</i>	$\frac{\text{Кількість перевірок, в яких виявлено порушення}}{\text{Чисельність фахівців основної діяльності}}$
6. Питома вага донарахованих сум у загальній сумі надходжень	$\frac{\sum \text{додаткових нарахувань}}{\sum \text{загальна сума податкових надходжень}}$
7. Коефіцієнт арбітражності, <i>Кар</i>	$\frac{\sum \text{недоїмки, пені, установлені арбітражним судом}}{\sum \text{недоїмки, пені, пред'явлені контролюючими органами}}$

Відомості, за допомогою яких здійснюється розрахунок показників, є доступними лише для самих контролюючих органів. Це відбувається через те, що частина інформації не може бути надана зовнішнім користувачам у зв'язку з обмеженнями, встановленими законодавством про податки і збори щодо податкової таємниці.

Що стосується досвіду Чеської Республіки, то розглянемо показники, які використовуються для оцінки роботи контролюючих органів, у табл. 2 [4].

Таблиця 2

Показники оцінки контролюючих органів Чеської Республіки

Показник	Розрахунок показника
1. Показник, що характеризує продуктивність діяльності контролюючих органів, зайнятих адмініструванням державних доходів:	
1.1. Адміністративні витрати на одного співробітника податкового відомства, <i>Срив</i>	$\frac{\text{Загальна сума адміністративних витрат, пов'язаних зі справлянням податків та зборів}}{\text{Загальна чисельність робітників}}$
2. Показники, що характеризують результативність роботи контролюючих органів та стимулювання добровільної сплати податків та платежів:	
2.1. Кількість коригувань, здійснених у межах перевірок, <i>ФАUD</i>	$\frac{\text{Кількість проведених перевірок, в результаті яких було змінено податкове зобов'язання}}{\text{Загальна кількість перевірок (за рік)}}$
2.2. Показник заборгованості, поверненої у поточному році, <i>ФДЕВТ</i>	$\frac{\text{Сума заборгованості сплачена в аналізованому році}}{\text{Загальна сума доходів аналізованого року}}$
2.3. Проведення досліджень щодо підвищення стимулів до добровільного виконання податкових зобов'язань	Розраховується на основі проведених опитувань платників податків
3. Показники якості робочої сили:	
3.1. Ставлення суспільства до якості та професіоналізму співробітників контролюючих органів;	Розраховується на основі проведених опитувань платників податків
3.2. Внутрішньо-корпоративні дослідження кваліфікації працівників	Розраховується на основі опитувань працівників контролюючих органів
4. Показник зменшення контакту між платниками, які формують державні доходи, та органами, що займаються їх адмініструванням:	
4.1. Відсоток декларацій, поданих в електронному вигляді, <i>ФОР</i>	$\frac{\text{Сума заборгованості сплачена в аналізованому році}}{\text{Загальна сума доходів аналізованого року}}$

Розглянувши показники оцінки ефективності роботи контролюючих органів Російської Федерації і Чехії, можна зазначити, що основною їхньою відмінністю є те, що показники оцінки роботи контролюючих органів



у Чеській Республіці мають чотири напрями, які надають можливість оцінити продуктивність, результативність, якість і безконтактність роботи. Показники, що використовуються у Російській Федерації, характеризують кінцевий результат взаємовідносин з платниками податків, а також використання при розрахунку показників матеріалів рішень суду при оцінюванні роботи працівників контролюючих органів. Подібність показників оцінки виявляється у використанні даних перевірок стану податкової роботи контролюючих органів та інших матеріалів щодо розрахунку якісних і кількісних показників.

Запровадження КРІ в органах фіскальної служби має деяку специфіку, оскільки дані показники повинні чітко взаємодіяти з установленими цілями такої організації. Внаслідок цього цілі встановлюються на основі поставленої мети, яка в свою чергу деталізується за допомогою завдань. Так, у 2015 р. Фіскальною службою України (ФСУ) було розроблено перелік стратегічних цілей, які будуть виконуватися через низку заходів (стратегічних ініціатив), але перелік індикаторів, які оцінювали б досягнення стратегічних цілей, ФСУ не запропонувала.

Тому за результатами проведеного аналізу зарубіжного досвіду використання показників для оцінки роботи контролюючих органів, запропоновано наступні індикатори:

- індикатор створення умов аналізу процесу збору податків і платежів через застосування механізму апеляційних процедур;
- індикатор підвищення рівня обслуговування платників податків контролюючих органів;
- індикатор прогресивності інноваційного потенціалу контролюючих органів;
- індикатор ефективності роботи контролюючих органів, спрямований на мінімізацію податкових зобов'язань;
- індикатор результативності роботи контролюючих органів і стимулювання добровільної сплати податків та платежів;
- індикатор оцінки якості роботи працівників контролюючих органів;
- індикатор управління стратегічними проектами контролюючих органів.

Причому при визначенні індикатора необхідно враховувати, що система ключових індикаторів результативності повинна мати:

- конкретну спрямованість на процес з метою поліпшення роботи контролюючих органів;
- можливість вимірювання результату роботи контролюючих органів відповідно до поставлених завдань;
- можливість своєчасного періодичного відображення отриманих результатів роботи контролюючих органів;
- певні гарантії щодо результативності роботи контролюючих органів.

Отже, можна сказати, що використання системи ключових індикаторів результативності, які мають нескладну методику розрахунку і успішно функціонують у розвинених країнах, сприятимуть підвищенню ефективності адміністрування податків в Україні. Система надасть можливість:

- оцінювати роботу контролюючих органів, а також органів фіскальної служби в цілому;
- аналізувати динаміку індикаторів результативності роботи контролюючих органів;
- аналізувати проблеми зниження результативності роботи контролюючих органів;
- приймати рішення щодо підвищення результативності роботи фіскальних органів України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зима О. Г.

Література: 1. Білецька Г. М. Щодо критеріїв оцінки діяльності органів ДПС України / Г. М. Білецька, Н. Г. Шкурченко // Світовий досвід упровадження індикаторів результативності діяльності органів державної податкової служби : зб. наук. праць за матеріалами наук.-практ. круглого столу (29 березня 2013 р., Київ) / НДІ фінансового права. – К. : Алерта, 2013. – С. 13–14. 2. Куницын Д. В. Методики оценки эффективности деятельности налоговых органов: виды, особенности, проблемы использования и пути совершенствования / Д. В. Куницын, Е. С. Сеницына, Л. А. Худяева // Сибирская финансовая школа. – 2004. – № 3. 3. Шишкарёва Е. Ю. Критерии оценки эффективности контрольной деятельности налоговых органов РФ / Е. Ю. Шишкарёва // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум», 2012. 4. Czech Republic Report on Vision and Strategy for an Integrated Revenue Administration // World Bank Report No. 47984-CZ, April 22, 2009. – 57 p. 5. Кучерявенко М. П. Податкове право України / М. П. Кучерявенко. – К. : Право, 2013. – 536 с.



ОЦЕНКА ГУДВИЛЛА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКАХ

УДК 657.352.5

Нгуен Тхи Фьонг Ань

Студент 3 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Раскрыта сущность гудвилла как нематериального актива и его составляющих, проведен сравнительный анализ украинского и международных стандартов финансовой отчетности по оценке гудвилла, а также по проверке его на предмет уменьшения полезности. Подчеркнута важность детального проведения проверки обесценения гудвилла предприятия.

Ключевые слова: нематериальные активы, гудвилл, МСФО, ГААП США, ПСБУ, оценка, учет, проверка на обесценение.

Анотація. Розкрито сутність гудвілу як нематеріального активу та його складових, проведено порівняльний аналіз українського та міжнародних стандартів фінансової звітності за оцінкою гудвілу, а також за перевіркою його на предмет зменшення корисності. Підкреслено важливість детального проведення перевірки знецінення гудвілу підприємства.

Ключові слова: нематеріальні активи, гудвіл, МСФЗ, ГААП США, ПСБО, оцінка, облік, перевірка на знецінення.

Annotation. The essence of goodwill and its components as an intangible asset was revealed, the comparative analysis of Ukrainian and international financial reporting standards to assess goodwill and to test its impairment was held. The importance of a detailed company's goodwill impairment testing was emphasized.

Keywords: intangible assets, goodwill, IFRS, US GAAP, PSBU, evaluation, accounting, impairment testing.

В условиях существенного повышения роли знаний, быстрых темпов развития науки и новых технологий наличия материальных и финансовых активов для обеспечения устойчивого экономического роста уже недостаточно. Главным источником роста стоимости предприятия в современных условиях хозяйствования становится интеллектуальный капитал, который является основой будущего роста предприятия [1, с. 115]. Однако, интеллектуальный капитал – это не только формализованные знания, нашедшие отражение в результатах исследований, патентах, лицензиях, но и навыки практического характера преимущественно в среде сотрудников, знание конкретных технологических приемов, управленческих решений, организационный опыт. В результате наблюдается тенденция роста разрыва между рыночной и балансовой стоимостью капитала предприятий, что приводит к появлению особой категории – гудвилла. Он является одним из факторов успешного выхода компании на международный рынок.

Вопросам, связанным с гудвиллом, уделяли внимание такие отечественные и зарубежные ученые, как Г. М. Возняк, Р. Ф. Рейли и Р. П. Швайс, О. В. Родионов, И. А. Бланк, В. В. Ковалев, Г. В. Уманцев, А. А. Щербаков. Вместе с тем, остается актуальным ряд проблем: оценка гудвилла и проверка на предмет обесценения, ее условия и порядок проведения.

Цель работы – изучить понятие гудвилла, определить его составляющие, виды, сравнить международные стандарты проверки гудвилла на обесценение с украинскими.

Предмет исследования – международные стандарты (МСФО и ГААП США) по оценке гудвилла и его проверки на обесценение. Объект работы – рекомендации по поводу адаптации украинских стандартов по оценке гудвилла и его проверки на обесценение к международным.

Гудвилл – превышение стоимости приобретения над долей покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов, обязательств и непредвиденных обязательств на дату приобретения [2].

Можно выделить три основные составляющие гудвилла: стоимость действующего предприятия, избыточную экономическую прибыль и ожидания будущих событий.

Стоимость действующего предприятия – это наличие имеющихся на месте и готовых к использованию активов предприятия. В связи с концепцией гудвилла как индикатора стоимости предприятия, который не может быть отнесен как к материальным, так и к нематериальным активам предприятия, существует возможность наличия избыточной экономической прибыли. Ожидания будущих событий, которые не имеют прямой связи с текущей операционной деятельностью предприятия, связаны с концепцией гудвилла как текущей стоимости будущих активов (материальных или нематериальных), не существующих на дату оценки [3].

В международной и отечественной практике выделяют внутренне созданный и приобретенный гудвилл (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение внутренне созданного и приобретенного гудвилла [4; 5]

	Внутренне созданный гудвилл	Приобретенный гудвилл
Возникновение	Создается в середине предприятия на протяжении продолжительного времени	Создается при приобретении или приватизации
Учет	Не отображается в учете	Отображается в учете
Дальнейшее распределение гудвилла	Можно рассматривать как деловую репутацию предприятия	Распределяется на негативный и позитивный гудвилл

Внутренне созданный гудвилл в соответствии с МСФО не может быть признан активом и не отображается в бухгалтерском балансе. То есть, он олицетворяет деловую репутацию предприятия, которая появляется в течение длительного функционирования и остается относительно стабильной, которую нельзя отделить от фирмы. Приобретенный гудвилл отражается в балансах: косвенно – в балансе покупателя в виде финансовых инвестиций и прямо – в консолидированном балансе предприятия-покупателя в качестве самостоятельной отчетной единицы [4, 5]. Согласно действующему законодательству Украины, которое регламентирует ведение учета и формирование финансовой отчетности, возможно также отражение гудвилла при консолидации отчетности и приватизации государственной и коммунальной форм собственности [5].

В табл. 2 представлено сравнение международных (МСФО и ГААП США) и украинских (ПСБУ) стандартов использования гудвилла.

Таблица 2

Сравнение использования гудвилла в соответствии с МСФО, ГААП США и ПСБУ [6–8]

Характеристики	МСФО	ГААП США	ПСБУ
Распределение гудвилла	На каждую единицу, создающую денежные средства	На каждую отчетную единицу	На каждую группу активов, создающую денежные средства
Условия проведения проверки обесценения гудвилла	Если балансовая стоимость единицы, создающая денежные средства, к которой включается гудвилл, превышает суммы ее ожидаемого возмещения.	Если балансовая стоимость отчетной единицы больше ее справедливой стоимости. Если стоимость гудвилла больше его ожидаемой справедливой стоимости	При уменьшении рыночной стоимости актива на протяжении отчетного периода на значительную большую величину, чем ожидалось. При превышении балансовой стоимости активов предприятия над и рыночной стоимостью
Количество этапов проверки	1	2	Не прописано в законодательной базе
Восстановление полезности	Запрещено	Запрещено	Возможно

В украинском законодательстве не содержится четких рекомендаций по поводу условий и этапов проведения на уменьшение полезности гудвилла. Также данная проверка проводится аналогично проверке на уменьшение полезности активов в целом, что дает возможность восстановления полезности гудвилла, которое запрещено в МСФО и ГААП США. Проверка согласно ГААП США более громоздкая и сложная в определении справедливой стоимости гудвилла и отчетной единицы [6–8]. Поэтому более целесообразно на украинских предприятиях использовать метод проведения проверки МСФО, поскольку он позволяет детально и ясно проводить проверку на обесценение гудвилла.

Таким образом, важным этапом успешного выхода национальных предприятий на мировой рынок является адаптация законодательной базы Украины относительно использования гудвилла к международным стандартам в части:

- обесценения гудвилла, которое должно происходить при условии, когда балансовая стоимость единицы, генерирующей денежные средства, в которую включается гудвилл, больше суммы его ожидаемого возмещения (как в МСФО);
- регламентирования на законодательном уровне этапов проверки;
- запрета восстановления гудвилла.



Литература: 1. Возняк Г. Інтелектуальний капітал підприємств: проблеми ідентифікації та оцінки / Г. Возняк, Л. Бенювська // Вісник Львівського національного університету ім. І. Франка. Серія економічна. – 2009. – Вип. 41. – С. 114–120. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99> 3. Рейли Р. Ф. Оценка стоимости и бухгалтерский учет приобретенного гудвилла / Р. Ф. Рейли, Р. П. Швайс // Корпоративный менеджмент. – 2007. – № 1. 4. Римар О. О. Сучасні проблеми обліку та оцінки гудвілу в Україні / О. О. Римар // Управління розвитком. – 2012. – № 4. – С. 142–146. 5. Вплив ділової репутації підприємства на його розвиток / О. В. Родіонов // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – № 1 (41). – С. 65–71. 6. Международный стандарт бухгалтерского учета 36 «Уменьшение полезности активов» от 01.01.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU12042.html. 7. U.S. GAAP Accounting Standards: Codification Topic 350–20: Goodwill and Other [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fasb.org/>. 8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 № 817 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>.



ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ОБСЯГ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

УДК 658.589:330.45

Надеїна М. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз факторів, які впливають на інноваційний розвиток промислових підприємств. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу розроблено багатофакторну модель впливу даних факторів.

Ключові слова: інноваційна діяльність, обсяг фінансування, коефіцієнт регресії.

Аннотация. Проведен анализ факторов, влияющих на инновационное развитие промышленных предприятий. С помощью корреляционно-регрессионного анализа разработана многофакторная модель влияния данных факторов.

Ключевые слова: инновационная деятельность, объем финансирования, коэффициент регрессии.

Annotation. The analysis of the factors influencing the innovative development of industrial enterprises. Using regression analysis, a multi model the impact of these factors.

Keywords: innovative activity, the amount of funding, the regression coefficient.

Перебуваючи в умовах ринкової економіки, Україна повинна зміцнювати конкурентоспроможність вітчизняних товарів і послуг як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Промисловість є однією зі сфер економічної діяльності, де Україна може посісти гідне місце серед інших країн. Для цього промислові підприємства нашої держави повинні приділяти значну увагу інноваційній діяльності. Адже саме інноваційна продукція може підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку.



Тенденції фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств та особливості інвестиційно-інноваційного розвитку суб'єктів господарювання в промисловості досліджували Д. В. Малащук, В. Л. Отецький, П. С. Харів [1] та інші.

На інноваційну діяльність промислових підприємств впливає велика кількість факторів, які можна поділити на три групи.

До першої групи відносять економічні фактори: нестачу власних коштів підприємств; недостатню фінансову підтримку держави; великі витрати на нововведення; високий економічний ризик; тривалий термін окупності нововведень; низький платоспроможний попит на продукцію; нерозвиненість фінансового ринку.

Другу групу складають виробничі фактори, а саме: нестача інформації про нові технології і ринки збуту; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями; відсутність кваліфікованого управління інноваційними процесами.

Остання група – правові фактори. Серед них можна виокремити недосконалість інструментів правового регулювання інноваційної діяльності, особливо у сфері захисту прав інтелектуальної власності, трансферу технологій, та відсутність оптимального рівня оподаткування інноваційних розробок підприємств.

Отже, на процес інноваційної діяльності промислових підприємств впливає значна кількість факторів. Тому метою дослідження є визначення факторів, які впливають на фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Для українських промислових підприємств основним джерелом фінансування витрат на інноваційну діяльність залишаються власні кошти. Статистичні дані вказують на те, що за період 2000–2011 рр. частка власних коштів підприємств у загальному обсязі витрат на фінансування інноваційної діяльності у 2000 р. становила 79,6 %, а у 2011 р. – вже 52,9 %, що свідчить про тенденцію до зменшення можливостей фінансування з цього джерела [2].

Значна кількість суб'єктів господарювання у промисловості створює інноваційну продукцію, послуги, забезпечує фінансування інноваційних процесів за рахунок власних коштів. Тому фактори, які мають прямий вплив на обсяг фінансування інноваційної діяльності у промисловості України, можна визначити за такими показниками: фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в промисловості; обсяг реалізованої промислової продукції.

Значення показників фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування в промисловості та обсягу реалізованої промислової продукції протягом 2000–2011 рр. [2] подано в табл. 1.

Таблиця 1

Показники фінансового результату

Роки	Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості, млн грн, Y	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, млн грн, X_1	Обсяги реалізованої промислової продукції, млн грн, X_2
2003	3059,8	7137,0	289117,3
2004	4534,6	18936,9	400757,1
2005	5751,6	28264,3	468562,6
2006	6160,0	34699,6	551729,0
2007	10850,9	43700,9	717076,7
2008	11994,2	21743,5	916618,3
2009	7949,9	4788,1	806550,6
2010	8045,5	26845,9	1065108,2
2011	14333,9	64656,3	1120325,4
2012	11480,6	53477,2	1400380,2
2013	9562,6	42845,6	1334887,6

Для дослідження факторів, які впливають на обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні, слід обчислити багатофакторну лінійну модель залежності показника – обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості від фінансового результату внаслідок звичайної діяльності до оподаткування у промисловості та обсягу реалізованої промислової продукції. Для обчислення даних було використано статистичний пакет аналізу Statgraphics Centurion.

Розрахувавши параметри моделі кореляційно-регресійного аналізу, можемо відобразити рівняння регресійної залежності обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості від фінансового результату внаслідок звичайної діяльності до оподаткування у промисловості та обсягу реалізованої промислової продукції:

$$y = 50,017 + 0,033 x_1 + 0,033 x_2.$$

Вільний член $a_0 = 50,017$ показує, яке значення мав би показник обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості за нульового значення факторних ознак. Коефіцієнт регресії $a_1 = 0,033$ показує, що у разі зміни обсягу показника фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості на 100 млн грн обсяг фінансування інноваційної діяльності у промисловості України має змінитися на 3,3 млн грн. Коефіцієнт регресії $a_2 = 0,0018$, який показує, що у разі зміни обсягу реалізованої промислової продукції на 100 млн грн обсяг фінансування інноваційної діяльності у промисловості України має змінитися на 0,18 млн грн. Порівнюючи розраховані β -коефіцієнти регресії $\beta_1 (0,306) < \beta_1 (0,713)$ можна стверджувати, що обсяг реалізованої продукції промисловості має більший вплив на зміну обсягу фінансування інноваційної діяльності, ніж обсяг фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості.

З виконаних розрахунків видно, що залежність обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості від фінансового результату внаслідок звичайної діяльності до оподаткування у промисловості та обсягу реалізованої промислової продукції є адекватною і сильною: $R^2 = 0,0887$ або 88,7 % обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості України за 2003–2013 рр. залежить від впливу проаналізованих факторів.

Перевірка істотності зв'язку за критерієм Фішера показала, що зв'язок між факторами моделі суттєвий і не випадковий. Значний розрив між табличним $F_{\text{табл}} = 4,25$, з рівнем довіри 95 % та розрахунковим $F_{\text{розрах}} = 35,43$ значеннями критерію Фішера вказує на пряму залежність між значеннями результативної і факторних ознак, а також максимальну наближеність цієї форми вираження залежності до лінійного рівняння.

Оскільки переважна більшість промислових підприємств, зокрема у галузі машинобудування, створюючи інноваційну продукцію, використовує власні кошти, то визначено, що основними факторами впливу на обсяг фінансування інноваційної діяльності є фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в промисловості та обсяг реалізованої промислової продукції.

За результатами здійсненого дослідження можемо зробити висновок про те, що забезпечити ефективний розвиток виробництва та вдосконалення технологічних процесів на інноваційних засадах сьогодні здатні, наприклад, машинобудівні підприємства з чисельністю працівників понад 500–1000 осіб, які спроможні покривати до 85–90 % витрат на інноваційну діяльність за рахунок власних ресурсів, здатні реінвестувати як власні кошти, так і залучати капітал вітчизняних та іноземних інвесторів на взаємовигідних умовах.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор *Малярець Л. М.*

Література: 1. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : монографія / П. С. Харів. – Тернопіль : Вид-во «Економічна думка», 2003. – 326 с. 2. Веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Голляк Ю. Б. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції / Ю. Б. Голляк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7. – С. 43–54. 4. Кузьмін О. Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність : монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь. – Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с. 5. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі: економетрика» : навч.-практ. посібник / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 148 с.

ОЦІНКА ПОСЛІДОВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.6:657.421

Нікітіна Г. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто існуючі етапи та стадії проведення аудиту основних засобів та його найголовніші напрями. Розроблено методику аудиту основних засобів.

Ключові слова: аудит основних засобів, етапи аудиту, підготовчий етап, основний етап, підсумковий етап, напрями аудиту.

Аннотация. Рассмотрены существующие этапы и стадии проведения аудита основных средств и их главные направления. Разработана методика аудита основных средств.

Ключевые слова: аудит основных средств, этапы аудита, подготовительный этап, основной этап, итоговый этап, направления аудита.

Annotation. The existing steps and stages of the audit of fixed assets and their main directions are considered. The technique of audit of fixed assets is developed.

Keywords: audit of fixed assets, stages of the audit, the preparatory phase, the main stage, the final stage, directions of the audit.

На сьогодні умови економічної діяльності суб'єктів господарювання потребують посилення фінансово-економічно контролю, в зв'язку з чим простежується тенденція збільшення кількості аудиторських перевірок для отримання неупередженої думки щодо достовірності фінансової звітності. В свою чергу, аудит основних засобів є невід'ємною частиною загального аудиту, оскільки будь-який суб'єкт господарювання не зможе здійснювати свою діяльність без основних засобів, які зазвичай займають, значну частку в активах підприємства. Отже, проведення аудиту основних засобів на підприємствах набуває сьогодні особливої актуальності.

Проблемні питання щодо особливостей аудиту основних засобів розглянуто в працях : К. О. Утенкової [1], О. А. Андренко, Н. І. Гордієнко, О. В. Харламова, М. Ю. Карпенко [2], О. А. Подолянчук [4] та інших.

Метою дослідження є оцінка послідовності проведення аудиту основних засобів.

Об'єкт – процес аудиту основних засобів суб'єктів господарювання. Предмет – етапи, стадії та напрям аудиту основних засобів.

Мета аудиту основних засобів полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у фінансовій звітності підприємств інформації стосовно основних засобів відповідно до вимог П(С)БО 7 «Основні засоби», Податкового кодексу України та інших нормативних актів [1].

Для досягнення поставленої мети аудиторю потрібно здійснити певні аудиторські процедури з метою отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів у встановленій послідовності, тобто поетапно. Етапи аудиту визначаються як процес аудиту, який поділяється на окремі складові, що умовно залежать від змісту, призначення та часу виконання окремих аудиторських робіт.

Сам процес аудиту основних засобів є досить трудомістким і тривалим, оскільки потребує обробки великої кількості інформації, саме тому доцільно його проводити в декілька етапів.

Так, науковці О. А. Андренко [2], А. П. Макаренко та Л. С. Гречана [3] рекомендують проводити аудит основних засобів у три етапи: підготовчий, головний та узагальнюючий (підсумковий), які представлено на рис. 1 [2].

Перевагою такої методики проведення аудиту основних засобів є її простота, але при цьому головним недоліком залишається перенаповнення самих етапів аудиту та відсутність чітко визначеної цілі на кожному з них. Тобто при її використанні ускладнюється процес визначення завдань аудиту на кожному етапі.

Н. І. Гордієнко, О. В. Харламова та М. Ю. Карпенко зазначають, що для підвищення ефективності проведення аудиту основних засобів необхідно виокремити найбільш важливі його напрями, які представлено на рис. 2 [3].

Визначення головних напрямів аудиту основних засобів допомагає якісніше спланувати проведення перевірок, необхідні інформаційні джерела та визначити строки їх проведення.

Застосування розробленої методики на практиці допоможе більш точно планувати час проведення перевірок і дозволить приділити більше уваги суттєвим питанням обліку і використання основних засобів.

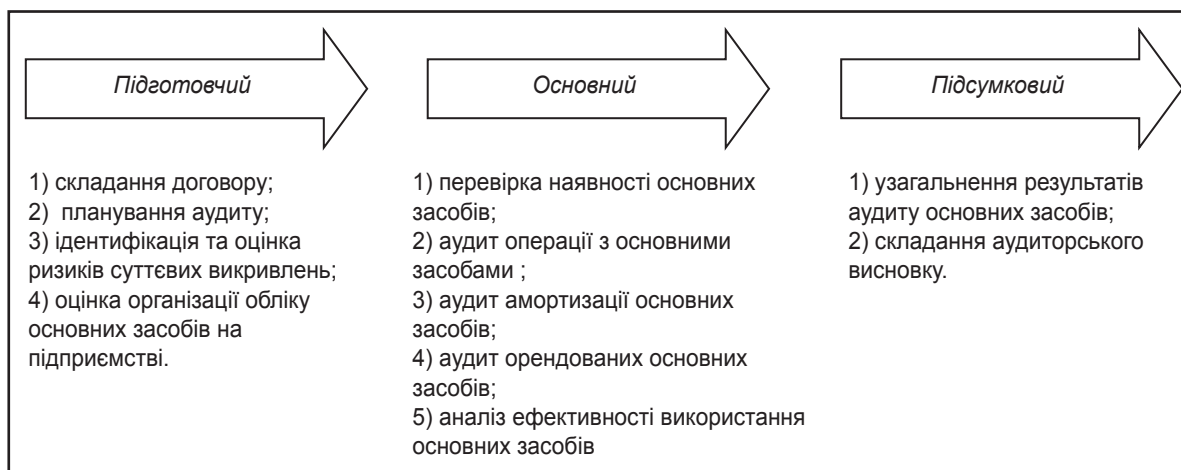


Рис. 1. Етапи аудиту основних засобів

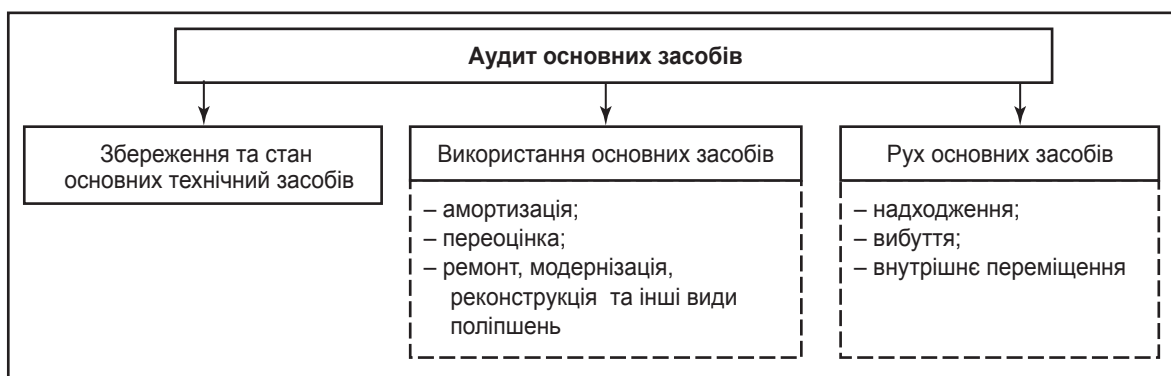


Рис. 2. Найважливіші напрями аудиту основних засобів [3]

В свою чергу, О. А. Подолянчук та Г. М. Химич пропонують проводити аудит основних засобів у такій послідовності [4]:

1) ознайомчий етап, під час якого аудитор вивчає та оцінює: нормативно-правові аспекти проведення операцій з основними засобами на підприємстві; рішення власника щодо проведення операцій з основними засобами; організацію бухгалтерського та податкового обліку основних засобів;

2) етап перевірки наявності основних засобів, на якому аудитор перевіряє наявність основних засобів, використовуючи один із методів: інвентаризацію або документальну перевірку.

Інвентаризація проводиться за умови зазначення в договорі проведення аудиту права присутності аудитора. Документальна перевірка ґрунтується на документальному підтвердженні наявності основних засобів, якщо ж первинні документи відсутні, то, відповідно, об'єкт не може бути включеним до балансу;

3) етап перевірки господарських операцій з основними засобами, під час якого аудитор перевіряє законність, своєчасність і документальне оформлення таких операцій. Цей етап завершується аналізом ефективності використання основних засобів;

4) підсумковий етап, на якому аудитор узагальнює результати перевірки, робить висновки та готує обґрунтовані пропозиції щодо усунення недоліків і використання виявлених резервів, і по завершенні якого складається аудиторський висновок.

Розроблена О. А. Подолянчуком та Г. М. Химичем методика проведення аудиту основних засобів є більш досконалою, але при цьому в ній змішані етапи та напрями проведення аудиту, що ускладнює планування аудиту та розробку завдань на кожному з етапів.

Щоб забезпечити більш раціональну організацію аудиту основних засобів, пропонується використовувати наступну методику, яку зображено на рис. 3.

Під час проведення дослідження встановлено, що на сьогодні існує багато методик проведення аудиту основних засобів, які відрізняються послідовністю, змістом та тривалістю. Тому було запропоновано об'єднати етапи, стадії та напрями для створення методики, яка сприятиме чіткому розмежуванню завдань аудиту основних за-

собів на кожному етапі та за відповідними напрямками, що дозволить більш раціонально використовувати час, унаслідок чого підвищаться якість та ефективність самого аудиту основних засобів.

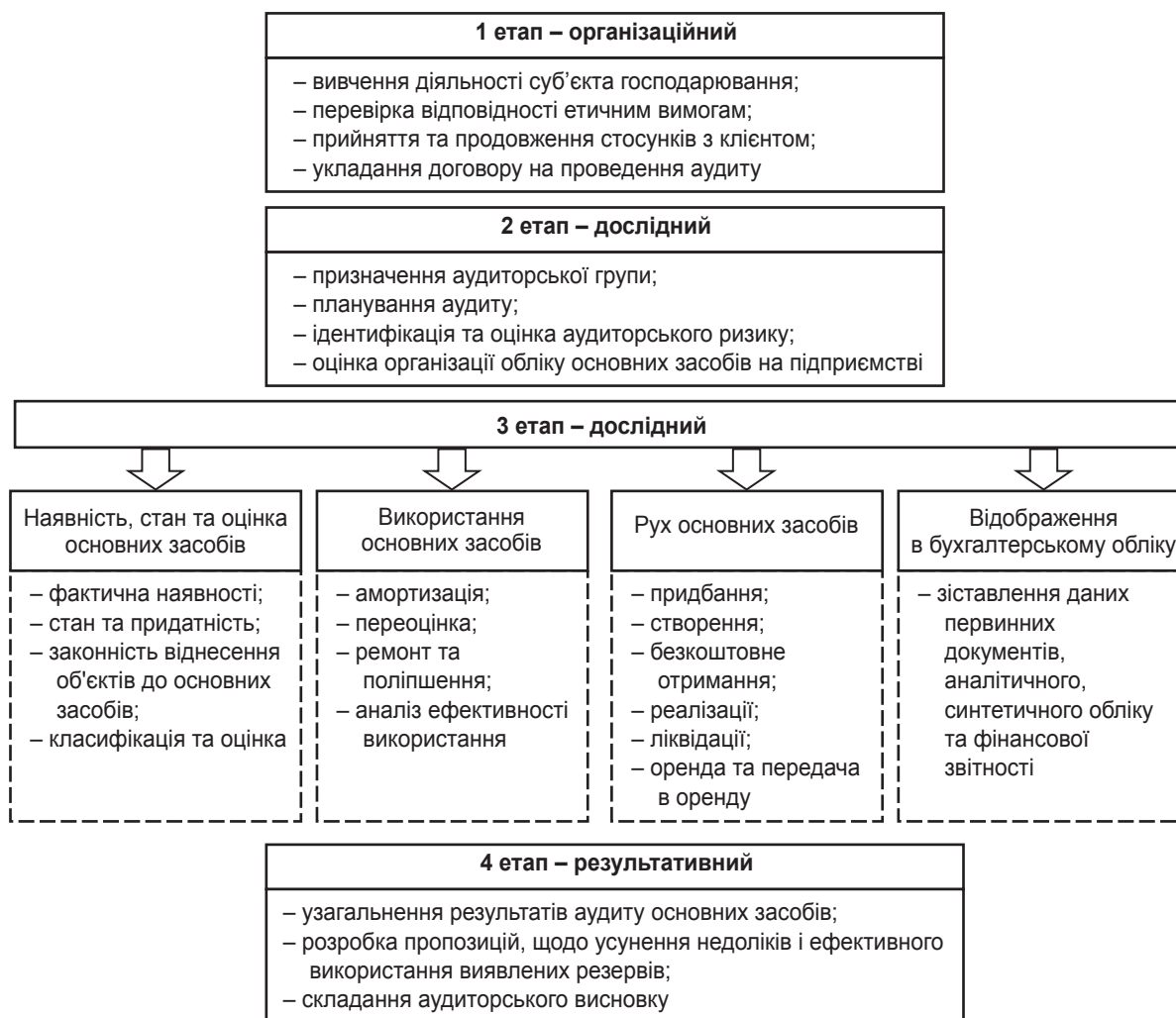


Рис. 3. **Методика аудиту основних засобів**

Також слід зазначити, що розглянуте питання потребує подальшого дослідження та вдосконалення. Щоб методика мала завершений вигляд, її можна доповнити методами проведення аудиту основних засобів.

Науковий керівник – викладач Дейнеко Є. В.

Література: 1. Утенкова К. О. Аудит : навч. посібник / К. О. Утенкова. – К. : Алерта, 2011. – 408 с. 2. Андренко О. А. Конспект лекцій з дисципліни «Організація і методика аудиту» / О. А. Андренко ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 35 с. 3. Гордієнко Н. І. Аудит, методика і організація : навч. посібник [для студентів економічних спеціальностей]. У 2 ч. Ч. 2 / Н. І. Гордієнко, О. В. Харламова, М. Ю. Карпенко. – Х. : ХНАМГ, 2007. – 294 с. 4. Подолянчук О. А. Методика і аналіз аудиту обліку основних засобів / О. А. Подолянчук // Економічні науки. – 2012. – № 4 (70). – С. 76–80.

ПРОБЛЕМНІ ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ ПРИ СКЛАДАННІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.421

Нікітіна Л. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті розглянуто дефініцію «фінансова звітність», а також розбіжності у МСФЗ і НП(С)БУ. Виявлено проблемні теоретичні аспекти фінансової звітності. Досліджено практичні аспекти складання фінансової звітності. На основі проведеного дослідження внесено рекомендації по мінімізації проблемних аспектів.

Ключові слова: фінансова звітність, Міжнародні стандарти фінансової звітності, Національні положення (стандарти) фінансової звітності, види звітності, фінансово-господарська діяльність.

Аннотация. В статье рассмотрена дефиниция «финансовая отчетность», а также различия в МСФО и НП(С)БО. Выявлены проблемные теоретические аспекты финансовой отчетности. Исследованы практические аспекты составления финансовой отчетности. На основе проведенного исследования внесены рекомендации по минимизации проблемных аспектов.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности, Национальные положения (стандарты) финансовой отчетности, виды отчетности, финансово-хозяйственная деятельность.

Annotation. In the article the definition of “financial statements”, as well as differences in IFRS and NP (S) BU. Identified problematic theoretical aspects of financial reporting. We studied the practical aspects of the financial statements. On the basis of the study made recommendations to mitigate problematic aspects.

Keywords: financial reporting, International Financial Reporting Standards, National provisions (standards) of financial reporting, types of reports, financial and economic activity.

Найбільш значною ланкою системи управління в сучасних умовах господарювання є формування фінансових результатів, оскільки саме тут інтереси держави та власників бізнесу потребують узгодження, яке здійснюється через систему бухгалтерського законодавства. Ця проблема гостро постає перед підприємствами різних форм господарювання.

Причиною такого стану може бути свідоме маніпулювання величиною фінансових результатів з метою ухилення від оподаткування, що призводить до викривлення інформації. Тому для ефективного функціонування підприємства вагомим значенням набуває теоретичне та обліково-аналітичне забезпечення, представлене даними бухгалтерського обліку та показниками фінансової звітності, які в свою чергу виступають інформаційною базою для оцінки фінансового стану підприємства та діагностики вірогідності банкрутства.

Окремі питання теоретико-методичних засад формування звітності підприємств, її аналізу та контролю знайшли відображення в працях О. В. Адамка, Г. Г. Кірейцева, О. М. Коробко, Р. О. Костирко, В. М. Костюченко, М. Р. Лучко, О. В. Олійник, Н. А. Остап'юк, М. С. Пушкаря, Я. В. Соколова, В. Л. Суйца, Л. В. Чижевської, В. Г. Швеця, Я. В. Швері.

Метою статті є визначення проблемних теоретичних і практичних аспектів фінансової звітності.

Об'єкт дослідження – процес формування фінансової звітності.

Предметом дослідження – сукупність теоретичних засад забезпечення формування звітності про фінансові результати підприємств.

На сьогодні фінансова звітність є важливим документом на кожному підприємстві. Помилки в таких звітах не допускаються. І тому важливо розуміти значення поняття фінансової звітності. В НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» надається визначення фінансової та бухгалтерської звітності. Зокрема, бухгалтерська звітність – це звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів [1]. А метою складання є надання користувачам для прийняття ними рішень повної, правдивої, неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства [1]. В табл. 1 можна побачити різне трактування різними авторами визначення «фінансова звітність».

Трактування терміну «фінансова звітність»

Порядковий номер	Визначення автора	Посилання на автора
1	Це система показників, які характеризують майновий та фінансовий стан підприємства на звітну дату, а також фінансові результати його діяльності та рух грошових потоків за звітний період	[2]
2	Це звітність, що використовується більшістю користувачів для отримання інформації про фінансовий стан і діяльність банку, яка необхідна при прийнятті економічних рішень	[3]
3	Це сукупності форм згрупованої й узагальненої інформації, що розкриває фінансовий стан та результати діяльності підприємства за звітний період	[4]
4	Це сукупність інформаційних ресурсів (джерел), що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства за допомогою форм та методів розкриття, які відповідають якісним характеристикам звітної інформації, придатні для аналітичної обробки та релевантні для прийняття рішень зовнішніми користувачами	[5]
5	Це сукупність форм звітності, складених на основі даних бухгалтерського обліку з метою надання зовнішнім та внутрішнім користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан у вигляді, який зручний і зрозумілий для прийняття цими користувачами певних ділових рішень	[6]

Деякі автори вважають, що фінансова звітність – це сукупність форм звітності, інші – що сукупність інформаційних ресурсів. І це дійсно так, адже фінансова звітність висвітлює дані, зібрані з декількох джерел. Отже, отримуємо узагальнене поняття: фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, яка складена на підставі фінансового обліку та відображає фінансовий стан, узагальнену інформацію про результати та рух коштів підприємства на звітну дату.

У зв'язку з існуванням різних видів звітності також виникають розбіжності у думках щодо їхніх суті та призначення. Так, Ю. А. Верига, З. М. Левченко, І. Д. Ватуля зазначають, що склад і структура звітності залежать від видів обліку, в яких формується інформація, та інформаційних запитів користувачів. Виокремлюють три види обліку – управлінський, бухгалтерський та статистичний – і, відповідно, три види звітності. Л. В. Городянська надає власну інтерпретацію зазначеній класифікації і за ознакою представлення користувачам виокремлює внутрішню, до якої відносить фінансову (бухгалтерську) звітність, та зовнішню, яку в свою чергу поділяє на податкову, статистичну та інші види звітності [7]. Проте відносити фінансову звітність до складу внутрішньої недоцільно, оскільки в її даних можуть бути зацікавлені як внутрішні, так і зовнішні користувачі.

Різні погляди свідчать про відсутність значної різниці між бухгалтерською та фінансовою звітністю. Такі вчені, як Л. В. Городянська, ототожнюють бухгалтерську та фінансову звітність. Іншу думку відстоюють І. Д. Ватуля, Ю. А. Верига, С. М. Гольцова: бухгалтерська звітність за своїм обсягом включає фінансову. Твердження другої групи авторів є більш обґрунтованим, адже поняття більш широке, оскільки звітність, окрім фінансової, включає й інші види внутрішньої та зовнішньої звітності, які складаються на підставі даних, сформованих у системі бухгалтерського обліку. Також варто зазначити застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) [7]. При цьому, діючи паралельно, НП(С)БО суттєво відрізняються від МСФЗ. Тому суб'єкти господарювання, вперше формуючи звітність за МСФЗ, можуть стикнутись із рядом проблем [8; 5], як-от: відсутність кваліфікованих фахівців, що впливає на зростання ризиків відображення недоречної та незрозумілої інформації у звітних формах; виникнення додаткових витрат для придбання нового програмного забезпечення, за допомогою якого полегшується робота персоналу та зменшується вірогідність допущення помилок. Для вирішення такого типу проблем керівнику необхідно обрати правильний підхід для формування звітності: трансформація бухгалтерської звітності на звітність в стандартах МСФЗ; конверсія або ведення паралельно з національними стандартами управлінського обліку відповідно до МСФЗ. Оскільки на основі фінансової звітності здійснюється оцінка фінансового стану та вірогідність банкрутства, виокремлюються деякі межі, перебування в яких того чи іншого коефіцієнта є нормою для підприємства, однак дані нормативи розраховувалися за міжнародними критеріями для країн з розвинутою ринковою економікою. В умовах України їх використання може бути недостатньо аргументованим. Також не враховуються галузеві особливості. Відображення всіх операцій надає можливість отримати відомості про стан і результати здійснених господарських операцій за необхідними аналітичними розрізами [6].

Підсумовуючи все вищезгадане, було б цілком доцільно гармонізувати МСФЗ та П(С)БО. Це полегшило б співпрацю з партнерами щодо здійснення експорту чи імпорту. Однак слід врахувати і недоліки, а особливо стосовно деяких напрямків розвитку економіки України, що не є характерними для інших країн Європи [8]. Необ-



хідне й удосконалення організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку фінансових результатів і процедур розкриття інформації в звітності. Отже, подальше вдосконалення повинно бути спрямоване на задоволення потреб користувачів.

Науковий керівник – старший викладач Доценко Н. С.

Література: 1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 2. Губачова О. М. Облік у зарубіжних країнах: підручник / О. М. Губачова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с. 3. Облік та аудит у комерційних банках / А. М. Герасимович, Т. В. Кривов'яз, О. А. Мазур та ін.; [за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Герасимовича]. – Львів: Вид-во «Фенікс», 1999. – 512 с. 4. Біла Л. М. Формування системи фінансової звітності сільськогосподарських підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л. М. Біла; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН. – К., 2005. – 253 с. 5. Шеверя Я. В. Фінансова звітність у системі інформаційного забезпечення прийняття рішень: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Я. В. Шеверя. – Житомир, 2011. – 21 с. 6. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посібник / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: ХНЕУ, 2005. – 592 с. 7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>. 8. Відмінності НП (С) БО від міжнародних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/.pdf>.



ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СЕРЕДНЮ ТРИВАЛІСТЬ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

УДК 330.59

Новосельцев В. А.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто вплив основних факторів на середню тривалість життя в Україні. Виявлено найбільш впливові фактори. Проведено аналіз впливу всіх факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: середня тривалість життя, багатofакторна модель, економетричний аналіз.

Аннотация. В статье рассмотрено влияние основных факторов на среднюю продолжительность жизни в Украине. Выявлены наиболее влиятельные факторы. Проведен анализ влияния всех факторов на результативный признак.

Ключевые слова: средняя продолжительность жизни, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Annotation. The article considers the influence of the main factors in the average life expectancy in Ukraine. It identified the most influential factors. The effect of all factors on a productive feature.

Keywords: life expectancy, multifactor model, econometric analysis.

В Україні, Росії та Молдові найнижчі показники тривалості життя людей серед усіх промислово розвинених держав світу. Крім того, ці країни включено до списку 45 держав, які зазнають серйозних демографічних втрат. За словами експертів ООН, у 45 країнах, серед яких Білорусь, Болгарія, Грузія, Німеччина, Латвія, Литва, Молдова,



Польща, Росія, Румунія й Україна, в період з 2010 по 2050 роки чисельність населення скоротиться щонайменше на 10 %. Середня тривалість життя у світі протягом останніх десятиліть збільшилася. Експерти ООН наголосили, що населення розвинених держав продовжує старіти. На початок липня 2009 р. в цих державах жило 264 млн людей, старших за 60 років, а на початку 2050-го таких людей буде лише 416 млн. Для того, щоб якимось чином змінити це, необхідно визначити ті фактори, що значною мірою впливають на такий значущий показник, що стосується кожного українця.

Дослідженням середньої тривалості життя в Україні, визначенням тих чинників, що впливають на неї, займалися такі вітчизняні науковці, як М. А. Алфьоров, М. В. Птуха та інші.

Метою дослідження є аналіз обраних факторів, що впливають на середню тривалість життя, побудова економетричної моделі залежності результативної ознаки від цих факторів за допомогою застосування економетричних методів дослідження та розробка практичних рекомендацій за результатами отриманої моделі.

Серед основних факторів, що впливають на тривалість життя, було обрано кількість лікарняних закладів, кількість лікарів та ВВП на душу населення. Саме вони будуть використовуватися у подальшому аналізі.

Позначимо як результативну ознаку змінної y – середню тривалість життя (років), x_1 – ВВП на душу населення (дол. США), x_2 – кількість лікарняних закладів (тис. шт.), x_3 – кількість лікарів (тис. осіб). Вихідні дані представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Щорічні дані показників тривалості життя в Україні за 1991–2014 рр. [1; 2]

Рік	Середня тривалість життя, років	ВВП на душу населення, дол. США	Кількість лікарняних закладів, тис. шт.	Кількість лікарів, тис. осіб
	y	x_1	x_2	x_3
1991	69,80	1649,90	3,90	230,00
1992	69,82	1521,90	3,90	228,00
1993	69,60	1336,50	3,90	230,00
1994	69,23	1055,00	3,90	227,00
1995	69,00	950,80	3,90	230,00
1996	68,89	877,60	3,70	229,00
1997	68,84	996,20	3,40	227,00
1998	68,64	840,00	3,30	227,00
1999	68,75	639,70	3,30	228,00
2000	68,46	639,40	3,30	226,00
2001	68,39	784,50	3,20	226,00
2002	68,32	882,60	3,10	224,00
2003	68,24	1052,30	3,00	223,00
2004	68,22	1372,40	2,90	223,00
2005	67,96	1835,80	2,90	224,00
2006	68,10	2312,70	2,90	225,00
2007	68,25	3083,70	2,80	223,00
2008	68,27	3913,60	2,90	222,00
2009	69,29	2564,30	2,80	225,00
2010	70,44	2980,00	2,80	225,20
2011	71,02	3621,00	2,50	224,20
2012	71,15	3870,40	2,50	217,20
2013	71,37	4007,10	2,40	217,20
2014	71,42	3049,40	2,20	218,40

Результати дослідження показали, що найбільш значущі фактори з усіх розглянутих за даний проміжок часу – кількість лікарняних закладів та показник ВВП на душу населення. Третю змінну було вилучено з урахуванням того, що вона незначно впливала на залежну змінну. У підсумку отримуємо лінійну двофакторну модель і її рівняння приймає такий вигляд:

$$y = 77,8041 + 0,00063951x_1 + 0,626528 x_2.$$

Вільний член a (77,8041) показує, яке значення мала б тривалість життя за умови, що всі фактори дорівнювали нуля. Коефіцієнт регресії b_1 дорівнює 0,000639. Він показує, що у разі підвищення рівня ВВП на душу населення на



1 дол. США показник середньої тривалості життя збільшиться на 0,000639 року. Коефіцієнт регресії b_2 дорівнює 0,6265, це означає, що при збільшенні кількості лікарняних закладів на 1 000 шт. значення середньої тривалості життя збільшиться на 0,6265 року.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 56,426 % і показує, що 56,426 % змін у середній тривалості життя пояснюються варіацією кількості лікарняних закладів і показника душевого ВВП, а залишок – 43,574 % – неврахованими в даній моделі факторами.

Оскільки обчислені значення t -статистики для кожного з факторів моделі ВВП на душу населення та кількості лікарняних закладів дорівнюють 3,547 та 5,756 відповідно, то необхідно їх порівняти з табличним значенням для моделі з 21 спостереженнями і 2 факторами, яке дорівнює 3,47 при рівні значущості 0,05. Ми бачимо, що розрахункові значення t -статистик більші за табличні, отже, можна стверджувати з імовірністю 95 %, що коефіцієнти регресії статистично значущі.

Обчислимо значення β -коефіцієнтів за допомогою коефіцієнтів парної кореляції, щоб проаналізувати рейтинг факторів моделі (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти парної кореляції та β -коефіцієнти

Коефіцієнти парної кореляції	β -коефіцієнти
$r_{yx_1} = 0,587783$	$\beta_1 = 0,68$
$r_{yx_2} = -0,342531$	$\beta_2 = -0,52$
$r_{x_1x_2} = -0,71628$	

Отже, проаналізувавши значення β -коефіцієнтів, можна зробити висновок, що зміна в ВВП на душу населення є більш впливовою на середню тривалість життя, ніж кількість лікарняних закладів.

Коефіцієнт Дарбіна – Уотсона дорівнює 0,349 і показує, що дану модель недоцільно використовувати для прогнозування значень середньої тривалості життя на майбутні періоди, оскільки присутня додатна автокореляція.

Для визначення наявності гетероскедастичності було проведено тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки обчислене значення ($t_{розр} = 0,65$) менше за табличне ($t_{табл} = 2,069$), то приймається нульова гіпотеза про відсутність гетероскедастичності.

Отже, використовуючи моделювання та кореляційно-регресійний аналіз, можна виявити найвпливовіші фактори, від яких залежить показник середньої тривалості життя в Україні. Найвпливовішими факторами виявилися ВВП на душу населення і кількість лікарняних закладів. І це логічно, адже з підвищенням кількості лікарняних закладів і душевого ВВП держава надає більше засобів для лікування хвороб, а отже, сприяє збільшенню тривалості життя.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 2. Динаміка чисельності лікарняних закладів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/charts/dinamika-chiselnosti-likarnyanih-zakladiv-v-ukrayini-za-ostannie-dvadcyatirichcha>.



ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ВИДАТКІВ НА ВВП УКРАЇНИ

УДК 336.22(477)

Овсянникова І. І.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу розглянуто й оцінено залежність ВВП України від споживчих витрат населення, інвестиційних витрат, державних закупівель товарів і послуг, а також експорту. Розраховано лінійну функціональну залежність між факторами і результативною ознакою.

Ключові слова: ВВП, чистий експорт, інвестиції, споживчі витрати, державні закупівлі.

Аннотация. С помощью корреляционно-регрессионного анализа рассмотрена и оценена зависимость ВВП Украины от потребительских расходов населения, инвестиционных расходов, государственных закупок товаров и услуг, а также экспорта. Рассчитана линейная функциональная зависимость между факторами и результативным признаком.

Ключевые слова: ВВП, чистый экспорт, инвестиции, потребительские расходы, государственные закупки.

Annotation. Using regression analysis examined and evaluated the dependence of Ukraine's GDP from consumer spending, investment spending, government purchases of goods and services, as well as exports. Designed linear functional relationship between the factors and scoring feature.

Keywords: GDP, net exports, investment, consumer spending, government purchases.

Дослідження й прогнозування ВВП на різних стадіях економічного обороту є необхідними для економіки, коли власне методичне забезпечення ще недостатньо відпрацьоване, а досвід прогнозних розрахунків, набутий у розвинених ринкових економіках, не може бути безпосередньо використаний в Україні через неадекватні умови розвитку економіки. Разом із тим, науково обґрунтовані прогнози виробництва ВВП дозволяють оцінити наслідки реалізації передбачуваної на прогнозний період економічної політики держави. Особливої значущості при цьому набуває можливість урахувати наслідки державної політики, що реалізується в різних за метою, специфікою виробництва та функціями секторах економіки, що справляють неоднаковий вплив на загальні результати економічної діяльності та економічне зростання в цілому.

Для аналізу економічних явищ і процесів, складних господарських взаємозв'язків необхідна система надійних взаємозумовлених показників. У економічній теорії та господарській практиці використовують різні форми виміру суспільного продукту. Різноманітність форм і способів виміру результатів народногосподарської діяльності зумовлена різними теоретичними підходами до характеристики суспільного виробництва, різними методиками статистичних розрахунків, різними стадіями руху суспільного продукту в процесі економічного обігу [1].

Виробництво здійснюється для задоволення потреб людей. У кожній країні за деякий проміжок часу (наприклад, за рік) створюється певна кількість різних товарів і послуг. Як виміряти сумарний обсяг продукції, виробленої у вітчизняній економіці? Для цього обчислюють валовий внутрішній продукт.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) вимірює ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у даній країні протягом певного періоду часу, зазвичай року.

Для визначення ВВП за видатками підсумовують усі види видатків на кінцеві товари і послуги – споживчі видатки населення, інвестиційні видатки фірм, державні закупівлі товарів і послуг та чистий експорт.

Особисті споживчі видатки охоплюють видатки домашніх господарств на товари тривалого користування (холодильники, телевізори, легкові автомобілі), видатки на предмети поточного вжитку (хліб, олівці, сорочки, зубну пасту тощо) і видатки споживачів на послуги (юристів, перукарів, сантехніків та ін.).

Інвестиційні видатки країни – це видатки на закупівлю машин, устаткування, верстатів підприємствами; все будівництво (виробничі будівлі й житлові будинки); зміни в запасах. Запаси – це вироблені, але не продані у поточному році інвестиційні, а також споживчі товари. Якщо на складах підприємств наприкінці року накопичилося більше товарів, ніж їх було на початку року, то це означає, що в національній економіці впродовж року вироблено більше товарів, ніж продано. Цей приріст запасів додають до ВВП. А якщо запаси зменшуються, то величину зменшення враховують із ВВП.

Державні закупівлі товарів і послуг охоплюють усі державні видатки (уряду, місцевих органів влади) на кінцеві продукти підприємств і на наймання в державний сектор працівників. Однак вони не враховують державних трансферних платежів, бо такі видатки не відображають збільшення поточного виробництва і є просто передаванням державних доходів певним родинам або індивідам.

Чистий експорт – це сума, на яку іноземні видатки на вітчизняні товари і послуги (експорт) перевищують вітчизняні видатки на іноземні товари і послуги (імпорт). Проте чистий експорт може бути і від’ємною величиною.

ВВП – дуже важливий показник функціонування національної економіки. Однак потрібно усвідомлювати, що він дещо занижує реальний обсяг вітчизняного виробництва. ВВП не враховує результатів економічної діяльності в тіньовому, чи підпільному секторі національної економіки. Окремих представників цього сектора втягнуто в нелегальну діяльність. Доходи, отримані від нелегальної діяльності, зрозуміло, приховують. Проте більшість учасників тіньової економіки веде легальну діяльність, але й не повідомляє про неї, щоб не сплачувати податки. За оцінками Світового банку, в тіньовій економіці України виробляється до 50 % усієї продукції [1].

Отже, за допомогою StatGraphics розглянемо і оцінимо залежність ВВП України від споживчих витрат населення, інвестиційних витрат від державних закупівель товарів і послуг та експорту, що являють собою реальний сектор економіки (рис. 1) [2].

Рік	ВВП, млрд. дол.	Експорт, млрд. дол.	Споживчі витрати, млрд. дол.	Валові інвестиції, млрд. дол.	Споживчі витрати уряду, млрд. дол.
	y	x1	x2	x3	x4
1990	90,00	25,00	66,00	25,00	15,00
1991	85,00	22,00	61,00	22,00	15,00
1992	79,00	19,00	50,00	27,00	14,00
1993	69,00	18,00	44,00	25,00	11,00
1994	54,00	19,00	37,00	19,00	10,00
1995	49,00	23,00	37,00	13,00	10,00
1996	45,00	20,00	36,00	10,00	9,70
1997	50,00	20,00	41,00	11,00	12,00
1998	42,00	18,00	34,00	8,70	9,00
1999	32,00	17,00	24,00	5,50	6,30
2000	31,00	20,00	24,00	6,20	5,80
2001	38,00	21,00	29,00	8,30	7,50
2002	42,00	23,00	32,00	8,60	7,80
2003	50,00	29,00	38,00	11,00	9,50
2004	65,00	41,00	46,00	14,00	11,00
2005	86,00	44,00	66,00	19,00	16,00
2006	108,00	50,00	84,00	27,00	20,00
2007	143,00	64,00	111,00	40,00	26,00
2008	180,00	84,00	144,00	50,00	32,00
2009	117,00	54,00	99,00	20,00	24,00
2010	136,00	69,00	115,00	25,00	28,00
2011	163,00	89,00	140,00	34,00	30,00
2012	176,00	90,00	159,00	32,00	34,00

Рис. 1. Вихідні дані

Провівши аналіз, маємо таке рівняння множинної регресії:

$$y = 2,62493 + 0,0969986x_1 + 0,57798x_2 + 0,959384x_3 + 1,26847x_4$$

Коефіцієнт регресії $b_1 = 0,0969986$. Це означає, що зі збільшенням x_1 (тобто експорту) на 1 млрд дол. ВВП України збільшиться в середньому на 0,0969986 млрд дол.

Коефіцієнт регресії $b_2 = 0,57798$. Це означає, що зі збільшенням x_2 (тобто споживчих витрат) на 1 млрд дол. ВВП України збільшиться в середньому на 0,57798 млрд дол.

Коефіцієнт регресії $b_3 = 0,959384$. Це означає, що зі збільшенням x_3 (тобто валових інвестицій) на 1 млрд дол. ВВП України збільшиться в середньому на 0,959384 млрд дол.

Коефіцієнт регресії $b_4 = 1,26847$. Це означає, що зі збільшенням x_4 (тобто споживчих витрат уряду) на 1 млрд дол. ВВП України збільшиться в середньому на 1,26847 млрд дол.



Коефіцієнт кореляції $r_{yx_1x_2x_3x_4} = 0,98$ означає тісний та прямий зв'язок між розглянутими ознаками x та y . Коефіцієнт детермінації R^2 дорівнюватиме 0,99. Це вказує на те, що мінливість y на 99 % залежить від варіації факторів, на частку інших неврахованих показників у моделі припадає 1 %.

Перевіримо значущість моделі за допомогою критерію Фішера. $F_{\text{обц}} = 1902,6$, а $F_{\text{табл}} = 2,82$. Це означає, що модель статистично значуща, оскільки $F_{\text{обц}} > F_{\text{табл}}$.

Статистичну значущість параметрів у моделі визначаємо за допомогою критерію Стьюдента: $t_{b_1} = 0,902$, $t_{b_2} = 3,156$, $t_{b_3} = 9,833$, $t_{b_4} = 1,847$.

Маємо: $t_{0,05}(22) = 2,0739$.

Отже, параметри b_2 та b_3 статистично значущі, оскільки $t_{b_2} > t_1$ та $t_{b_3} > t_1$ і навпаки, $t_{b_1} < t_1$ та $t_{b_4} < t_1$, тому коефіцієнти t_{b_1} та t_{b_4} – незначущі.

Проведемо тестування на наявність автокореляції випадкових відхилень у регресійній моделі, яка описує залежність об'єму національного ВВП країни від впливу видатків країни. Перевіримо це за допомогою критерію Дарбіна – Уотсона: $d_w = 0,934$. При $\alpha = 0,05$, $n = 22$, $m = 4$, маємо: $d_l = 0,8$, $d_u = 1,87$.

Оскільки $d_w = 0,934$ знаходиться в проміжку $[d_l; d_u]$, то можемо зробити висновок щодо невизначеності наявності автокореляції.

Отже, було побудовано модель залежності ВВП країни від низки факторів. Ця модель є адекватною та значущою. Параметри b_2 , споживчі витрати та b_3 , валові інвестиції, є значущими, тобто вони суттєво впливають на ВВП у нашій державі. Щодо параметрів b_1 , експорту та b_4 , споживчі витрати уряду – вони є незначущими, а отже, не впливають на формування валового внутрішнього продукту.

Зовнішня торгівля значною мірою впливає на зростання ВВП країни як основного джерела формування доходів суб'єктів фінансових відносин. Доведено, що позитивний вплив на зростання ВВП країни має експортно-імпортна діяльність держави, особливо в умовах високих як продуктивності, так і конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Вплив експорту на ВВП нічим не відрізняється від впливу на нього з боку споживання, валових інвестицій і державних закупок. Скорочення витрат уряду веде до падіння виробництва, доходів і зайнятості. Тому першочерговим є вдосконалення механізмів експортно-імпортної діяльності та державних закупівель.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Аналіз динаміки ВВП в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bukvar.su/jekonomika/201290-Anal-z-dinam-ki-VVP-v-Ukra-n.html>. 2. Валовий внутрішній продукт України, 1990–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/makroekonomika/gdp/gdp_ukraine.html.



ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.62(073)

Олійник О.

Студент 3 курсу
факультету менедженту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто підходи до визначення сутності поняття стратегії, виокремлено її основні складові, визначено особливості та проблеми стратегії розвитку на підприємствах, запропоновано напрямки подальшого використання.

Ключові слова: стратегія, стратегія розвитку підприємства, стратегічне планування, конкуренція.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к определению сущности понятия стратегии, выделены ее основные составляющие, определены особенности и проблемы стратегии развития на предприятиях, предложены направления дальнейшего использования.

Ключевые слова: стратегия, стратегия развития предприятия, стратегическое планирование, конкуренция.

Annotation. The article discusses approaches to defining the essence of the concept of strategy, highlighted its main components, determined features and problems of the development strategy of the enterprises, offered further use directions.

Keywords: strategy, the company's development strategy, strategic planning, competition.

Поняття стратегії є базовим у теорії стратегічного управління, оскільки саме вона є об'єднуючим механізмом цілей можливостей (потенціалу) та умов (зовнішнього середовища). Базуючись на цілях бізнесу, стратегія визначає засоби, за допомогою яких підприємство може перетворити свої стратегічні наміри в ринкові переваги, взаємодіючи з факторами зовнішнього впливу, без цього його ефективна адаптація до стратегічних змін в умовах невизначеності і мінливості середовища неможлива. Ситуація також ускладнюється неузгодженістю процесів, які відбуваються всередині підприємств, неадекватному ринковим вимогам управлінню господарською діяльністю. Стратегія допомагає підприємству вибрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні: готує його до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, що виникають; координує роботу різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їхнього розвитку.

Відносно змісту та різновидів стратегій організації в літературі зі стратегічного менеджменту існують різні погляди.

Поняття «стратегія» використовується в науці та практиці управління з 50-х років ХХ ст. Концепцію стратегії вперше було розроблено в 60-ті роки А. Чандлером, К. Ендрюсом, І. Ансоффом, які надавали перші визначення основних положень стратегічного планування, хоча й прив'язувались до теорії інституціоналізму. Зміст поняття стратегії змінювався під впливом економічного розвитку суспільства. Переглянути традиційні підходи до розуміння стратегії змусив економістів високий рівень конкуренції, який неспинно зростав. Стратегією почали вважати не тільки здійснення правильного управління ресурсами, але й правильне визначення напрямів діяльності на ринку. Стратегія все частіше трактувалася як план досягнення перемоги над конкурентами за допомогою комплексу різноманітних дій.

На сьогодні існує велика кількість визначень стратегії, що трактують це поняття залежно від об'єкта і предмета своїх досліджень відносно до конкретної формальної ситуації, і це є свідченням значної уваги до цього поняття.

Мета дослідження – дослідити сутність, закономірності й еволюцію поняття «стратегія», узагальнити різні підходи, запропонувати власне тлумачення.

Сучасне визначення стратегії важко сформулювати одним реченням. Багато авторитетних учених пропонували власне бачення змісту стратегії, але їхні визначення мають різний зміст.

Глобалізація економічних процесів, зростання конкуренції між виробниками, збільшення впливу високо-технологічних компаній обумовили широке визнання стратегічного мислення як єдиного правильного підходу до управління підприємством в умовах ринку і вже у 80–90-х рр. стратегія стає невід'ємною частиною управління бізнесом практично в усіх країнах з ринковою економікою.

Розгляд існуючих концепцій стратегії дозволяє виокремити декілька підходів до визначення сутності стратегії.

Класичним підходом до визначення стратегії є її ототожнення із засобом досягнення цілей підприємства. Він заснований на тому, що формулювання стратегічних цілей підприємства невід'ємно пов'язане з розробкою шляхів їхнього досягнення і тому в даному розумінні стратегія визначається як план або модель дій. Так, А. Чандлер розглядав стратегію як визначення основних довгострокових цілей і орієнтирів підприємства, визначення курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для їхнього досягнення. При цьому основним процесом у виборі та розробці стратегії він визначав раціональне планування. Б. Карлофф визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [3]. Д. Кунін, поділяючи їхні погляди, також визначав стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле [5].

Другим – концептуальним підходом є розуміння стратегії як набору правил прийняття рішень. Він пов'язаний з подальшими дослідженнями у цій галузі таких учених, як: Г. Мінцберг, І. Ансофф, М. Портер. Проводячи дослідження стратегічної поведінки великих корпорацій на конкурентних ринках, Г. Мінцберг з'ясував, що стратегія є не тільки планом, а комплексом рішень та дій; і є не послідовністю виконання запланованого, а прямо протилежне цьому, це відправна точка [5].

І. Ансофф, використовуючи концепцію стратегічного менеджменту, зазначав, що стратегія – один із декількох наборів правил прийняття рішення щодо поведінки організації, і виокремив чотири групи правил: правила встановлення відносин підприємства із зовнішнім середовищем; правила встановлення відносин і процесів усередині підприємства; правила ведення щоденних справ; засоби вимірювання результатів сьогоденної і майбутньої діяльності компанії.

М. Портер, використовуючи ідею ланцюжка цінностей, пропонував розглядати стратегію як аналіз внутрішніх процесів і взаємодій між різними складовими організації, щоб визначити, як і де додається цінність. При цьому стратегія – це позиціонування організації щодо галузевого середовища. Отже, особливість цього підходу полягає в тому, що у визначенні стратегії робиться наголос на її всеосяжному характері, оскільки означені правила передбачають розв'язання проблем розвитку підприємства, забезпечення збалансованості його діяльності як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

Можна також виокремити і комплексний підхід, згідно з яким стратегія – це не тільки засіб досягнення цілей і здійснення місії, це – програма функціонування підприємства в зовнішньому середовищі, взаємодії з конкурентами, задоволення клієнтів, реалізації інтересів акціонерів, зміцнення конкурентних позицій підприємства.

Так, Дж. Джонсон та К. Скулс розглядають стратегію як напрям і масштаб дій у довгостроковому плані, що в ідеалі приводить ресурси компанії у відповідність до мінливого середовища функціонування (ринки, споживачі і клієнти) таким чином, щоб компанія відповідала очікуванням власників часток участі в ній [5].

М. Туленков визначає стратегію як установлену на досить тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямків, сфер, способів і правил діяльності, що забезпечують зростання і високу конкурентоспроможність організації, зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в умовах конкуренції.

Отже, за цим підходом, стратегія підприємства має більш багатофункціональну спрямованість.

З. Шершньова та С. Оборська вважають, що у сучасній літературі існують дві основні концепції стратегії: філософська та організаційно-управлінська. Філософська – акцентує увагу на визначенні напрямку розвитку організації, який дає відповідь на питання: в якому бізнесі діє організація і в якому бізнесі вона повинна бути? При цьому стратегія бізнесу розробляється для того, щоб зв'язати внутрішні можливості (потенціал) організації з її зовнішнім середовищем. Стратегія розглядається як філософія, якою має керуватися організація в своїй стратегічній діяльності. З цього погляду вони дають таке визначення стратегії:

- позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;
- інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє; процес мислення, інтелектуальні вправи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур;
- відтворювана цінність, що дає змогу досягти найкращих результатів, активізувати діяльність усього персоналу;
- шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно.

Відповідно до іншої – організаційно-управлінської концепції – стратегія пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності організації. При цьому вона містить відповідь на питання, як організація діє на вибраних нею ринках. Така стратегія в літературі називається «конкурентна стратегія» і розглядається як довгострокові ідеї діяльності організації, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах умов, що надає зовнішнє середовище. Наприклад, П. Друкер стверджує, що кожна організація має свою теорію бізнесу – допущення, на основі яких організація створюється та управляється. Для цього треба мати чотири складові:

- допущення про середовище, в якому діє бізнес, місія і ключові компетенції повинні відповідати реальності;
- допущення у всіх трьох указаних галузях повинні відповідати одне одному;
- теорія бізнесу повинна бути відомою співробітникам самої організації;
- теорія бізнесу повинна регулярно піддаватися тестуванню [2].

Розглянуті підходи до суті стратегії та її визначення показують, що мають місце певні неоднозначність та невизначеність. Це є наслідком того, що:

- фактичний процес розробки переважно неузгоджений з процесом реалізації стратегії. Стратегія розробляється з орієнтацією діяльності організації на майбутнє, а її реалізація відбувається в поточному періоді;
- стратегія розглядається лише з позицій конкурентної боротьби, а не природних змін, які повинні відбуватися в діяльності підприємства у зв'язку зі змінами зовнішнього середовища;
- кожне конкретне підприємство повинно формувати власну стратегію, яка за змістом та характером реалізації може мати суттєві особливості та відмінності.

Отже, класичним визначенням стратегії сучасності є її розуміння як загального напрямку дій, які визначають перспективний розвиток підприємства щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності. Крім того, в сучасних трактуваннях стратегії акцентується увага на таких особливостях, як тривалість дій застосування, інструмент реакції на непередбачувані події в умовах конкуренції та активної взаємодії із зовнішнім оточенням, а також створення унікальної позиції підприємства на ринку шляхом вибору видів діяльності, відмінних від конкурентів.

Узагальнимо, що стратегія в сучасній науці управління розглядається як результат, як сукупність взаємозалежних рішень, що визначають пріоритетні напрямки використання ресурсів, зусиль підприємства для реалізації його місії, забезпечення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках, як засіб реалізації інтересів підприємства.

Так, А. Чандлер, відомий фахівець зі стратегічного планування, розглядав стратегію як визначення базових довгострокових цілей та орієнтирів підприємства, вибір основних дій та забезпечення необхідних ресурсів для досягнення таких цілей. Основним процесом у виборі та розробці стратегії він визначав раціональне планування. Такої ж концепції дотримуються інші американські спеціалісти, визначаючи стратегію як «план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднати в єдине ціле» (Д. Куїнн), «єдиний організаційний план, який дозволяє мати надію на досягнення визначених менеджментом довгострокових цілей» (У. Глюк). Отже, відповідно до такої концепції, стратегія пов'язана зі стратегічним плануванням, змістом якого є визначення цілей та розробка стратегічного плану їхнього досягнення.

Втім, як справедливо зазначає Г. Мінцберг, – одного простого визначення стратегії не існує, і наводить дефініції стратегії в розрізі п'яти «П»: як план (обраний курс дій), принцип поведінки, позиція, перспектива, прийом (особливий «маневр»), які окреслюють роль стратегії в підприємстві. Відтак, Г. Мінцберг виокремлює п'ять концептуальних побудов стратегії підприємства, що дозволяє висловити судження, що сучасне розуміння стратегії спрямовує завдання управління на задоволення запитів споживачів, забезпечення якості продукції та послуг, ефективності діяльності та конкурентоспроможності. Під стратегією Г. Мінцберг розуміє завдання, політику та плани, які разом визначають характер підприємства та його підхід до виживання і перемоги у конкурентній боротьбі [5]. На нашу думку, яка ґрунтується на критичному аналізі розглядуваних дефініцій стратегії, необхідно виокремити цілеспрямованість як складову стратегії, що є відповідною визначенням нами функціональним межах процесу безпосередньої розробки стратегії, стратегічного планування та стратегічного управління в цілому.

Відсутність загальноприйнятого та узгодженого визначення терміна «стратегія» показує ендемічний (місцевий) характер поглядів на роль і значення стратегії для діяльності підприємства. Це є характерним для кожної держави, якій притаманні особливі умови, для окремих регіонів, окремих підприємств. Тому немає сенсу відшукувати або зводити до єдиного терміна багатогранну сутність стратегії. Вона повинна мати конкретне призначення, суть і зміст, які залежать від можливостей та умов діяльності кожної конкретної організації.

Проте це не означає, що в даному питанні немає загальних підходів і рекомендацій щодо вибору та формування стратегій розвитку підприємства. З аналізу існуючих визначень можна зробити висновок, що стратегія є довгостроковою програмою діяльності підприємства, яка повинна постійно піддаватися контролю, оцінюватися та відповідним чином коригуватися в процесі її реалізації. Складність формування стратегії розвитку полягає у тому, що при різних теоретико-методологічних підходах цей процес розглядається з конкретної позиції, а саме: формування стратегії як:

- процесу осмислення;
- формального процесу;
- аналітичного процесу;
- процесу передбачення;

- ментального процесу;
- процесу, що розвивається;
- колективного процесу;
- реактивного процесу;
- процесу трансформації.

Отже, стратегія підприємства складається із запланованих дій (спрямована стратегія) і необхідних поправок у разі виникнення непередбачених обставин (незаплановані стратегічні рішення). Підприємство повинно мати добре обгрунтовану стратегію дій, але також бути готовим адаптуватися до неврахованих обставин, які можуть виникнути у майбутньому. Тенденції сучасного розвитку економічної ситуації в Україні характеризуються високим динамізмом, активізацією структурних зрушень на користь сфери послуг, загостренням конкурентної боротьби. Набувають ознак комплексності, взаємодоповнюваності та взаємопричинності процеси у зовнішньому середовищі. Ці явища обумовлюють необхідність наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління, стрижнем якого є стратегія розвитку підприємства, яка повинна відповідати перетворенням в національній економіці, гармонізувати вплив і взаємозв'язки між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Доцільним за цих умов є узагальнення позицій щодо формування стратегії підприємств за парадигмами стратегічного управління: стратегічної раціональності (процес формування стратегії має прескриптивний – вказівний, нормативний характер) і стратегічної поведінки (процес характеризується дескриптивно-описовим спрямуванням).

Вважаємо, що одним із найбільш коректних підходів до формування стратегій розвитку є ієрархічний, який відображає рівні управління підприємства та характер взаємозв'язку із зовнішнім оточенням. Процес формування стратегії розвитку підприємства розглядається з цих позицій як послідовна операціоналізація на загальну, ділову (бізнес-стратегію) та портфель функціональних субстратегій. При цьому домінуючим елементом повинно бути стратегічне мислення, яке спрямовує підприємство до постійного творчого пошуку, втілення новаторських ідей в усіх аспектах діяльності. З цих позицій формування стратегії розвитку підприємства визначене як системний процес, який дозволяє на засадах стратегічного мислення як домінуючої логіки проаналізувати сутність умов, у яких працює галузь (підгалузь); визначити місію, цілі і завдання підприємства, розробити головні напрями та заходи збалансованості його розвитку в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища при максимальному використанні всіх наявних ресурсів підприємства.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Лепейко Т. І.

Література: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с. 2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер ; [пер. с англ.]. – М. : ИД «Вильямс», 2000. – 272 с. 3. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1991. – 239 с. 4. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента / С Крейнер. – М. : Инфра-М, 2002. – 347 с. 5. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн ; [пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.

АУДИТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.6

Олініченко К. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність аудиту фінансового стану підприємства, виокремлено основні етапи проведення аудитором перевірки фінансового стану підприємства, розглянуто окремі методи аналізу, які використовуються в практиці аудиту, та дії аудитора щодо використання результатів аналізу, а також наведено інформацію, з якою метою аудит фінансового стану підприємства завершується розробленням пропозицій.

Ключові слова: фінансовий стан, аудит фінансового стану, етапи проведення, методи аналізу, показники ділової активності, показники рентабельності, оцінювання фінансового стану.

Аннотация. Раскрыта сущность аудита финансового состояния предприятия; выделены основные этапы проведения аудитором проверки финансового состояния предприятия, рассмотрены отдельные методы анализа, которые используются в практике аудита, и действия аудитора по использованию результатов анализа, а также приведена информация, с какой целью аудит финансового состояния предприятия завершается разработкой предложений.

Ключевые слова: финансовое состояние, аудит финансового состояния, этапы проведения, методы анализа, показатели деловой активности, показатели рентабельности, оценка финансового состояния.

Annotation. The essence of the audit of the financial condition of the company; The basic stages of auditor check of the financial condition of the company, the individual methods of analysis considered to be used in the audit practice, and the auditor's actions to use the results of the analysis, as well as provides information for what purpose audit of the financial condition of the process of finalizing the proposals.

Keywords: financial condition, audited the financial condition, the steps of the methods of analysis, business activity indicators, profitability indicators, assessment of financial condition.

Одним із основних напрямків аудиту є аналіз фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан – комплексне поняття, що відображає якісну сторону виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства [1].

У ринковій економіці фінансовий стан відображає підсумки всієї господарської і фінансової діяльності. Саме кінцеві результати діяльності підприємства цікавлять власників (акціонерів) підприємства, його ділових партнерів, податкові органи. Тому для отримання правдивої та достовірної інформації проводять аудит фінансового стану підприємства, що пояснює актуальність вибраної теми.

Мета даної роботи полягає у розкритті сутності, інформаційної бази та етапів проведення аудиту фінансового стану підприємства.

Виходячи з зазначеної мети, основними завданнями даної роботи є:

- розкрити сутність аудиту фінансового стану підприємства;
- виокремити основні етапи проведення аудитором перевірки фінансового стану підприємства;
- розглянути окремі методи аналізу, які використовуються в практиці аудиту, та дії аудитора щодо використання результатів аналізу.

Об'єктом дослідження є фінансовий стан підприємства.

Питання проведення аудиту фінансового стану підприємства в своїх роботах розглядали В. Я. Савченко, Л. П. Кулаковська, Г. М. Давидов, А. Г. Загородній, М. Д. Білик, Л. І. Полятикіна та інші науковці.

Аудит фінансового стану – це процес збирання незалежним працівником достовірної інформації про об'єкт дослідження, у даному випадку про фінансовий стан підприємства, з метою оцінки його відповідності визначеним критеріям і надання компетентного висновку зацікавленим користувачам. Сьогодні аудит фінансової звітності не обмежується визначенням недоліків у системі обліку та фінансовій звітності підприємства за минулий рік чи декілька років. Від аудитора очікують також оцінки подій, які відбуваються після дати складання останнього балансу; висловлення думки про можливість безперервного функціонування підприємства, яке перевіряється протягом найближчого перспективного періоду; аналізу прогнозних фінансових показників.

Оцінювання фінансового стану підприємства становить інтерес для широкого кола суб'єктів ринку, а саме:

- для підприємства, яке хоче знати неупереджену думку про свою діяльність і розробити заходи щодо її поліпшення;

- інвесторів, зацікавлених в ефективності та прийнятній ринковій вартості інвестування своїх коштів;
- кредиторів і постачальників, які бажають упевнитись у платоспроможності підприємства;
- партнерів по бізнесу, які прагнуть установити з підприємством стабільні та надійні ділові відносини (постачальники, споживачі, транспортувальники, страхові компанії тощо) [2].

Аудит фінансового стану підприємства важливо починати з визначення платоспроможності та ліквідності.

Аудитор (аудиторська фірма) може самостійно обирати найбільш придатні показники для аналізу фінансового стану підприємства. Результати аналізу повинні базуватися на інформації бухгалтерської звітності, достовірність якої підтверджено.

Проаналізувавши роботи багатьох авторів [1; 2; 3] можна побачити, що всі вони виокремлюють такий набір економічних показників, котрі характеризують фінансовий стан і активність підприємства, а саме – передбачають розрахунок таких груп індикаторів: фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, рентабельності.

В свою чергу, джерела платоспроможності (ліквідності) відображають можливість клієнта погасити короткострокову заборгованість своїми коштами. Під час обчислення цих показників за базу розрахунку приймають короткострокові зобов'язання.

Показники ділової активності характеризують, наскільки ефективно клієнт використовує свої кошти. До них належать різні показники оборотності.

Показники рентабельності характеризують прибутковість діяльності підприємства, розраховуються як відношення отриманого балансового чистого прибутку до витрачених коштів [3].

Аудит фінансового стану підприємства завершується розробленням пропозицій щодо поліпшення господарської діяльності, де передбачається підвищення економічної ефективності діяльності підприємства. Висновки і пропозиції за результатами аудиту повинні розроблятися по кожному підрозділу підприємства за участю економістів, фінансистів, бухгалтерів, аудиторів. Це дає змогу розробити більш конкретні організаційно-технічні заходи, які відображають особливості роботи кожного підрозділу підприємства.

Перш ніж розглянути методику проведення аудиту фінансового стану, слід зазначити таку характерну особливість цього виду аудиту, як відсутність єдиних нормативних документів щодо встановлення критеріїв ефективності при перевірці такого об'єкта. Саме ця особливість відрізняє аудит фінансового стану від аудиту інших об'єктів, оскільки при перевірці стану ведення бухгалтерського обліку та порядку складання фінансової звітності аудитор використовує певні нормативні та законодавчі документи (положення (стандарти) бухгалтерського обліку, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] та ін.), а отже, їм легше визначитися з недоліками та надати висновок щодо об'єкта, який перевіряється. Відтак, при проведенні аудиту фінансового стану збільшується вплив суб'єктивного фактора і підвищуються вимоги до професіоналізму аудиторів у галузі фінансового аналізу [2].

Серед багатьох методів аналізу вчені наводять наступні, які використовуються в практиці аудиту:

- метод читання зовнішньої звітності полягає у вивченні абсолютних значень показників зовнішньої звітності з метою визначення основних джерел коштів підприємства та напрямів їх використання за минулий період;
- метод галузевого порівняльного аналізу застосовують для порівняння фінансових показників із середньогалузевими та використання їх як основи для проведення аудиту;
- метод порівняльного аналізу облікових і звітних даних клієнта за кілька минулих періодів передбачає вивчення аудитором відхилень обраних ним показників, а також процентних співвідношень між проміжними та звітними показниками звітності;
- метод порівняльного аналізу фактичних даних клієнта з розрахунками самого аудитора полягає в тому, що аудитор перелічує ті чи інші показники звітності, особливо розрахункові, та порівнює їх з результатами клієнта;
- метод коефіцієнтного аналізу ґрунтується на визначенні залежностей між окремими показниками звітності [4; 5].

В процесі аудиторської діяльності провадиться перевірка фінансової звітності, на основі аналізу якої обраховуються показники, що характеризують як суто внутрішній стан підприємства, так і аналітичні, що відображають фінансові показники порівняно з показниками найближчих конкурентів. Така перевірка може провадитися різними методами та з різним ступенем деталізації залежно від завдань, які покладаються на неї.

Сьогодні фінансовий аудит стає невід'ємною часткою фінансового життя країни. Успішна робота сучасного підприємства неможлива без знання його реального виробничого та фінансового стану та конкурентного становища на ринку, на базі чого здійснюється планування подальшої діяльності. Саме ці функції і бере на себе фінансовий аудит.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Цюрко І. А.



Література: 1. Фінансовий словник-довідник / [М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук та ін.]. – К. : ІАЕ УААН. – 2003. – 555 с. 2. Аудит : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисципліни] / В. Я. Савченко, В. О. Зотов, С. А. Кириленко та ін. – К. : КНЕУ, 2003. – 268 с. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mns.gov.ua/content/laws_kru_buh.html. 4. Аудит : підручник / Г. М. Давидов [та ін.]. – К. : Знання, 2009. – 495 с. 5. Кулаковська Л. П. Основи аудиту : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закладів] / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2002. – 504 с. 6. Білик М. Д. Основи аудиту / М. Д. Білик, Л. І. Полятикіна. – Суми : Слобожанщина, 1999. – 295 с.



СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ

УДК 333.28.098

Паращич В. П.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто переваги застосування сек'юритизації банківських активів. Запропоновано пріоритетні напрямки розвитку сек'юритизації в Україні.

Ключові слова: сек'юритизація, фінансування, банківські активи, кредитний ризик, банківське фінансування.

Аннотация. Рассмотрены преимущества применения секьюритизации банковских активов. Предложены приоритетные направления развития секьюритизации в Украине.

Ключевые слова: секьюритизация, финансирование, банковские активы, кредитный риск, банковское финансирование.

Annotation. The advantages of the use of securitization of bank assets. Proposed priority areas for the development of securitization in Ukraine.

Keywords: securitization, financing, banking assets, credit risk, bank financing.

Сучасні банківські установи зацікавлені в диверсифікації джерел фінансування, зменшенні кредитного ризику та збільшенні власної ліквідності. Відомо досить багато інструментів з управління кредитним портфелем з метою забезпечення фінансової стійкості та безпеки банку. Одним із таких інструментів є сек'юритизація.

Сек'юритизація – інструмент регулювання ринкових відносин і руху позикового капіталу, за допомогою якого здійснюється передача кредитного ризику третім особам шляхом трансформації фінансових активів у цінні папери з метою поліпшення ліквідності, зменшення портфельного кредитного ризику банку, а отже, забезпечення його безпеки та фінансової стійкості [1].

Комплекс питань щодо особливостей і механізму застосування сек'юритизації знайшов відображення в дослідженнях учених [1–3]. Проведений аналіз підтверджує, що сек'юритизація активів банку здатна мінімізувати фінансові ризики та забезпечити їх засобами для здійснення інвестицій.

Мета статті полягає у визначенні особливостей, сучасних проблем і подальших перспектив упровадження сек'юритизації в Україні.

Останніми роками сек'юритизація стає одним із джерел фінансування банків у всьому світі, про що свідчить статистика багатьох країн. Основними ознаками процесу сек'юритизації є випуск боргових цінних паперів, які забезпечуються однорідними активами. Емітентом таких боргових цінних паперів може бути спеціально створена

юридична особа або сам банк, джерелом виплат відсотків і сплати основної суми цінного паперу – обов'язково грошові потоки за активами, що підлягають сек'юритизації. Вказані боргові цінні папери мають вільно обертатися на фондовому ринку.

У світовій практиці розрізняють три основні типи сек'юритизації: класичний, синтетичний, накопичувальний [1].

Використовуючи класичну сек'юритизацію, банк продає свої активи цільовій спеціалізованій юридичній компанії – SPV (special purpose vehicle), яка фінансує купівлю цих активів шляхом випуску цінних паперів на ринку капіталу. SPV сплачує банку повну або зі встановленим дисконтом вартість активів безпосередньо в момент продажу. У свою чергу, банк відчужує на користь компанії активи, які генерують дохід. Далі SPV під ці активи випускає боргові цінні папери і розміщує їх серед професійних інвесторів.

Виокремлюють такі суттєві етапи класичної сек'юритизації активів [2]:

- створення спеціалізованої юридичної компанії. Ця компанія є юридично незалежною і створюється для передачі на її баланс активів банку шляхом продажу. Отже, SPV має бути повністю відокремленою від первинного власника активів (банку), щоб не допустити включення її в консолідовану групу з фінансовою установою та уникнути можливих наслідків неплатоспроможності первинного власника акцій. SPV створюється як неприбуткова організація для мінімізації оподаткування;

- SPV придбаває необхідну кількість активів, які у подальшому стають забезпеченням емітованих цінних паперів. Для фінансування такої угоди використовуються різні форми покриття, найчастіше у вигляді гарантій. Цільова компанія сплачує первинному власнику повну (або з дисконтом) вартість активів, а банк відчужує останні на користь SPV [2];

- отримання кредитного рейтингу SPV в одному з міжнародних агентств;
- розміщення емітованих SPV цінних паперів серед професійних інвесторів.

Синтетичний тип сек'юритизації характеризується тим, що активи залишаються на балансі кредитної установи. Цей метод доцільно використовувати в тому випадку, коли пул активів формується з малоризикових кредитів і їх списання може погіршити якісні характеристики (нормативи) кредитного портфеля банку.

При застосуванні накопичувальної сек'юритизації банк формує кредитний портфель, а потім відповідно до його обсягу випускає облігації, які розміщуються серед іноземних банків. Відтак, видані кредити стають безпосереднім забезпеченням за випущеними цінними паперами, тобто продаж позик не відбувається.

Сек'юритизацію можна застосувати щодо широкого переліку активів: іпотечні та споживчі кредити, лізингові платежі, будь-які однорідні позики, товарні кредити, крім того, різноманітні грошові доходи, які суб'єкт господарських відносин планує отримати в результаті своєї діяльності.

В Україні першу сек'юритизацію іпотечних активів здійснено у 2007 р. ПАТ «ПриватБанк», коли боргові зобов'язання вітчизняного емітента отримали інвестиційні рейтинги від міжнародних рейтингових компаній: за старшим траншем від агентства Moody's та від Fitch за другим. Організатором сек'юритизаційної угоди ПАТ «ПриватБанк» виступив швейцарський банк UBS AG [2].

Було сек'юритизовано близько 10 тис. іпотечних кредитів, виданих у доларах США фізичним особам у різних областях України. Емітентом облігацій виступила Ukrainian mortgageloan finance No. 1 Plc, яка призначила юридичну особу, розташовану у Великобританії, що представляла інтереси власників облігацій. Відтак, позичальники іпотечних кредитів періодично сплачують основну суму боргу і відсотки за користування кредитом, ці кошти використовуються для виплат власникам облігацій [2].

Особливості сек'юритизації багато в чому визначаються законодавством. Зокрема, ці правові особливості впливають на структуру цінних паперів, які випускаються, та на кредитне плече самого покриття [3].

В цілому, спостерігається позитивний вплив процесу сек'юритизації для банків. Банки України потребують розвитку та вдосконалення цього інструменту управління активами для ефективнішого управління кредитним ризиком. Для цього потрібно розробити Закон «Про сек'юритизацію банківських активів», стандарти та нормативи, що регулюють такий вид діяльності.

Сек'юритизація дозволяє перетворити первісні зобов'язання банків в об'єкт купівлі-продажу та забезпечує вирішення таких завдань:

- залучення банком довгострокових ліквідних ресурсів замість строкових активів;
- покращення основних фінансово-економічних банківських показників;
- диверсифікацію джерел фінансування;
- зменшення кредитного ризику на активи.

Досить часто банки мають значні обсяги недостатньо ліквідних активів, реалізація яких у потрібний момент не завжди вдається. Це може призвести до втрати платоспроможності банку.

З такого погляду сек'юритизація являє собою важливий інструмент управління активами, даючи змогу реалізувати активи з належною швидкістю й ефективністю в умовах насиченого конкуренцією ринку [1].

Отже, головні мотиви для застосування банками сек'юритизації – це:

- продаж ризиків;
- залучення більш дешевого фінансування;
- спосіб урізноманітнити джерела фінансування;
- оптимізація балансу (управління активами та пасивами);
- правовий (податковий) арбітраж.

Сек'юритизація активів для вітчизняних банків сприятиме підвищенню ефективності балансу і диверсифікації джерел фінансування, балансуванню активів і пасивів, підвищенню ліквідності банку.

Для подальшого впровадження угод з сек'юритизації активів в Україні необхідно встановити правову базу щодо забезпечення механізмів страхування інвестора від кредитного ризику, розробити та запровадити Закон «Про сек'юритизацію банківських активів» та єдині підходи (стандарти) формування структури кредитних пулів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Штаєр О. М.

Література: 1. Квасницька Р. С. Використання механізму сек'юритизації для забезпечення фінансової стійкості та безпеки банків / Р. С. Квасницька // Сталий розвиток економіки. – 2013. – С. 145–148. 2. Бобиль В. Сек'юритизація банківських активів у контексті управління портфельним кредитним ризиком / В. Бобиль, М. Соловей // Вісник НБУ. Серія «Фінансовий ринок». – 2014. – № 1. – С. 22–25. 3. Коваленко Ю. М. Сучасні тенденції процесу сек'юритизації іпотечних активів / Ю. М. Коваленко, В. О. Пшеничний // Науковий вісник Нац. ун-ту ДПС України. Серія «Економіка». – 2014. – № 1. – С. 80–86.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 336.01

Пархоменко О. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено актуальні проблеми податкової системи України у сфері оподаткування бізнесу та надано рекомендації щодо вдосконалення податкового законодавства країни.

Ключові слова: суб'єкти господарювання, ділова активність, податкове навантаження, податкові платежі.

Аннотация. В статье исследованы актуальные проблемы налоговой системы Украины в сфере налогообложения бизнеса и даны рекомендации по совершенствованию налогового законодательства страны.

Ключевые слова: субъекты хозяйствования, деловая активность, налоговая нагрузка, налоговые платежи.

Annotation. In the article the actual problems of the tax system of Ukraine in the field of business taxation and recommendations on improvement of the tax legislation of the country.

Keywords: business entities, business activity, tax burden, tax payments.

Метою статті є дослідження наявних проблем у сфері оподаткування підприємництва та запропонування оптимальних шляхів їхнього вирішення.

Удосконалення системи оподаткування підприємств України в сучасних умовах виступає дуже важливою проблемою. Вирішення існуючих проблем у цій сфері суттєво вплине на поповнення державного бюджету, подальший розвиток підприємництва, інвестування галузей національної економіки та соціальний захист населення. Тому потрібно розглянути наявні проблеми податкової системи України та визначити шляхи їх вирішення, адже недоліки у податковій системі спричиняють негативні наслідки в економіці країни.

Не можна заперечити той факт, що підприємства є передумовою сталого економічного зростання, створення нових робочих місць, зміцнення економіки багатьох регіонів. Саме тому неможливо оминати увагою таку проблему, як спад ділової активності суб'єктів господарювання. Так, за даними сайту Державної реєстраційної служби України [1], станом на 01.01.2015 р. спостерігається різке скорочення кількості суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких припинено (рис. 1).

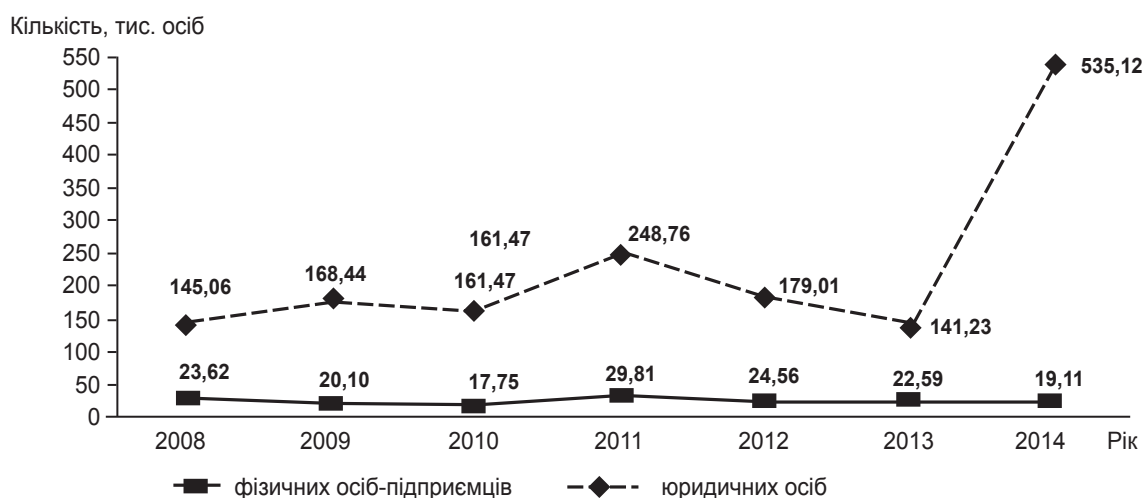


Рис. 1. Кількість суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких припинено (побудовано за даними [1])

Такі зміни обумовлені впливом податкового навантаження, ємністю податкових платежів, складністю адміністрування податків. Проте слід зауважити, що у 2014 р. на зниження ділової активності більшою мірою вплинула політична ситуація, яка склалася в нашій країні: анексія Криму та війна на Донбасі також внесли значний вклад до такого скорочення.

Наступною проблемою українських підприємців та підприємств є обтяжливість ведення власного бізнесу. Щороку (починаючи з 2003 р.) Світовий банк розраховує індекс порівняння простоти підприємницької діяльності між країнами світу за такими критеріями, як легкість відкриття нового бізнесу, реєстрація власності, захист прав інвесторів, законодавчий захист контрактів, стан оподаткування тощо.

Так, за обтяжливістю ведення бізнесу українська податкова система вже тривалий час посідає далеко не лідируючі місця серед 183 країн світу (рис. 2). Поки що регулювання умов здійснення бізнесу в Україні є незадовільним, хоча не можна не помітити покращення ситуації: у рейтингу Україна поступово підіймається вгору.

Проведений аналіз показав низькі позиції України, зумовлені реальною економічною ситуацією в країні, сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів, серед яких: нестабільність законодавства та системи оподаткування, недосконалість земельного законодавства, нераціональна діяльність банківської системи, корумпованість влади і судової системи, жорстка регуляторна політика держави, функціонування тіньової економіки, політична нестабільність, рівень інфляції, торгові бар'єри, непрозорість умов ведення бізнесу тощо.

В Україні набула поширення практика перекладання податкового навантаження, коли податковий тягар перекладається на ті підприємства, які працюють легально і прибутково. Це спонукає керівників таких підприємств шукати шляхи отримання податкових пільг з різних податків, що він сплачує, замість того, щоб підвищувати ефективність своїх компаній. В результаті чого пільгами користуються підприємства й галузі, спроможні вийти з кризи і розвиватися і без пільгового режиму оподаткування, та які не є основою підвищення конкурентоспро-

можності національної економіки. А ринково орієнтовані підприємства, що дійсно потребують фінансової підтримки для освоєння нових ринків, продуктів, технологій, навпаки, змушені платити більшу частину податків. Отже, надання економічно необґрунтованих пільг з будь-яких податків є важливою проблемою існуючої системи оподаткування.

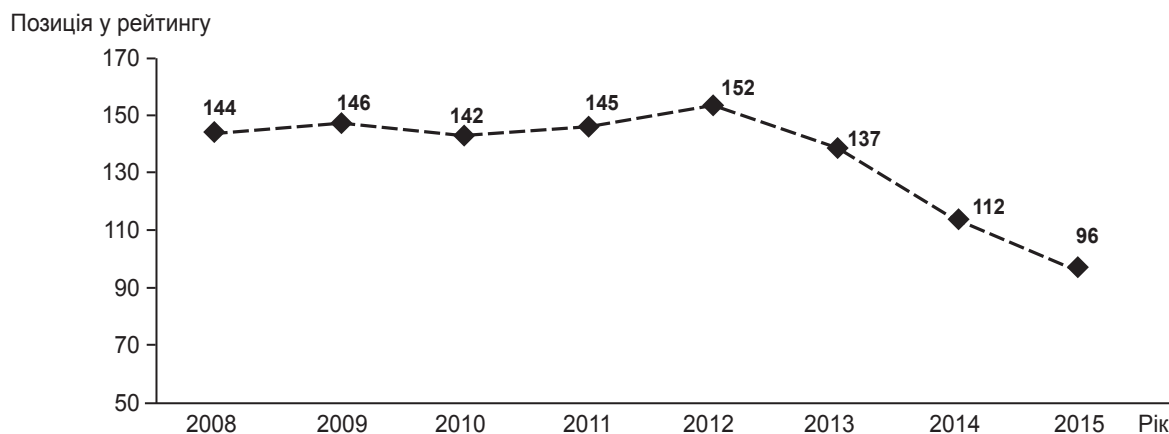


Рис. 2. Позиції України за індексом легкості ведення бізнесу (побудовано за даними [2])

На жаль, в Україні приділяється мало уваги суб'єктам господарської діяльності, які займаються новаціями, розвитком технологій. У зв'язку з цим підприємці мусять практично «виживати» у жорстоких реаліях сьогодення. Це гальмує розвиток науково-технічного прогресу та розвиток економіки країни в цілому, тому теж є проблемою, яка потребує негайного вирішення.

Уваги заслуговує ще один фактор: бажання платників сплатити до бюджету якнайменшу суму податків. Їх можна зрозуміти. Адже українці платять багато податків – і за кількістю, і відносно розміру своїх доходів. Проте державні та медичні послуги, освіта та пенсії, що отримують українці за свої податки, є дуже далекими від того, що можна було б очікувати за такі гроші.

Згідно з опитуваннями, проведеними Центром Разумкова [3], майже 38 % опитаних вважають, що сплачені українськими платниками податки розкрадають чиновники. Ще 28 % вважають, що у них просто відбирають чесно зароблені гроші. Третя за чисельністю група – 17,6 % – це ті, хто вважає, що податки хоч і не розкрадаються, але все одно використовуються неефективно. Лише 6,9 % опитаних вважають, що за рахунок податків їх платник підтримує тих, хто потребує цього більше, і лише 4,3 % опитаних упевнені, що сплачені податки повернуться до них чи їхніх близьких.

Отже, згідно з проведеним дослідженням, оптимальними заходами для вирішення виявлених проблем податкової системи України є:

1. Перегляд та скасування економічно необґрунтованих пільг і надання їх тим підприємствам та галузям, яким дійсно вони потрібні; створення передумови для самофінансування інвестицій. Адже наша держава має низку базових конкурентних переваг: географічне розташування, ресурсна база, місткість ринку, накопичений попередніми поколіннями технологічний потенціал, високий рівень освіченості населення тощо. Уряду доцільно займатися брендингом України, що надасть можливість відкрити ринок для іноземних інвесторів, окремих фізичних та юридичних осіб.

2. Стимулювання активізації ділової активності бізнесу через зниження рівня податкового тягаря. Так, для деяких видів бізнесу уряд може розробити спеціальну програму, що звільняє від податків на 5–8 років. Для реалій України це може звучати дивно, хоча справедливо: підприємець розвиватиме країну, приноситьиме в країну гроші, технології, надаватиме робочі місця. А країна за це буде допомагати йому вести бізнес.

3. Звільнення частини оподаткованого доходу підприємств, які здійснюють інноваційні розробки та модернізацію обладнання. Таке впровадження є найбільш ефективним для розвитку науково-технічного прогресу та розвитку економіки країни в цілому.

4. Скорочення кількості податкових платежів, можливо, зміна податкових періодів для деяких податків з метою полегшення ведення бізнесу, економії часу платників податків – суб'єктів господарської діяльності. Нехай сума податку і буде вищою, проте його сплата відбуватиметься рідше.

5. Спрощення форм податкових декларацій сприятиме скороченню випадків, коли платники невірні заповнюють звітність, не можуть розібратися у деяких питаннях без допомоги працівника податкової служби. Внаслідок чого порушується вчасність сплати тих чи інших податків.



6. Створення програми «електронний податковий калькулятор». Це скоротить час на вирахування сум податків, що підлягають сплаті суб'єктами господарської діяльності. А оскільки податки обчислюватимуться за допомогою спеціальної програми, то суттєво скоротяться випадки невірно розрахованих податкових платежів, і як наслідок скоротиться число штрафів за такі порушення.

7. Запозичення світового досвіду у напрямку боротьби з недобросовісними платниками податків. Адже добровільна сплата податків є незаперечною ознакою розвинутого демократичного суспільства з високою економічною культурою, здатного забезпечити належний суспільний контроль за діяльністю фіскалів. Цими важливими принципами керуються працівники податкових служб Балтії і вже чимало встигли зробити для втілення їх у життя.

Додатковими кроками на шляху поліпшення системи адміністрування податків може стати постійний моніторинг податкових ризиків і факторів ризику, що дозволить отримувати інформацію щодо порушень законодавства в Україні в цілому та в розрізі галузей і регіонів; розширення взаємодії податкової служби з контролюючими органами в частині обміну інформацією; розширення повноваження податкових органів щодо доступу до інформації про рух коштів платника на рахунках у банківських установах [4].

Отже, дослідження показало, що податкова система України є далекою від ідеалу. Оскільки наша країна претендує на членство у Європейській Спільноті, то недоліки в системі оподаткування підприємств потребують якнайшвидшого вирішення. Поступове запровадження в дію зазначених заходів дозволить вирішити вищеперераховані проблеми та значно вдосконалити систему оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Котляров Є. І.

Література: 1. Інформація щодо кількості реєстраційних дій, проведених державними реєстраторами в Україні станом на 01.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.drso.gov.ua/show/12651>. 2. Оцінка Бізнес Регулювання Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org>. 3. Центр Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=440. 4. Газарян С. К. Проблеми в оподаткуванні прибутку підприємств / С. К. Газарян, Т. М. Чернякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/75407.doc.htm.



ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ІСНУЮЧИХ ФАКТОРІВ

УДК 330.322:330.45(477)

Пащенко А. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. За допомогою економетричної моделі оцінено залежність обсягу прямих іноземних інвестицій від існуючих факторів. Для прогнозування запропоновано регресійну лінійну модель залежності обсягу прямих іноземних інвестицій від обсягу ВВП, облікової ставки НБУ, обмінного валютного курсу та темпу інфляції в Україні.

Ключові слова: інвестиції, кореляційно-регресійний аналіз, багатфакторна регресійна модель, коефіцієнт регресії.



Анотація. С помощью эконометрической модели оценена зависимость объема прямых иностранных инвестиций от существующих факторов. Для прогнозирования предложена регрессионная линейная модель зависимости объема прямых иностранных инвестиций от объема ВВП, учетной ставки НБУ, обменного валютного курса и темпа инфляции в Украине.

Ключевые слова: инвестиции, корреляционно-регрессионный анализ, многофакторная регрессионная модель, коэффициент регрессии.

Annotation. With the help of the econometric model estimated the dependence of foreign direct investment from the existing factors. To predict the proposed regression linear model depending on the volume of foreign direct investments of GDP, NBU discount rate, the exchange rate and the inflation rate in Ukraine.

Keywords: investments, correlation and regression analysis, multivariable regression model, the regression coefficient.

Корисність і доцільність залучення інвестицій ззовні можна побачити на досвіді багатьох країн. Створення сприятливого інвестиційного клімату залежить від дії низки факторів. Багато вітчизняних та іноземних економістів розглядали проблематику інвестиційного клімату у своїх працях. Серед них О. Г. Чумаченко [3], Г. М. Івашина [3], Е. Хансен [4], М. Д. Лесечко [5], А. О. Чемерис [5] та інші.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» сутність інвестицій визначено так: «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [2]. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це форма вкладень, яка дає інвестору безпосереднє право власності на цінні папери та майно.

Для даної статті на основі теоретично-логічного аналізу було підібрано фактори впливу на обсяги прямих іноземних інвестицій, а саме: обсяг ВВП України, темп інфляції в Україні, середній валютний курс (гривня – долар), облікова ставка НБУ [1].

Таблица 1

Вихідні дані

Роки	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	ВВП України, млн грн	Індекс інфляції	Середній валютний курс	Облікова ставка НБУ, %
	у	х ₁	х ₂	х ₃	х ₄
2002	926	225 810	99,40	5,326	9,50
2003	1123	267 344	108,20	5,322	7,00
2004	1642	345 113	112,30	5,319	7,60
2005	7808	441 452	110,30	5,124	9,25
2006	5604	544 153	111,60	5,05	8,50
2007	9891	720 731	116,60	5,05	8,00
2008	10 913	948 056	122,30	5,267	11,00
2009	4816	913 345	112,30	7,791	11,10
2010	6495	1 082 569	109,10	7,935	8,60
2011	7207	1 316 600	104,60	7,967	7,50
2012	8401	1 408 889	99,80	7,991	7,50
2013	4499	1 454 931	100,50	7,993	6,75
2014	410	1 566 728	124,90	11,886	12,00

Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз дозволяє оцінити ступінь впливу на досліджуваний результативний показник кожного з уведених в модель фактора. Більшість із них, які впливають на об'єм ПІІ, не піддаються кількісному вираженню, тому побудова економетричної моделі обмежилася тими факторами, статистичні дані яких можна отримати.

В результаті використання статистичного пакету Statgraphics Centurion було побудовано таку багатофакторну регресійну модель:

$$y = 14921,9 - 0,0106772x_1 - 70,6545x_2 + 2847,99x_3 + 971,871x_4.$$

Отже, маємо, що з чотирьох факторів статистично значущими є ВВП України (х₁) та середній валютний курс (х₃), оскільки їх Р-Value не перевищує значення 0,05. Коefіцієнт Дарбіна – Уотсона дорівнює 2,55849 і показує, що



дана модель не може бути використана для прогнозування обсягу прямих іноземних інвестицій на майбутні роки. Критерій Фішера 7,21 перевищує табличне значення 3,41, тим самим підтверджуючи статистичну значущість та адекватність розробленої моделі. Коефіцієнт детермінації дорівнює 80,463 % і показує, що 80,463 % змін обсягу ПІП пояснюється варіацією обсягу ВВП України та середнього курсу гривні щодо долара, а 19,537 %, які залишилися, – невраховані в даній моделі фактори.

Оскільки обчислені значення *t*-статистики для кожного з факторів моделі: обсягу ВВП України та середнього курсу гривні щодо долара дорівнюють відповідно 4,49 та 5,33, то необхідно їх порівняти з табличним значенням для моделі з 13 спостереженнями і 2 факторами, яке дорівнює 2,16 при рівні значущості 0,05. Оскільки розрахункові значення *t*-статистики більші за табличні, то можна стверджувати з імовірністю 95 %, що коефіцієнти регресії є статистично значущими.

Коефіцієнти при змінних показують, на скільки одиниць збільшиться прогнозований показник при зміні фактора на одиницю. Але на основі коефіцієнтів регресії не можна сказати, який із факторних показників найбільше впливає на результативний показник, оскільки коефіцієнти регресії між собою не порівнянні, оскільки вони вимірювані різними одиницями.

Відтак, використовуючи моделювання та кореляційно-регресійний аналіз, було виявлено найбільш вагомі фактори, а саме: обсяг ВВП України та середній курс гривні щодо долара. Ці фактори безпосередньо впливали на обсяг прямих іноземних інвестицій за 2002–2014 рр. Отже, ми переконалися, що теоретичні аспекти щодо цих факторів дійсно мають практичне підтвердження. Також потрібно розуміти, що розглянуті фактори не єдині, а є й інші фактори, які впливають на обсяг прямих іноземних інвестицій. Їх не було розглянуто через неможливість їхнього обчислення. До цих факторів відносять: правове середовище, фінансову стабільність, фіскальну систему та інші.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>. 2. Віторт Т. В. Інвестиції та економічне зростання: взаємозв'язок у перехідній економіці / Т. В. Віторт – Х. : Харківський нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, 2002. – 163 с. 3. Данілов О. Д. Інвестування : навч. посібник / О. Д. Данілов, Г. М. Івашина, О. Г. Чумаченко. – Ірпінь, 2001. – 377 с. 4. Хансен Е. Економічні цикли й національний дохід : монографія / Е. Хансен. – М. : Иностранная литература, 1959. – 760 с. 5. Лесечко М. Д. Інвестиційний клімат: теорія, методологія, практика / М. Д. Лесечко, О. М. Чемерис. – Львів : ЛФ УАДУ, 2001. – 135 с.



ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СРЕДНЮЮ ЦЕНУ НЕФТИ В МИРЕ

УДК 330.45: 338.5: 669

Пелипенко В. С.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье рассмотрены факторы и их влияние на среднегодовую цену нефти в мире. Анализ факторов проведен с помощью вычисленной эконометрической модели. Также разработана регрессионная линейная модель, в которой рассмотрена зависимость среднегодовой цены на нефть от мирового спроса, среднегодовой добычи и запасов нефти в ОПЕК.

Ключевые слова: средняя цена нефти, уравнение регрессии, критерий Фишера, средняя добыча нефти, запасы нефти, мировой спрос на нефть.

Анотація. В даній статті розглянуто фактори і їхній вплив на середньорічну ціну нафти в світі. Аналіз факторів досліджено за допомогою обчисленої економетричної моделі. Також розроблено регресійну лінійну модель, в якій розглянуто залежність середньорічної ціни на нафту від світового попиту, середньорічного видобутку та запасів нафти в ОПЕК.

Ключові слова: середня ціна нафти, рівняння регресії, критерій Фішера, середня видобуток нафти, запаси нафти, світовий попит на нафту.

Annotation. This article examines the factors and their impact on the average annual price of oil in the world. Analysis of factors conducted by calculating the econometric model. Also developed a linear regression model, which examined the dependence of the average annual price of oil on global demand, average oil production and oil reserves in OPEC.

Keywords: average price of oil, the regression equation, Fisher's exact test, average daily oil production, oil reserves, global oil demand.

На протязі ХХ в. і в ХХІ в. нафта являється одним из важнейших для человечества полезных ископаемых. Цены на нее в последнее время только растут, независимо от кризиса и состояния экономики. Хотя в первичном состоянии она не является востребованной среди обычных людей, только после переработки нафта доходит до конечного потребителя в виде бензина, дизельного топлива, мазута и керосина.

При проведении анализа были использованы реальные показатели за 2000–2010 гг., указанные в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные [1–4]

Период	Средняя цена на нефть (долл./баррель)	Среднегодовая добыча нефти (млн т)	Мировой спрос на нефть (млн баррелей/день)	Запасы нефти ОПЕК (млрд баррелей)
2000	20,1	3620	85,32	786,1
2001	19,8	3748	87,38	763,1
2002	25,5	3792	85,8	895,8
2003	35,3	3801	85,22	810,9
2004	39	3842	83,48	816,3
2005	58,1	3947	84,31	948,2
2006	56,6	3969	85,38	957,2
2007	88,7	3955	86,46	866
2008	42	3993	87,02	873,7
2009	45,9	3891	86,98	1061,7
2010	90,8	3979	87,55	881,6

С помощью пакета StatGraphics была вычислена регрессионная линейная модель. При построении данные взяты из табл. 1.

$$y = -701,496 + 0,170759x_2 + 1,37619x_3 + 0,0337101x_4.$$

После проведения вычисления получим, что фактор мирового спроса на нефть статистически не значим, соответственно все остальные факторы, влияющие на среднегодовую цену на нефть, являются статистически значимыми, а расчетные значения t-статистик подтверждают это.

Критерий Стьюдента – параметр фактора мирового спроса на нефть – равен $t_n = 0,302851$, соответственно, необходимо исключить этот фактор из модели.

Статистическую значимость построенной модели подтверждает критерий Фишера $F = 3,57$.

Коэффициент детерминации равен $R^2 = 0,605022$, $R^2 = 60,50\%$, он показывает на сколько процентов изменчивость средней цены на нефть зависит от среднегодовой добычи и спроса на нефть в мире. Коэффициент регрессии $b_3 = 0,170759$, он показывает, насколько изменится средняя цена на нефть при изменении мирового спроса на 1 баррель.

При изменении добычи нефти на 1 млн т средняя цена на нефть изменится на $b_4 = 1,37619$.

При изменении запасов нефти ОПЕК на 1 млрд баррелей средняя цена на нефть изменится на $b_5 = 0,0337101$.

Проанализировав статистику Дарбина – Уотсона, $DW = 2,46509$, видим, что в модели присутствует автокорреляция, соответственно, ее нельзя использовать для прогнозирования, а рекомендуется – для объяснения зависимости.



После проведения неких дополнительных расчетов выяснили, что такой фактор, как мировой спрос на нефть, связан с другими факторами в модели и в некоторых случаях может быть результативным признаком, следовательно, его необходимо исключить из данной модели.

После исключения фактора мирового спроса на нефть из модели уравнение чистой регрессии выглядит следующим образом:

$$y = -594,945 + 0,173828x_2 + 1,0339428x_3$$

Исходя из t-статистик, видим, что все оставшиеся факторы в модели статистически значимы, что подтверждает и критерий Фишера: $F = 6,00$. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,599847 = 59,9847\%$, он показывает зависимость цены на нефть от таких факторов, как среднегодовая добыча и запасы нефти ОПЕК.

Проанализировав статистику Дарбина – Уотсона, $DW = 2,3989$, видим, что присутствует автокорреляция, соответственно для прогнозирования ее использовать нельзя.

Следовательно, с помощью пакета Statgraphics и исходных данных, начиная с 2000 г. и по 2010 г. включительно был проведен корреляционно-регрессионный анализ, в котором проверялась зависимость средней цены на нефть от трех факторов: среднегодовая добыча нефти, мировой спрос на нефть, и запасы нефти ОПЕК. Но после завершения данного анализа стало очевидным, что только два фактора могут влиять на среднюю цену на нефть, а именно: среднегодовая добыча и мировой спрос на нефть. Исходя из вышесказанного и посчитанного, видим, что, прогнозируя значения факторов, реально предвидеть изменения средней цены на нефть в мире.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Запасы нефти за 2000–2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://goo.gl/2wOJGe>. 2. Цена на нефть [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kurs-dollar.net/brent.html>. 3. Средняя добыча нефти в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://goo.gl/yt1ph7>. 4. Спрос на нефть [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://goo.gl/otqr3l>.



ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 657.37:334.7.012.64

Петулько О. Є.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємства відповідно до Національного положення (стандартів) бухгалтерського обліку України. Проведено порівняльний аналіз складання фінансової звітності за національними стандартами суб'єктів малого підприємства.

Ключові слова: фінансова звітність, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, законодавство, суб'єкти малого підприємства.

Аннотація. Исследованы особенности составления финансовой отчетности субъектов малого предпринимательства в соответствии с Национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета Украины. Проведен сравнительный анализ составления финансовой отчетности по национальным стандартам субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Положения (стандарты) бухгалтерского учета, законодательство, субъекты малого предприятия.

Annotation. *The features of the financial reporting of small businesses in accordance with national regulations (standards) of accounting in Ukraine. A comparative analysis of the financial statements according to national standards of small businesses.*

Keywords: *financial statements, Regulation (standards) of accounting, law, subjects of small business.*

Джерелом для дослідження фінансового стану підприємства слугує його фінансова звітність. Інформація, яка відображається в фінансових звітах, розрахована на широке коло користувачів, зокрема керівників, акціонерів, інвесторів та інших. А отже, значення достовірності та зрозумілості бухгалтерської звітності зростає.

Організація обліку і звітності на малому підприємстві, як і на будь-якому іншому, вимагає налагодження чіткої системи бухгалтерського обліку, контролю і звітності. Проте малі форми господарювання обумовлюють низку специфічних особливостей. Актуальність дослідження організації обліку та звітності на малих підприємствах обумовлена специфічними особливостями у застосуванні методів і прийомів бухгалтерського обліку при складанні та поданні фінансової звітності.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-ХГ [1], суб'єкти малого підприємництва ведуть бухгалтерський (фінансовий) облік відповідно до вимог Закону № 996, в такому обсязі й аналітиці, які будуть достатніми для складання фінансової звітності.

Вагомий внесок у дослідження особливостей складання фінансової звітності було зроблено науковими працями таких учених, як В. К. Савчук [2], Л. В. Чижевська [3], Ф. Ф. Бутинець [3], Ю. А. Верига [4] та інших, проте і наразі окремі аспекти даного питання потребують подальшого вивчення.

Метою дослідження є визначення особливостей складання фінансової звітності СМП. Завдання даного дослідження полягає в проведенні аналізу складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва.

Об'єкт дослідження – фінансова звітність підприємства.

Предмет дослідження – нормативно-методологічні засади складання фінансової звітності згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку на суб'єктах малого підприємництва.

Відповідно до НП(С)БО 1 [5], фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період та складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до фінансової звітності.

Згідно з НП(С)БО 25 [6], фінансова звітність – це бухгалтерська звітність підприємства, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності і рух коштів за визначений період.

Згідно з Законом України про державну підтримку малого підприємництва від 19.10.2000 р. [7], до суб'єктів малого підприємництва належать суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, у яких середньооблікова чисельність робітників не більше 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. євро.

Середньооблікову чисельність робітників для суб'єктів малого підприємництва розраховують за методикою, яка затверджена органами статистики.

Для суб'єктів малого підприємництва встановлено скорочену по показникам та формам фінансову звітність. До складу квартальної та річної форм звітності входять Баланс та Звіт про фінансові результати. Нормативною базою для складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва є спрощений план рахунків бухгалтерського обліку [8] та положення про спрощену форму бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва. План рахунків бухгалтерського обліку [8] складається з 25 рахунків, в яких об'єднуються декілька рахунків загального Плану рахунків.

При веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансових звітів такі підприємства не використовують П(с)БО 17 «Податок на прибуток». Суб'єкти малого підприємництва не розраховують відстрочені податкові активи і відстрочені податкові зобов'язання і не ведуть рахунки 17 «Відстрочені податкові зобов'язання». Фінансова звітність заповнюється на основі реєстрів та рахунків бухгалтерського обліку.

Відтак, баланс суб'єктів малого підприємництва кардинально не відрізняється від загального бухгалтерського балансу. Форма, структура, зміст, правила заповнення двох балансів однаковий, різниця в кількості статей: в балансі суб'єктів малого підприємництва їх менше.

Звіт про фінансові результати (форма № 2-М) представляє таблицю, яка розрахована за принципом «всі доходи зменшують всі витрати», а операційні витрати представлені в розрізі елементів. Це означає, що суб'єкти малого підприємництва повинні вести облік витрат за класом 8 і використання 9 класу не припускається. Такий порядок підтверджується Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських



операцій суб'єктів малого підприємництва, де відсутні рахунки класу 9 П(С)БО 1 та НП(С)БО 25 майже тотожні, оскільки НП(С)БО 1 використовувались як основа для створення НП(С)БО 25, тому у визначенні стандартів для малих підприємств порівняно зі звичайними є багато пропусків, змін і доповнень.

Що стосується концептуальної основи фінансової звітності в Україні, то у нормативних документах з національного бухгалтерського обліку відсутній окремий документ, тому фактично принципи та теоретичні засади обліку містяться у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Подальшими напрямками наукових досліджень є пошук шляхів розширення інформаційного змісту, форм фінансової звітності та подальше спрощення фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва з метою зручності і простоти складання і подання.

Науковий керівник – викладач Сердечна С. М.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 2. Облік і аудит у питаннях та відповідях : навч. посібник / М. І. Бондар, Є. В. Калюга, В. К. Савчук та ін. ; [за заг. ред. М. І. Бондаря]. – К. : ЦП «Компринт», 2013. – 325 с. 3. Бухгалтерський фінансовий облік. Практикум : навч. видання [для студентів ВНЗ за спеціальністю 7.050106 «Облік і аудит»] / за ред. з Ф. Ф. Бутинця та Л. В. Чижевської. – 3-те вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖГП, 2001. – 512 с. 4. Звітність підприємств : навч. посібник / за ред. Вериги Ю. А. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 428 с. 5. Про затвердження Національного положення (стандартів) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Закон України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/25.htm>. 7. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України від 19.10.2000 № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakoni.com.ua/?q=node/588>. 8. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку : Наказ Мінфін України від 19.04.2001 № 186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01>.



ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ НА ЗМІНУ РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

УДК 336.221.4

Півненко А. С.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто зміни в Податковому кодексі України 2015 р., їхній вплив на загальний рівень податкового навантаження в країні. Визначено переваги та недоліки таких змін.

Ключові слова: Податковий кодекс, податкове навантаження, реформа, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок, податок на додану вартість.

Аннотация. Рассмотрены изменения в Налоговом кодексе Украины 2015 г., их влияние на общий уровень налоговой нагрузки в стране. Определены преимущества и недостатки таких изменений.

Ключевые слова: Налоговый кодекс, налоговая нагрузка, реформа, налог на доходы физических лиц, единый социальный взнос, налог на добавленную стоимость.

Annotation. *Налоговий кодекс, налоговая нагрузка, реформа, налог на доходы физических лиц, единый социальный взнос, налог на добавленную стоимость.*

Keywords: *tax code, the tax burden, reform of the tax on personal income, a single social contribution, the value added tax.*

Зміна податкового законодавства фактично привела до побудови нової податкової політики країни. Головною ціллю сучасної податкової політики України є забезпечення стійких податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, рівність усіх платників податків перед законом, ефективне використання притаманних податкам функцій, забезпечення сталого економічного розвитку на основі використання стимулюючого потенціалу податків. Зрозуміло, що ефективна податкова система є вирішальним фактором економічного зростання території та країни в цілому. Ефективність податкової системи та податкової політики уряду можна визначити через аналіз такої категорії, як податковий тягар, який покладається на суб'єктів господарювання. Потрібно враховувати, що надмірне податкове навантаження є негативним чинником державної податкової політики, яке відповідно впливає на розвиток національної економіки, стримує ділову активність суб'єктів господарювання, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту та є однією з причин виникнення таких кризових явищ у суспільстві, як соціальна напруженість і загальне зuboжіння населення [6; 7; 4].

Проблемі податкового навантаження та його впливу на соціально-економічні процеси, що відбуваються в країні, присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як А. Виварець, О. Амоша, Л. Кизилова, Ю. Іванов, А. Іванченко, О. Ковалюк, В. Корнус, І. Майбуrow, Д. Мельник, Т. Мунтян, В. Опарін, В. Сенчуков, М. Стецишин, О. Єськов, О. Шарікова та інші.

Законом України від 28.12.2014 р. № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» (далі – Закон № 71) внесено ряд змін до норм Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [2].

Деклароване зменшення кількості податків і зборів з 22 до 11 насправді означає трансформацію скасованих податків у вже існуючі [5].

Так, рентна плата включає в себе плату за користування надрами, збору за користування радіочастотним ресурсом України та збору за спеціальне використання води. Податок на нерухоме майно включає плату за землю та податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а фіксований сільськогосподарський податок увійшов до складу єдиного податку.

З'явилися й нові податки. Наприклад, додатковий акциз у сфері роздрібного продажу алкогольних напоїв і тютюнових виробів, а також палива. Він перераховуватиметься до місцевих бюджетів, а його ставка становитиме 5 % від обороту. Відтепер пиво буде вважатися алкогольним напоєм. Відповідно, на нього буде поширюватися стандартна ставка, як і на весь алкоголь. Це збільшить фіскальне навантаження на суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у сфері роздрібного продажу підакцизних товарів і значно збільшить ціни на підакцизні товари.

Норми закону № 71-VIII [2] спрямовані на збільшення фіскального навантаження на населення, середній клас, бізнес шляхом розширення бази оподаткування та збільшення ставок податків (зокрема, акцизного податку, податку на нерухомість, податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) з пасивних доходів [1]. Крім цього, запроваджено нові види податків і зборів (акцизного податку з роздрібних продажів підакцизної продукції (алкогольної, тютюнової), продовжено на невизначений час дію військового збору, запроваджено транспортний податок, що входить до складу податку на нерухомість, в розмірі 25 000 грн для власників легкових автомобілів, серед яких є представники середнього класу, збільшено ставки ПДФО, завдано чергового удару по вкладникам, які ще не забрали свої вклади з банківської системи. Так, згідно з прийнятим законодавством, ставка на пасивні доходи складає 20 %.

Термін «пасивні доходи» вживається для позначення зокрема таких доходів, як-от: проценти на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок; проценти на вклад (депозит) у кредитних спілках; інші проценти (зокрема дисконтні доходи); процентний або дисконтний дохід за іменним ощадним (депозитним) сертифікатом [1].

У рейтингу сприятливості податкових систем Paying Taxes 2015, підготовленому Світовим банком спільно з Pricewaterhouse Coopers, Україна посіла 108 місце серед 183 досліджуваних країн [14]. Отримані результати свідчать про високий рівень податкового навантаження в Україні за цим критерієм.

Наразі в Україні податкове навантаження на заробітну плату є абсолютно неконкурентним. Ми маємо 55 % податків (ПДФО та ЄСВ), тоді як середній показник в Європі – 36 %.

Для оцінки рівня податкового навантаження було використано підхід розрахунку частки податкових бюджетних надходжень у валовому внутрішньому продукті. Згідно з даними табл. 1 [3–5], якщо проаналізувати тенденцію за 2009–2013 рр., то слід зазначити, що відбулося зменшення податкового навантаження. Так, у 2010 р.

рівень бюджетного податкового навантаження становив 21,4 %, що на 1,4 % менше, ніж у 2009 р. Однак, як свідчать розрахунки, у 2013 р. податкове навантаження сягало найвищого рівня та складало 30,4 %.

Таблиця 1

Показники податкового навантаження в Україні

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові надходження до Зведеного бюджету України, млрд грн	208,1	234,4	334,7	374,1	442,7
ВВП, млрд грн	913,3	1094,6	1314,0	1409,0	1454,9
Рівень бюджетного податкового навантаження, %	22,8	21,4	25,5	26,6	30,4
Власні доходи Пенсійного фонду, млрд грн	103,1	119,3	139,2	157,9	166,8
Податкове навантаження на працю від ЄСВ, %	11,3	10,9	10,6	10,4	11,4
Рівень загального податкового навантаження, %	34,1	32,3	36,1	37,0	41,8

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України та Державного комітету статистики України

Динаміка рівня податкового навантаження в Україні свідчить про те, що податки на працю формують понад 10 % податкового навантаження та здійснюють високий податковий тиск на доходи населення.

Аналіз рівня податкового навантаження в Україні за допомогою податкового коефіцієнта вказує на те, що зі значенням даного показника у 36,0 % Україна знаходиться в одній групі з такими країнами, як Норвегія (32,6 %), Польща (32,6 %), Португалія (33,1 %), Іспанія (32,2 %), Литва (26,1 %), Латвія (27,6 %), Болгарія (27,3 %) [9]. Номінально це так, але реально такі дані не відповідають дійсності, а рівень податкового навантаження в Україні є значно заниженим.

Не можна не погодитися з думкою А. Крисоватого, який зазначає, що якщо у Швеції величина податкового тягаря становить близько 45 % ВВП, а в Україні коливається в межах 3 %, то твердження, що податкове навантаження для шведів більше, ніж для українців, є помилковим, оскільки частка податків, що повертається населенню при перерозподілі доходів бюджету, для перших становить близько 85 %, тоді як у нас вона не перевищує 30 % [11].

Що стосується ставок по ПДФО, то для зарплат та інших виплат, пов'язаних з трудовими відносинами, а також пенсій, мінімальна ставка складе 15 %, якщо база оподаткування для місячного оподаткованого доходу не перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної, а для пенсій – перевищує три розміри. На суму, що перевищує десятикратний розмір, застосовується ставка 20 %.

Також ставка 20 % застосовується для пасивних доходів, зокрема нарахованих у вигляді дивідендів по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, що виплачуються інститутами спільного інвестування, 5 % – для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств.

Ставка податку становить подвійний розмір ставки (а це 3 %), застосовується до бази оподаткування щодо доходів, нарахованих як виграш чи приз (окрім виграшів і призов у лотереї) на користь резидентів або нерезидентів, крім грошових виграшів у спортивних змаганнях (окрім винагород спортсменам – чемпіонам України) [1].

Отже, збільшення ставок ПДФО на пасивні доходи та інші доходи громадян не дозволить отримати додаткові надходження до бюджету, при цьому призведе до вкрай негативних наслідків у плані подальшого відтоку депозитів, припинення виплати дивідендів, зростання недовіри громадян до влади, втрачання стимулів для легалізації тіньових доходів і подальшої тінізації заробітних плат громадян, неефективності інших заходів зі зменшення навантаження на фонд оплати праці [6].

Замість зменшення податкового навантаження на суб'єкти оподаткування, завдяки поступовому зниженню податкових ставок і розширення баз їхнього оподаткування, маємо не тільки розширення баз оподаткування, але й значне збільшення податкових ставок. Це не дасть змоги вивести з «тіні» значну частину економіки, зменшити кількість правопорушень податкового законодавства та пожвавити підприємницьку діяльність. Зростання надходжень до бюджету має здійснюватись за рахунок збільшення платників податків і розширення податкової бази.

Загалом, зменшення чи збільшення загального податкового навантаження можна здійснювати регулюванням розміру податкових ставок, збільшенням чи зменшенням обсягів податкових пільг для певних суб'єктів господарювання.

Спрощена система оподаткування, метою якої була підтримка малого та середнього бізнесу, давно себе вичерпала. Негативний вплив спрощеної податкової системи, запровадженої для малого бізнесу, значно перевищує



її позитивні фактори. Основним фактором застосування спрощеної системи є обмеження оборотів та кількості працюючих, виключенням є третя група платників податків, де річний дохід збільшено з 3 млн грн до 20 млн грн, та кількість працівників з 20 осіб збільшено до необмеженої кількості. Тобто підприємець першої та другої груп при прийнятті будь-яких управлінських рішень в першу чергу аналізує, чи не перевищить він унаслідок цього встановлений бар'єр. Більшість малих підприємців навіть за наявності реальних перспектив відмовляються від розвитку та збільшення свого бізнесу. Оскільки вони не готові до переходу на загальну систему оподаткування з наступних причин:

- складна система обліку та сплати податків;
- рівень рентабельності обраного виду діяльності не може забезпечити сплату податків загальної системи оподаткування і при цьому не зробити діяльність збитковою.

Зміни, внесені Законом № 71 [1], мають найбільші практичні наслідки, що включають, зокрема:

- зменшення кількості груп платників податку (для юридичних осіб і підприємців, які можуть надавати послуги юридичним особам – єдина, третя група);
- скорочення ставок єдиного податку для платників третьої групи (з 5 % або 10 % до 4 %, якщо включає ПДВ; з 7 % або 3 % до 2 %, якщо ПДВ сплачується окремо);
- зміни граничного розміру річного доходу (зі 150 тис. грн до 300 тис. грн для платників I групи, з 1 млн грн до 1,5 млн грн II групи, до 20 млн грн III групи незалежно від кількості працівників);
- запровадження для платників єдиного податку, які обрали другу групу, податковий період – календарний рік (замість календарного кварталу) та податкову декларацію [1].

Сільгоспвиробники замість сплати фіксованого податку також сплачуватимуть єдиний податок.

Зміна податкового періоду дозволить скоротити кількість податкової звітності та документообіг для представників малого бізнесу, покращить рівень адміністрування єдиного податку.

Зміна критеріїв кількості працівників для третьої групи платників єдиного податку сприятиме створенню додаткових робочих місць. Також сутність спрощеної системи для даної групи платників ускладнилася, без бухгалтера прорахувати і здати звітність з ПДВ досить складно. Багатьом підприємствам доведеться шукати бухгалтера, або ж самостійно вивчати відповідний розділ ПКУ з подальшим моніторингом відповідних норм у законодавстві. Звіт платників спрощеної системи завдяки нововведенням має статус «податкова декларація». За її несвоєчасне надання або ненадання застосовуються штрафні санкції.

Частина малих підприємців все-таки розвиває свій бізнес, але легально працює лише та його частина, яка вміщується в рамки спрощеної системи. Податкове навантаження суб'єктів підприємницької діяльності значно збільшилося. Результатом підвищення податкового навантаження стала тенденція припинення діяльності підприємств [12; 13].

З 01.01.2015 р. до переліку підприємств, які зобов'язані використовувати реєстратори розрахункових операцій (касові апарати або фіскальні реєстратори), додалися:

- підприємства електронної комерції, що продають товари та послуги за допомогою Інтернету (інтернет-магазини);
- ФОП – платники єдиного податку III групи з 01.07.2015 р. і II групи з 01.01.2016 р. (за винятком ринкової і переносної торгівлі). До групи III «єдинників» з 2015 р. належать підприємці з річним оборотом до 20 млн грн, а також ті, хто раніше належав до груп 4, 5, 6. Для тих, хто почне використовувати РРО уже до 30.06.2015 р., передбачено пільги.

Фактично це означає, що кожне замовлення в Інтернеті повинно буде супроводжуватися видачею фіскального чека про оплату товару (послуги), а інтернет-магазини будуть зобов'язані використовувати реєстратори розрахункових операцій. Більш того, під вимогу реєстрації кожної розрахункової операції потрапляє і отримання грошей з метою їх подальшої передачі, тобто платіжні системи, накладений платіж тощо [8; 9].

Наслідки розширення запровадження касових апаратів будуть вкрай негативними для малого бізнесу, української економіки, для споживачів, які за все це платитимуть. Це призведе до збільшення витрат підприємців, які змушені будуть заплатити за касові апарати, за обслуговування РРО, додатково оплачувати послуги бухгалтерів і платити штрафи. В свою чергу, витрати підприємців будуть закладені у вартість товарів і послуг, що призведе до чергового підвищення цін для населення.

Саме тому на сектор малого бізнесу необхідно орієнтувати адекватну до його потреб і можливостей політику податкового регулювання, яка має формуватися з огляду на особливу економічну природу цього сектора.

Крім того, робота з приватними підприємцями за спрощеною системою оподаткування стала альтернативою трудовим відносинам, що призвело до гінізації заробітної плати. В таких умовах законодавцю важко запропонувати дієвий механізм зменшення податкового навантаження на фонд заробітної плати.

Потрібно знайти дієві механізми, які б слугували альтернативою спрощеній системі. Наприклад, в окремих країнах підприємства малого бізнесу взагалі звільнені від оподаткування податком на прибуток.

Приміром, в Україні можна було б звільнити від оподаткування податком на прибуток компанії з річним доходом до 1 млн грн – саме ця межа встановлена для обов'язкової реєстрації платника ПДВ [1].

Для інших підприємств можна запровадити диференційовану ставку податку на прибуток за принципом «чим більше заробляєш, тим більше сплачуєш». Існуюча ставка податку на прибуток – 18 % – може застосовуватися лише до підприємств з річним доходом понад 20 млн грн. За даними ДФС, їх в Україні не більш ніж 5 %.

Прийнята реформа в частині оподаткування податком на прибуток виправдана. В Україні запроваджена мінімальна кількість податкових різниць порівняно з Європейським Союзом.

Всі країни Європи застосовують диференційовану ставку ПДВ. Поряд із основною знижена ставка застосовується до товарів і послуг, якими користуються широкі верстви населення: продукти, готельні, ресторани, транспортні послуги.

Доцільно поступово переходити до диференційованої шкали ставок, керуючись принципами: товари першої необхідності – знижена ставка, приміром 7 % для фармацевтичної продукції, позитивно вплине на економіку, підтримає національного виробника та зменшить податкове навантаження на громадян та виробників. Товари розкоші – підвищена ставка, усі інші товари – стандартна ставка. Розміри ставок податку на додану вартість мають визначатися не лише бюджетними потребами, але й реальними доходами споживачів.

Інші заходи, які застосовуються в інших країнах, можуть бути імплементовані й в Україні. Приміром, в Румунії засновано департамент боротьби із шахрайством. На Кіпрі розробляють стратегію адміністрування податків на основі ризик-менеджменту. Податкова служба Естонії перевіряє найбільш ризиковані сектори економіки, наприклад, будівництво.

Можна зробити висновок, що відсутність стратегії реформ, чіткого плану дій та відповідального органу за реформи призводить до неефективності роботи парламенту і уряду [7; 8; 10]. Електронне адміністрування ПДВ, посилення контролю за обігом готівки, розширення обов'язкового застосування касових апаратів – ефективні інструменти боротьби з податковим шахрайством та ухилянням від сплати податків [1; 2]. Та ефект від зниження ставок єдиного податку нівелюється зростанням витрат на непрямі податки, зокрема імпорتنі мита, та тарифів за комунальні послуги. Збільшення ставок податку на доходи, військового збору та невизначеність з витратами на медичне страхування також нівелюють позитивний ефект. Актуальними залишаються також «хронічні» проблеми, пов'язані з примусовим застосуванням РРО, користуванням земельними ділянками та іншим нерухомим майном.

Головне – не кількість податків, а база оподаткування. Перегрупування/об'єднання податків не може вважатися зменшенням податкового навантаження, податкова база навпаки збільшилась, незважаючи вже на збільшення податкових ставок по окремих позиціях, описаних вище.

Під виглядом реформи було збільшено і так досить обтяжливе податкове навантаження, запроваджено відповідальність за порушення трудового законодавства, прийнято норми, які не дають можливості виконати вимоги законодавства, не порушуючи їх, а також іще більше ускладнили та заплутали ведення податкового обліку, збільшили витрати трудових, фінансових ресурсів і часу на його ведення та декларування податків.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Костяна О. В.

Література: 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 № 71-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/>. 3. Державний комітет статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Евростат : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurostat.eu>. 5. Міністерство фінансів України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>. 6. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 11–19. 7. Годованець О. Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави / О. Годованець, Т. Маршалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 8. Податкові зміни: необхідні кроки для економічного зростання // Державна фіскальна служба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/files/39507.pdf>. 9. Дрогвоз Ю. Що принесли діловому середовищу нові закони / Ю. Дрогвоз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspp.ua/promislovczchasto-zapituyut-shho-prinesli.html>. 10. Іванов Ю. Б. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Б. Іванов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lnu.edu.ua/faculty/ekonom.pdf>. 11. Крисоватий А. І. Оподаткування і ринок: умови і можливості поєднання / А. І. Крисоватий. – Тернопіль : Вид-во Карпюка, 2010. – 314 с. 12. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Економіка України. – 2013. – № 7. – С. 4–12. 13. Шаріко-

ва О. В. Податкове навантаження як фактор тінізації економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23354.doc.htm. **14.** Doing business – Paying Taxes 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/>.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ БАНКУ ДЛЯ ВІДКРИТТЯ КАРТКОВОГО РАХУНКУ

УДК 336.717.13

Підрепний П. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розроблено підхід до визначення пріоритетності банку для відкриття карткового рахунку, проаналізовано ситуацію на ринку карткових рахунків, зроблено висновок стосовно банку, в якому найкраще відкрити картковий рахунок.

Ключові слова: картковий рахунок, тарифи карт, удосконалення карткової програми.

Аннотация. Разработан подход к определению приоритетности банка для открытия карточного счета, проанализирована ситуация на рынке карточных счетов, сделан вывод о банке, в котором лучше открыть карточный счет.

Ключевые слова: карточный счет, тарифы карт, совершенствование карточной программы.

Annotation. An approach to determining the priority of the bank to open a card account, analyzed the situation in the market of card accounts, concluded that the bank, which is better to open a card account.

Keywords: card account, card fees, card program improvement.

В умовах загострення ринкової конкуренції банки приділяють значну увагу методам залучення клієнтів з метою відкриття їм карткового рахунку для формування дохідної статті банку. Це пояснюється тим, що відсотки та комісія за проведення банківських операцій по картковим рахункам є значним вкладом у формування дохідної статті банку.

Питанням відкриття карткового рахунку приділили увагу у своїх роботах такі автори, як І. Бушуєва [1], У. Груздевич [2], Р. Квасницька [3], Т. Косова [5].

Метою дослідження є вдосконалення підходу до визначення пріоритетності банку для відкриття карткового рахунку.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: установлення критеріїв, стосовно до яких буде проводитися оцінка, підбір банків для оцінки та розрахунок отриманих показників.

Об'єктом дослідження є карткові рахунки банку.

Предмет дослідження – умови надання послуг за картковими рахунками банку.

Для вирішення поставленого завдання ми використаємо метод аналізу ієрархій. Цей метод є систематичною процедурою для ієрархічного подання елементів, що визначають суть проблеми. Метод полягає в декомпозиції проблеми на простіші складові частини і подальшій обробці послідовності суджень особи, що приймає рішення, по парним порівнянням. У результаті може бути виражена відносна ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Ці судження потім виражаються чисельно. МАІ включає в себе процедури синтезу множинних суджень, отримання пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень.

З метою визначення найбільш привабливого продукту та визначення, на яку з характеристик найбільше звертають увагу покупці даних послуг, сформуємо ряд критеріїв, за якими оцінимо продукти банку та сформуємо ряд альтернативних банків для оцінки. Альтернативами виступають такі банки: Сбербанк Росії, Укрсоцбанк, Ощадбанк та ПриватБанк. Важливо детально розглянути інформацію щодо умов карткових рахунків у гривні в даних банках, на основі якої будуть формуватись матриці пріоритетів. Визначимо також значущість критеріїв, за якими формується вибір карткового рахунку.

Найвигідніші умови вибору карткової програми будуть розглядатись з точки зору параметрів карткової політики, параметрів маркетингової політики та параметрів отримання кредитних коштів на карті. Постійний процес дослідження очікувань клієнтів та їхнього сприйняття якості придбаних послуг, розробка стандартів якості послуг, які надає карткова програма банку, створення спеціалізованих підрозділів якості сприятимуть не тільки поліпшенню карткового обслуговування, але й сформує корпоративну культуру банку, що в кінцевому результаті зробить карткові послуги ПриватБанку більш конкурентоспроможними. Стійкість банку регламентується саме якістю та перевагами тих послуг, які він надає, а визначення слабких сторін допоможе у вирішенні стратегії банку та покращенні результатів [1, с. 50].

Ієрархічне відтворення проблеми вибору найвигіднішого банку для відкриття карткового рахунку включає в себе мету вибору, критерії, альтернативи й інші фактори, що впливають на вибір рішення. Ієрархічну структуру вирішення проблеми представлено на (рис. 1).

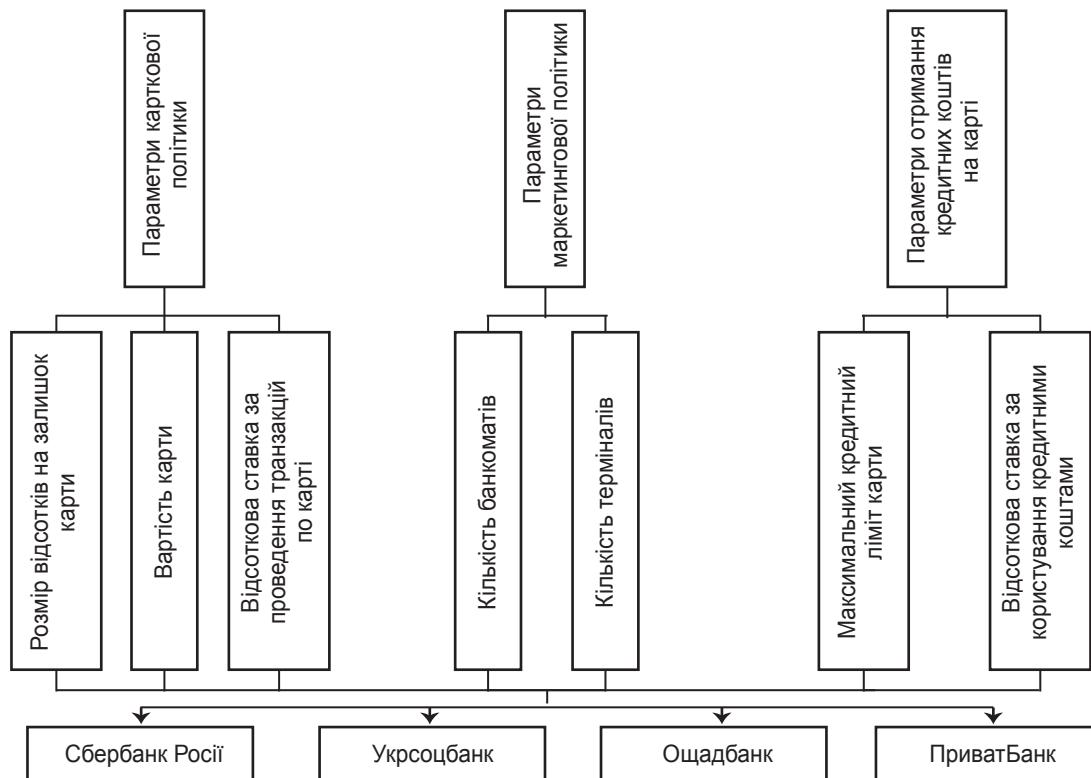


Рис. 1. Ієрархічна структура вирішення проблеми

Отже, перед тим, як визначити, який банк є найбільш привабливим для відкриття карткового рахунку, дамо оцінку значущості критеріїв при виборі банку за допомогою опитування потенційних клієнтів. Даний аналіз буде проводитись з використанням програми ExpertChoice. Дані аналізу продемонстровані у процентному відношенні по значущості [4].

Параметри карткової політики складають 43 %, до яких входять: розмір відсотків на залишок картки – 5 %, вартість картки – 40 %, відсоткова ставка за проведення транзакцій по картці – 55 %.

Параметри маркетингової політики – 19 %, до яких входять: кількість банкоматів – 51 %, кількість терміналів – 49 %.

Параметри отримання кредитних коштів на картці складають 38 %, до яких входять: максимальний кредитний ліміт картки – 59 %, відсоткова ставка за користування кредитними коштами – 41 %.

В ході проведення даного аналізу були побудовані матриці попарних порівнянь для визначення пріоритетів усіх елементів ієрархії. З урахуванням усіх факторів склалась наступна картина вибору альтернативного варіанту відкриття карткового рахунку (рис. 2).

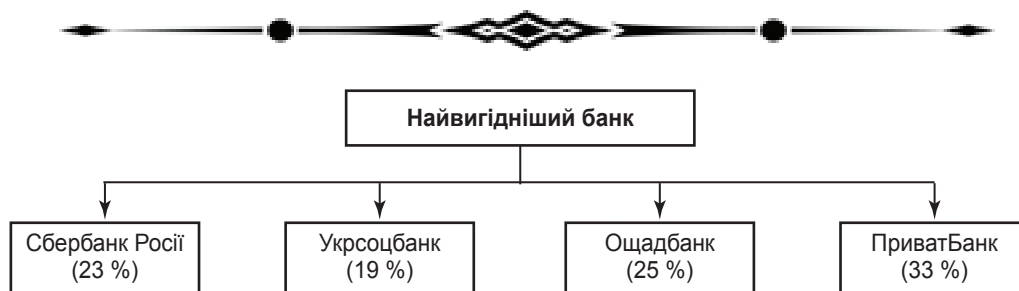


Рис. 2. Обрання найвигіднішого банку для відкриття карткового рахунку за всіма факторами та критеріями

Отже, видно, що найпривабливішим банком, в якому можна відкрити картковий рахунок, є «ПриватБанк». Від постійно покращує ті результати, які вже здобув, та не зупиняється на досягнутому, тому його послуги є найкращими і він виграє з результатом 33 %, залишивши позаду своїх конкурентів. Наступним йде банк «Ощадбанк» з результатом 25 %, державний банк, який виконує багато різноманітних послуг для населення. Далі – «Сбербанк Росії» з результатом 23 % виграє у «ПриватБанка» в параметрі отримання кредитних коштів по картці, зі своєю стабільною та відсадженою системою. Останнє місце посідає «Укрсоцбанк» з результатом 19 %.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.

Література: 1. Бушуєва І. В. Особливості планування банківської діяльності в умовах перехідної економіки / І. В. Бушуєва, Г. І. Сп'як // Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – № 1. – С. 49–54. 2. Груздев У. Я. Аналіз банківської діяльності : навч. посібник / У. Я. Груздев. – К. : УБС НБУ, 2007. – 222 с. 3. Квасницька Р. С. Теоретичні та методичні аспекти фінансового планування в банку / Р. С. Квасницька, Л. В. Бондарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/1_86463.doc.htm. 4. Квасницька Р. С. Механізм управління прибутковістю комерційного банку / Р. С. Квасницька, Г. С. Суцук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 263–267. 5. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності : навч. посібник / Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 486 с.

РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІНТЕНСИВНІСТЬ ЕМІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

УДК 330.45:37.015.6(477)

Пилипенко К. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено аналіз впливу різноманітних показників на інтенсивність еміграційних процесів в Україні за 2003–2014 рр. за допомогою кореляційно-регресійного аналізу та побудованої економетричної моделі. Були виявлені фактори, що мають найбільший вплив, отриману модель було перевірено на статистичну значущість.

Ключові слова: еміграція, фактори, економетрична модель, кореляційно-регресійний аналіз, безробіття.

Аннотация. В статье проведен анализ влияния различных показателей на интенсивность эмиграционных процессов в Украине в 2003–2014 гг. при помощи корреляционно-регрессионного анализа и построенной



економетрической модели. Были выявлены факторы, имеющие наибольшее влияние, полученная модель была проверена на статистическую значимость.

Ключевые слова: эмиграция, факторы, эконометрическая модель, корреляционно-регрессионный анализ, безработица.

Annotation. The article analyzes the influence of various parameters on the rate of emigration processes in Ukraine in 2003-2014 using correlation and regression analysis and econometric models. factors have been identified that have the greatest impact, the resulting model was tested for statistical significance.

Keywords: emigration, factors, econometric model, correlation and regression analysis, unemployment.

Із розвитком міжнародних процесів глобалізації зростання ролі транснаціональних корпорацій, розширенням міжнародної інвестиційної діяльності істотно активізувалися процеси трудової міграції. Сьогодні у світі більше міжнародних мігрантів, ніж будь-коли, і їхня кількість протягом останніх десятиліть швидко зростає. У 2014 р. у світі нараховувалось 232 млн міжнародних мігрантів, що свідчить про зростання їхньої кількості майже на 60 млн лише за першу половину ХХІ ст. та вдвічі порівняно з даними 1980 р.

Значний вплив на зміну чисельності трудових ресурсів здійснює міграція, яка являє собою процес механічного переміщення людей через кордони тих чи інших територій зі зміною постійного місця проживання або з регулярним поверненням до нього. Це складне соціальне явище сприяє обміну трудовими навичками, досвідом і знаннями, сприяє розвитку особистості, впливає на сімейний склад, статеву-вікову і професійно-кваліфікаційну структури, веде до оновлення кадрів, безпосередньо пов'язане із соціальною, галузевою та професійною мобільністю населення [1].

Для нашої країни ця проблема також становить особливий інтерес. У ході різних історичних подій в Україні впродовж століть активно відбуваються міграційні процеси. Шукати кращого життя українці їдуть до країн ЄС, США, Канади, Австралії та Ізраїлю. Так, на сьогодні Україна посідає п'яте місце у світі за кількістю емігрантів.

Міграційні процеси відбуваються під впливом різноманітних чинників, але виокремимо серед них з доступної на сайті Держкомстату інформації показники, що є актуальними саме для території нашої держави і можуть вплинути на інтенсивність міграційних процесів (табл. 1). Відтак маємо: X_1 – кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду (тис. осіб); X_2 – середньомісячна заробітна плата (грн). Залежною змінною є Y – щорічна кількість емігрантів (тис. осіб) [2].

Таблиця 1

Вихідні дані для аналізу факторів впливу на інтенсивність еміграційних процесів в Україні за 2003–2014 рр. [3]

Рік	Щорічна кількість емігрантів Y	Кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду (тис. осіб) X_1	Середньомісячна заробітна плата (грн) X_2
2003	76264	1034200	376
2004	63699	988900	462
2005	46182	981800	590
2006	34997	881500	806
2007	29982	759500	1041
2008	29669	642300	1351
2009	22402	844900	1806
2010	19470	531600	1906
2011	14677	544900	2239
2012	14588	482800	2633
2013	14517	506800	3026
2014	22187	487700	3265

Для об'єктивного аналізу факторів, що впливають на інтенсивність еміграційних процесів в Україні, доцільно обчислити економетричну модель, для чого використаємо статистичний пакет аналізу Statgraphics Centurion.

Після розрахунку β -коефіцієнтів стандартизована форма рівняння регресії має наступний вигляд:

$$Y = 0,699 x_1 - 0,181 x_2.$$

З метою розширення можливостей змістовного аналізу моделі використовуються часткові коефіцієнти еластичності. Частковий коефіцієнт еластичності показує, на скільки відсотків у середньому зміниться результативна ознака у при зміні фактора x_1 на 1 % від свого середнього рівня при фіксованому рівні інших факторів.

$$E_1 = -11,73.$$

Частковий коефіцієнт еластичності $|E_1| > 1$, тому він значно впливає на результативну ознаку Y .

$$E_2 = -0,19.$$

Частковий коефіцієнт еластичності $|E_2| < 1$, тому він незначно впливає на результативну ознаку Y .

Після регресійного аналізу та виключення статистично не важливих факторів, а саме – середньомісячної заробітної плати (X_2), рівняння регресії має вигляд:

$$Y = -25815,6 + 0,0803994 x_1.$$

Коефіцієнт регресії b дорівнює 0,0803994. Він показує, що у разі зміни кількості безробітних на кінець періоду на 1 тис. осіб, щорічна кількість емігрантів в середньому по Україні зміниться на 0,0803994 тис. осіб.

t -статистика для моделі з 12-ма змінними та 1 фактором при рівні значущості 0,05 має значення 2,179. Необхідно порівняти табличне значення t -статистики з розрахунковими і зазначити, що, оскільки всі розрахункові t -статистики більше теоретичної, то всі коефіцієнти регресії статистично значущі.

Щодо табличного значення критерію Фішера, то

$$F_{\text{табл.}}(1; 9; 0,05) = 4,12.$$

а розрахунковий критерій Фішера – 29,04, що більше ніж теоретичний, тому з імовірністю 95 % можна сказати про статистичну значущість рівняння регресії.

При цьому маємо таке значення коефіцієнта детермінації: $R^2 = 0,7438$, тобто на 74,38 % мінливість Y пояснюється варіацією X_1 , а на 25,62 % – варіацією неврахованих факторів. Коефіцієнт кореляції вираховується як квадратний корінь коефіцієнта детермінації та дорівнює 0,8625. Враховуючи, що коефіцієнт кореляції r більше ніж 0,7, слід зазначити, що між Y та пояснюючим фактором є тісний зв'язок.

Для аналізу автокореляції відхилень використовують статистику Дарбіна – Уотсона: $DW = 1,9$. По таблиці Дарбіна – Уотсона для $n = 12$ і $k = 1$ (рівень значущості 5 %) знаходимо: $d_1 = 1,08$; $d_2 = 1,36$. Оскільки $1,08 < 1,9$ і $1,36 < 1,9 < 4 - 1,36$, то автокореляція залишків відсутня, отже, можемо використовувати дану модель для прогнозування.

Відтак, виходячи з отриманих даних, а саме: значення коефіцієнта регресії, можна стверджувати, що при зменшенні загальної кількості безробітних на 1000 осіб кількість мігрантів, що покинуть територію України зменшиться в середньому на 83 особи, при інших рівних умовах.

Отже, наведена модель демонструє пряму залежність інтенсивності еміграційних процесів в Україні від рівня безробіття. Така залежність дійсно має місце у реальному житті, тому можна стверджувати, що дана модель економічно вірна [4].

Проаналізувавши отримані результати, можна також зробити висновок, що для вирішення проблеми трудової міграції в Україні слід в першу чергу сконцентруватися на створенні сприятливих умов на ринку праці та створенні достатньої кількості робочих місць. Тому є доцільним створення та фінансування нових програм щодо зменшення кількості безробітних в Україні.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Карпачова Н. І. Світова проблема міграції висококваліфікованої робочої сили та відтік інтелекту з України / Н. І. Карпачова // Безпека життєдіяльності. – 2007. – № 10. – С. 15–19. 2. Лихолат С. М. Аналіз соціально-економічних причин і наслідків трудової міграції населення України / С. М. Лихолат // Науковий вісник. – 2007. – Вип. 17.8. – С. 216–220. 3. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Бровченко О. О. Трудова міграція та її взаємозв'язок із безробіттям в Україні / О. О. Бровченко // Управління розвитком. – 2013. – № 8 (148). – С. 146–149.

ВИДИ І ТИПИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

УДК 005.73

Писаренко Ю. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Систематизовано переваги та недоліки різних видів корпоративних культур, обґрунтовано взаємозв'язок між видами і типами корпоративних культур у вигляді їх багаторівневої ієрархічної класифікації.

Ключові слова: корпоративна культура, типи корпоративної культури, види корпоративної культури, класифікація типів, види, організація.

Аннотация. Систематизированы преимущества и недостатки различных видов корпоративных культур, обоснована взаимосвязь между видами и типами корпоративных культур в виде их многоуровневой иерархической классификации.

Ключевые слова: корпоративная культура, типы корпоративной культуры, виды корпоративной культуры, классификация типов, виды, организация.

Annotation. Systematized the advantages and disadvantages of different types of corporate cultures, proved the relationship between species and types of corporate cultures in the form of a multi-level hierarchical classification.

Keywords: corporate culture, corporate culture types, types of corporate culture, the classification of types, types, organization.

Для менеджерів сучасної ділової України питання визначення виду і типу корпоративної культури є дуже актуальним. Ті трансформації, що відбулися в економіці України, розвиток ринку і ринкових відносин привели до зміни типів корпоративної культури. Багато компаній, незалежно від того, чи працюють вони у державному, змішаному або ринковому секторі, розглядають завдання формування корпоративної культури як одне з найважливіших, яке визначає напрямки й успіх розвитку бізнесу компанії.

Як показує практика, багато кандидатів при переході на нову роботу поряд з іншими питаннями перш за все з'ясовують характер корпоративної культури в новій компанії. Їх цікавить тип управління в організації, корпоративні цінності та норми, типи поведінки тощо.

Питання управління корпоративної культури розглядалися в працях: Т. Базарова, Р. Кричевського, Г. Монастирського, Н. Злобіна, А. Радугіна, С. Співака, О. Максименко, Л. Килмана, Б. Усманова, С. Шешкні, Ю. Петруніна, А. Карпова [1–9].

В українському менеджменті поки ще досить складно виокремити чіткі типи корпоративної культури. Багато компаній говорять, що тип їхньої корпоративної культури тільки формується, інші компанії вважають за краще використовувати термін «змішана культура».

Тому метою даної статті є аналіз основних видів і типів корпоративних культур та обґрунтування їхньої ролі в розвитку підприємства.

Кожна з корпоративних культур має свої переваги та недоліки. Так, бувають ситуації, коли культивування демократичної, особливо орієнтованої корпоративної культури може призвести до серйозних проблем (зокрема, в кризові і переломні для організації моменти, коли потрібне більш жорстке керівництво і суворий контроль). Тому однією з ключових умов успішного менеджменту є гнучкість усіх елементів управління, зокрема і корпоративної культури, вміння оперативно і адекватно реагувати на зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, оптимальне поєднання різних стилів керівництва з переважанням одного, що найбільш відповідає ситуації, що складається [2, с. 115].

Існує безліч різних типологій корпоративних культур. У цій статті автор наводить типологію корпоративної культури, запропоновану Джеффри Зоненфельдом. У класичному західному менеджменті вона є загальноприйнятною. Зоненфельд розрізняв чотири типи культур – бейсбольна команда, клубна, академічна та оборонна культури [4, с. 55]. Ще однією відомою класифікацією корпоративних культур є типологія К. Камерона і Р. Куїнна, які виокремлюють наступні типи корпоративної культури: кланову, адхократичну, ринкову й ієрархічну [5, с. 15]. В їх основу покладено чотири групи критеріїв, що визначають стрижневі цінності організації: гнучкість і дискретність, стабільність і контроль, внутрішній фокус та інтеграцію, зовнішній фокус і диференціацію. Також можна виділити кілька яскравих типів корпоративних культур, які часто зустрічаються на практиці: благодійна організація, добровільне рабство, сім'я, в'язниця суворого режиму, колектив однодумців (табл. 1).

Ієрархічна багатокритеріальна класифікація видів і типів корпоративної культури

Класифікаційна ознака	Вид і опис корпоративної культури	Переваги	Недоліки	Тип корпоративної культури
1	2	3	4	5
1. Переважаючий стиль управління	1.1. Авторитарна (директивна) корпоративна культура. Централізація влади, сувора службова ієрархія, тотальний контроль над співробітниками. Думка колективу, як правило, не враховується. Керівник приймає всі рішення одноосібно або у вузькому колі найближчих сподвижників	Керівник може контролювати всі ділянки роботи. Чітка дисципліна. Дана корпоративна культура може бути ефективною в умовах антикризового періоду, проте підтримувати її в організації постійно не рекомендується	Дана корпоративна культура негативно впливає на морально-психологічний клімат у колективі, веде до зниження ініціативи та особистої відповідальності співробітників (керівник все одно дасть завдання сам). Відсутність зворотного зв'язку відносинах підлеглий-керівник викликає взаємне незрозуміння, недоумки	Академічна культура, добровільне рабство, в'язниця суворого режиму, ієрархічна культура
	1.2. Ліберальна корпоративна культура. Керівництво організації не бере активної участі в управлінні колективом, при вирішенні виникаючих проблем намагається зайняти нейтральну позицію, вважає за краще не втручатися в нагріваючі конфлікти. Робота в організації часто пускається на самоплив	Відсутність жорсткого контролю відкриває більше можливостей для самовираження та реалізації співробітників. Даний вид корпоративної культури може благополучно функціонувати у творчих колективах за умов наявності у всіх працівників високого рівня самодисципліни	Відсутність контролю над виконанням службових обов'язків та дотриманням правил внутрішнього розпорядку при слабкому рівні самодисципліни та відповідальності співробітників може призвести до деморалізації трудового колективу і зриву всієї роботи організації.	Бейсбольна команда, оборонна культура, благодійна організація, колектив однодумців, адхократична культура
	1.3. Демократична (колегіальна) корпоративна культура. Рациональний розподіл обов'язків між усіма членами колективу, делегування повноважень, колегіальне прийняття ключових рішень, наявність двостороннього зворотного зв'язку	Дана корпоративна культура сприяє формуванню сприятливого психологічного клімату в колективі, стимулює лояльність і підвищує особисту відповідальність співробітників. Рекомендована в періоди стабільного розвитку	Може викликати труднощі при прийнятті рішень у випадку надто великого роз'єднаності членів колективу в поглядах на те чи інше питання. При недостатньому авторитеті керівника може призвести до саботування його рішень і недоречною фамільярності у спілкуванні	Клубна культура, ринкова культура сім'я, кланова культура
2. Рівень стабільності (стійкості) корпоративної культури	2.1. Стабільна корпоративна культура. Сталість і гранична чіткість діючих в організації норм, традицій, правил поведінки і інших елементів організаційної культури	Співробітники ясно розуміють, що від них чекають; знають, "як можна" і "як не можна" поводитися в різних ситуаціях, що виникають в ході робочого процесу. Існуючі норми прозорі і єдині для всього персоналу	Недостатня гнучкість, консерватизм, небажання змінюватися у відповідності з сучасними реаліями (роками усталені, але вже застарілі норми і правила використовуються насилу)	Академічна культура, клубна культура, добровільне рабство, в'язниця суворого режиму, ієрархічна культура
	2.2. Нестабільна корпоративна культура. Нестійкість (коливання) в загальній системі управління організацією, відсутність чітких і єдиних для всіх норм і правил поведінки, вибіркове ставлення до різних членів колективу	Відсутність чітких норм і правил спочатку може розглядатися як довіра керівництва до своїх співробітників, надання їм більшої свободи та широким можливостей для неформального спілкування.	У той же час відсутність чітких норм і правил, різна реакція керівництва на одні й ті ж дії співробітників залежно від настрою та інших суб'єктивних факторів збиває з пантелику та деморитує персонал. Нестабільна корпоративна культура може негативно позначитися і на зовнішньому іміджі організації	Бейсбольна команда, оборонна культура, благодійна організація, сім'я, колектив однодумців, кланова культура, адхократична культура
3. Ступінь відповідності особистих і громадських інтересів організації	3.1. Інтегрована КК (висока ступінь відповідності)	Колектив організації згуртований, всередині нього формується єдина суспільна думка. Більшість співробітників поділяють і підтримують всі елементи діючої організаційної культури	Єдність і згуртованість формують командний дух, знижують рівень конфліктності, тим самим позитивно впливаючи на кінцеву результативність діяльності всієї організації	Академічна культура, клубна культура, добровільне рабство, в'язниця суворого режиму, ієрархічна культура, ринкова культура

1	2	3	4	5
	3.2. Дезінтегрована корпоративна культура (низька ступінь відповідності). Відсутність єдиної громадської думки, роз'єднаність у поглядах, невдоволення більшої частини співробітників прийнятими в організаціях нормами і правилами поведінки; як наслідок - підвищена конфліктність серед членів колективу	При щирому бажанні керівництва налагодити конструктивний діалог з співробітниками і вислухати всі наявні думки, ситуацію можна змінити в кращу сторону. Можливо, для цього доведеться піти на компроміс (в розумних межах) і переглянути окремі елементи корпоративної культури	Демотивація персоналу, низький рівень самовіддачі співробітників, недотримання ними діючих норм і правил. Все це призводить до зниження ефективності роботи і погіршення іміджу організації в очах громадськості	Бейсбольна команда, оборонна культура, благодійна організація, сім'я, колектив однодумців, адхократична культура
4. Загальна спрямованість домінуючих в організації цінностей	4.1. Основною цінністю організації є працюючі в ній люди. Керівництво прагне всіляко підтримувати співробітників, заглиблюється в їхні потреби і проблеми. Велика увага приділяється розвитку людських ресурсів	Надання широких можливостей для професійної та творчої самореалізації є хорошим стимулом для співробітників, підвищує ступінь їх відповідальності до покладених обов'язків і рівень лояльності по відношенню до роботодавця	Можлива зайва лояльність керівництва по відношенню до працівників, що граничить з потуранням. На угоду особистим інтересам окремих співробітників може знижувати увагу до виробничих питань	Бейсбольна команда, оборонна культура, адхократична культура, кланова культура, сім'я, благодійна організація, колектив однодумців
	4.2. Функціонально орієнтована корпоративна культура. Можлива зайва лояльність керівництва по відношенню до працівників, що граничить з потуранням. На угоду особистим інтересам окремих співробітників може знижувати увагу до виробничих питань	Оскільки інтереси справи займають першочергове значення, дана корпоративна культура здатна забезпечити безперебійне функціонування організації і виконання поставлених перед нею завдань	Існує ризик надмірної уніфікації і знеособлення всіх виробничих процесів. Ігнорування особистих потреб і виникаючих у персоналу проблем може негативно позначитися на кінцевих результатах діяльності організації	Академічна культура, клубна культура, добровільне рабство, в'язниця суворого режиму, ієрархічна культура, ринкова культура

Всі вищенаведені типології не є вичерпними. Проте більшість вищезгаданих властивостей є характерними, і в будь-якій установі можна виявити основні риси того чи іншого виду або типу корпоративної культури. Кожна організація – це унікальне утворення, яке неможливо обмежити вузькими стандартизованими рамками. До того ж, потрібно враховувати, що в організації поряд з домінуючою корпоративною культурою, цінності та норми якої приймаються і поділяються більшістю співробітників, можуть існувати і субкультури (культури різних структурних підрозділів, неформальних угруповань) [1, с. 57]. Наявність в установі субкультур свідчить про те, що співробітників утримують разом не тільки службові завдання, але й особиста зацікавленість. Головне, щоб існуючі субкультури не конфліктували одна з одною і не вступали в дисонанс із загальною корпоративною культурою організації.

Науковий результат даного дослідження полягає в розробці ієрархічної багатокритеріальної класифікації видів і типів корпоративних культур, а перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку полягають в удосконаленні механізмів упровадження ефективних типів корпоративних культур на вітчизняних підприємствах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

Література: 1. Злобін Н. С. Культура і суспільний прогрес / Н. С. Злобін. – М. : Наука, 1980. – С. 57. 2. Кричевський Р. Л. Елементи психології менеджменту в повсякденній роботі / Р. Л. Кричевський. – М. : Справа, 1993. – 115 с. 3. Співак В. А. Корпоративна культура / В. А. Співак. – СПб. : Питер, 2001. – С. 27–28. 4. Усманов Б. Ф. Стиль управління організацією / Б. Ф. Усманов. – М. : ІНФРА, 1993. – С. 55. 5. Шекшня С. В. Управління персоналом сучасної організації / С. В. Шекшня. – М. : ІНФРА, 1996. – С. 15. 6. Базаров Т. Ю. Управління персоналом / Т. Ю. Базаров. – 2-е вид., перероб. і доп. – М. : ЮНІТІ, 2002. – 560 с. 7. Карпов А. В. Організаційна культура в теорії і практиці вітчизняного менеджменту / А. В. Карпов // Журнал практичного психолога. – 2007. – № 4. – С. 36. 8. Максименко О. О. Організаційна культура: системно-психологічні описи : навч. посібник / О. О. Максименко. – Кострома : КДУ ім. Н. А. Некрасова, 2003. – 168 с. 9. Монастирський Г. Л. Теорія організації : навч. посібник / Г. Л. Монастирський. – К. : Знання, 2008. – 319 с.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОЛИЧЕСТВО ТРУДОУСТРОЕННЫХ В УКРАИНЕ

УДК 331.5(477)

Писарогло А. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Изложено описание построенной эконометрической модели зависимости количества трудоустроенных в Украине за 2002–2012 гг. от факторов, оказывающих на нее наибольшее влияние. Проанализированы основные факторы, дана интерпретация.

Ключевые слова: трудоустройство, число трудоустроенных, факторы, регрессионная модель.

Анотація. Викладено опис побудованої економічної моделі залежності кількості працевлаштованих в Україні за 2002–2012 рр. від факторів, що мають на неї найбільший вплив. Проаналізовано основні фактори, дано інтерпретацію.

Ключові слова: працевлаштування, число працевлаштованих, фактори, регресійна модель.

Annotation. The description of built econometric model depending the number of employed in Ukraine for 2002–2012 years. of the factors that have the greatest influence on her. Analyzed the main factors that are interpreted.

Keywords: employment, the number of employed, factors, regression model.

Современный этап развития цивилизации связан с новым взглядом на рабочую силу как на один из ключевых ресурсов экономики. Тому свидетельство – рост роли человеческого фактора в условиях технологического этапа НТР. Поэтому в современном мире основной задачей любого государства является проведение мероприятий для обеспечения полной занятости населения, поскольку серьезной проблемой в современном обществе является низкий уровень трудоустройства экономически активного населения. Возрастание роли человеческого фактора в современном производстве и необходимость увеличения числа трудоустроенных подтверждено результатами экономических исследований ведущих ученых мира. Исследованием проблемы увеличения числа трудоустроенных занимались такие ученые, как: Л. П. Киян, А. О. Котляр, Ф. Н. Муслимова, М. Н. Рубинштейн, Д. Кейнс и другие.

Актуальность данной темы состоит в том, что важнейшей задачей рыночной экономики Украины является удовлетворение потребностей экономики и социально-трудовой сферы в высококвалифицированных кадрах. Проблема трудоустройства была актуальна вечно, но в наше время вопрос стоит особенно остро. Многие выпускники вузов и других образовательных учреждений, безработные в центре занятости, иммигранты не могут найти работу по специальности.

Цель работы – с помощью инструментов эконометрики определить основные факторы, влияющие на количество трудоустроенных в 2002–2012 гг. Анализ данных факторов позволит определить рычаги влияния на увеличение количество занятых в будущем.

Украина сейчас находится в состоянии экономического кризиса, который характеризуется значительным снижением уровня жизни, упадком отечественного производства, что приводит к безработице в Украине. Так, если в период с 2000 по 2012 гг. имело место значительное сокращение уровня безработицы экономически активного населения с 14,9 % до 8 % соответственно, то на данный момент он вырос почти вдвое. Начиная с 2008 г., идет значительное сокращение количества трудоустроенных, связанное с мировым экономическим кризисом, и на сегодня экономика не вернулась в прежнее положение, как и число трудоустроенных в предкризисные годы [2]. Государство активно разрабатывает программы для улучшения ситуации на рынке труда, в частности, Закон Украины «О занятости населения» от 05.07.2012 г. № 5067-VI вступил в силу с 01.01.2013 г. В законе приняты меры по привлечению экономически активного населения к труду [3].

По методологии МОТ, число трудоустроенных – это количество людей, которые перешли в разряд занятых. На количество занятых влияют такие экономико-социальные факторы, как: повышение средней заработной платы, количество прямых иностранных инвестиций в Украину, размер пенсий и другие (табл. 1).

Для объективного анализа факторов, что влияют на трудоустройство, целесообразно рассчитать эконометрическую модель в программе Statgraphics. Обозначим зависимую переменную y – количество трудоустроенных людей за год, тыс. чел., факторы: x_1 – средняя заработная плата, грн; x_2 – прямые иностранные инвестиции в Украину, млн долл. США; x_3 – размер пенсий, грн.

Вычисления регрессионного анализа позволили получить уравнение множественной линейной регрессии, которое включает только значимые факторы:

$$y = 647,582 - 0,108x^2 + 0,058x^3.$$

Таблица 1

Исходные данные о количестве трудоустроенных и факторах, оказывающих влияние в Украине в 2002–2012 гг. [1]

Год	Число трудоустроенных, тыс. чел.	Прямые иностранные инвестиции в Украину, млн долл. США	Потребность работодателей в работниках, тыс. чел.
2002	831,8	4923,1	69,8
2003	877,3	6212,9	76,9
2004	984,2	7761,5	80,2
2005	1049,8	7808,0	84,5
2006	1070,8	5604,0	91,3
2007	1098,6	9891,0	169,7
2008	1084	10913,0	91,1
2009	702,7	4816,0	65,8
2010	744,5	6495,0	63,9
2011	762,7	7207,0	59,3
2012	764,4	7833,0	48,6

На основе параметра $b_2 = 0,108$ можно сделать вывод, что при увеличении прямых иностранных инвестиций в Украину на 1 млн долл. США произойдет уменьшение количества трудоустроенных в обратную сторону на 108 чел. А параметр $b_4 = 0,058$ показывает, что при изменении числа потребности работодателей в работниках на 1 тыс. чел. число трудоустроенных изменится в том же направлении на 58 чел. На практике это является верным, так как увеличение количества рабочих мест способствует повышению занятости. И наоборот, чем меньше рабочих мест, тем меньше возможностей у людей найти работу. Что касается прямых иностранных инвестиций в Украину, то их увеличение приводит к большему использованию инновационных технологий, что снижает потребность в рабочей силе, поскольку большую часть работы способна выполнять машина.

Исследуем рейтинг факторов модели с помощью β -коэффициентов, которые были найдены с помощью коэффициентов парной корреляции (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициенты парной корреляции и β -коэффициенты

Коэффициенты парной корреляции	β -коэффициенты
$r_{yx_1} = 0,592$	$\beta_1 = 0,3$
$r_{yx_2} = 0,720$	$\beta_3 = 0,565$
$r_{x_1x_2} = 0,517$	

Анализируя парные коэффициенты корреляции, можно сказать, что теснота связи между числом трудоустроенных и прямыми иностранными инвестициями в Украину – средняя (0,592), а между числом трудоустроенных и потребностью работодателей в работниках – сильная (0,720). Полученные β -коэффициенты свидетельствуют о том, что потребность работодателей в работниках больше влияет на число трудоустроенных, чем прямые иностранные инвестиции в Украину.

Построенная модель статистически значимая, об этом свидетельствует F -критерий Фишера $F_p = 11,51$, который больше F табличного. Также видим, что включенные факторы в модели также статистически значимые, поскольку табличный t -критерий Стьюдента меньше, чем расчетные: $t_u = 5,9$; $t_{b_1} = -3,486$ и $t_{b_2} = 3,94$, что свидетельствует о целесообразности включения этих факторов в модель.



Тест Дарбина–Уотсона на наличие автокорреляции остатков для временного ряда $DW = 1,86$ свидетельствует о почти полном отсутствии автокорреляции. Это является одним из подтверждений высокого качества модели.

Проанализировав полученные данные, видим, что значение коэффициента детерминации R^2 равно 0,6776, то есть 67,76 % вариации количества трудоустроенных в Украине в период 2002–2012 гг. обуславливаются размером прямых иностранных инвестиций в Украину и потребностями работодателей в работниках. Влияние других факторов, не включенных в модель, составляет 32,24 % от общей вариации.

Таким образом, наибольшее влияние на число трудоустроенных за год имеет потребность работодателей в работниках, поскольку при возникновении необходимости в работниках у них появляется больше шансов найти работу. Менее значительное влияние оказывают потоки прямых иностранных инвестиций в Украину. Выявление данной зависимости позволит государству и другим уполномоченным органам регулировать число трудоустроенных с помощью изменения факторов, оказывающих на него влияние.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Государственная служба статистика Украины : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Экономическая активность населения 2012 : стат. сборник / отв. за выпуск И. В. Сенюк. – К. : Государственный комитет статистики Украины, 2012. – 104 с. 3. О занятости населения : Закон Украины 05.07.2012 № 5067-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.



ПОРЯДОК ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТА ОБЛІК ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРІВ В ОПТОВІЙ ТОРГІВЛІ

УДК 657.1

Плеханова К. К.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто порядок документального оформлення та особливості обліку повернення товарів у покупця та продавця в оптовій торгівлі у вітчизняній практиці відповідно до чинного законодавства. Розроблено практичні пропозиції щодо організації обліку на підприємстві будь-якої форми власності, що може сприяти оптимальній та результативній діяльності.

Ключові слова: товар, оптова торгівля, повернення товарів, продавець, покупець, облік.

Аннотация. Рассмотрен порядок документального оформления и особенности учета возврата товаров у покупателя и продавца в оптовой торговле в отечественной практике в соответствии с действующим законодательством. Разработаны практические предложения по организации учета на предприятии любой формы собственности, что может способствовать оптимальной и результативной деятельности.

Ключевые слова: товар, оптовая торговля, возвращение товаров, продавец, покупатель, учет.

Annotation. The order of documenting and especially taking into account the return of the goods to the buyer and the seller in the wholesale trade in domestic practice in accordance with applicable law. Developed practical suggestions for the organization of accounting in the enterprise of any form of property, which may contribute to the optimum and efficient activities.

Keywords: goods, wholesale trade, the return of the goods, the seller, the buyer, accounting.

Питання організації обліку та порядок документального оформлення повернення товарів в оптовій торгівлі є актуальним, адже фінансовий стан підприємства перш за все залежить від позитивної репутації. У господарській діяльності часто виникають ситуації, коли покупець, який придбав товар, повертає його продавцю. Причини повернення можуть бути різними: невиконання умов договору, невідповідна якість товарів тощо. Від якості товарів залежить бажання покупця звернутися саме до цього продавця в майбутньому. Тому необхідно забезпечувати належне виконання поставки товарів покупцю, щоб уникнути конфліктних ситуацій.

Проблеми оформлення та обліку товарів в оптовій торгівлі досить часто розглядають у своїх працях такі провідні українські та зарубіжні економісти, як Ю. Граковський, Є. Свідерський, В. Добровський, Н. Грабова, Г. Блакита, І. Гладій та інші.

Основною метою статті є розгляд порядку документального оформлення та особливості обліку повернення товарів в оптовій торгівлі у вітчизняній практиці відповідно чинному законодавству.

Об'єктом дослідження є підприємства оптової торгівлі, які проводять господарські операції з повернення товарів. Предметом дослідження є порядок оформлення та облік повернення товарів в оптовій торгівлі.

В сучасних умовах ведення господарської діяльності досить часто виникають ситуації, коли покупці пред'являють претензії. Відносини з повернення товарів покупцем в оптовій торгівлі регулюються нормами Цивільного кодексу України (ЦКУ) [1] та Господарського кодексу України (ГКУ) [2].

Сума пред'явленої постачальнику претензії визначається виходячи з відпускної ціни товару з урахуванням ПДВ. Порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку оприбуткування товарів під час установаження нестачі з вини постачальника і податкові наслідки залежать від того, на яких умовах було здійснено поставку товарів: на умовах передоплати чи після оплати, яким чином постачальник буде погашати нестачу – допоставкою товару, якого не вистачає чи поверненням коштів покупцю у випадку раніше здійсненої попередньої оплати за недопоставлений товар [3, с. 45].

Відповідно до ЦКУ, покупець має право повернути товар у випадках: приналежності товару або коли документи, що стосуються товару, не передано продавцем у встановлений строк [1]; якщо продавець передав покупцеві меншу кількість товару, ніж це встановлено договором купівлі-продажу [1]. Крім того, якщо покупець прострочив оплату товару, продавець має право вимагати від нього повернення товару.

Почуєць, який прийняв рішення про повернення товару, надсилає продавцю повідомлення з відповідною аргументацією. У разі відмови покупця від договору і повернення товару неналежної якості покупець має право вимагати відшкодування різниці між ціною товару, встановленою договором (тобто ціною купівлі), і ціною відповідного товару на момент його повернення. При поверненні неякісного товару покупець має право вимагати обміну товару. Повернення товару одним суб'єктом господарювання іншому оформлюють накладною на повернення. Випишує її оптове підприємство (покупець) у двох примірниках, один з яких передає продавцю. У оптового підприємства (покупця) повернення товарів продавцю відображається за вартістю придбання (без ПДВ) методом «червоного сторно» або ж зворотним записом, що засвідчував отримання товарів. Одночасно покупець – платник ПДВ коригує методом «червоного сторно» раніше відображену при отриманні поверненого товару суму податкового кредиту з ПДВ [3, с. 46].

Відповідно до Наказу Державної податкової адміністрації України № 203, передбачено порядок повернення товару. При поверненні покупцем товару або відмові від наданої послуги до продавця подається заява про повернення коштів, до якої обов'язково додається квитанція, товарний чи касовий чек, рахунок (розрахунковий документ), який підтверджує купівлю товару (надання послуги), а щодо товарів, на які встановлено гарантійні терміни, – технічний паспорт чи інший документ, що його замінює [4]. На підставі цього складається акт про повернення товару (повернення коштів), в якому вказуються: дані покупця або юридичні реквізити підприємства, що повертає товар (послугу); відомості про повернутий товар (послугу); сума, яку необхідно повернути покупцю [4].

У разі заміни товарів чи повернення коштів по операціях з перегляду цін, не пов'язаних з виконанням гарантійних зобов'язань, сума податку на додану вартість у видатковому касовому ордері або платіжному дорученні не вказується, не може бути врахована при заповненні книги обліку продажу товарів (робіт, послуг) і не береться у розрахунок зменшення податкових зобов'язань продавця [4].

Варто мати на увазі, що не всі товари (за умови їх належної якості) можуть підлягати поверненню. Постановою № 172 затверджено перелік товарів належної якості, що не підлягають обміну (поверненню). До цього переліку входять продовольчі товари, лікарські препарати та засоби, предмети санітації та деякі непродовольчі товари [5].

Для відображення повернення товару покупцями після дати реалізації призначений субрахунок 704 «Відрахування з доходу» [6]. Вартість товарів (з ПДВ), що повернені, відображають за дебетом цього субрахунку, а за кредитом – дебетові обороти списуються на рахунок 79 «Фінансові результати». Субрахунок 704 «Відрахування з доходу» є регулюючим субрахунком рахунку 70 «Доходи від реалізації» і дозволяє продавцю скоригувати дохід за товарами, які були реалізовані, а потім повернені.



Повернення товарів покупцем в оптовій торгівлі відображається за цінами, що діяли на час їхнього продажу. Одночасно продавець коригує методом «червоного сторно» раніше нараховані при реалізації поверненого товару податкові зобов'язання з ПДВ по дебету субрахунку 704 «Відрахування з доходу». Собівартість поверненого товару при його реалізації була списана на витрати і вплинула на фінансовий результат, тому при його поверненні необхідно провести коригування собівартості товарів з одночасним оприбуткуванням такого товару.

Також необхідно методом «червоного сторно» відновити суму ТЗВ, на яку було збільшено фактичну собівартість повернених товарів при відпуску їх в реалізацію. Визначити суму таких ТЗВ можна як добуток облікової ціни повернених товарів та середнього відсотка ТЗВ, що був обчислений у звітному періоді реалізації таких товарів [1, с. 50].

Отже, проблема повернення товарів матиме місце у сфері оптової торгівлі. Щоб уникнути цих проблем, необхідно дотримуватися чинного законодавства та контролювати якість товару як продавцем, так і покупцем. Тому належне документальне оформлення та облік повернення товарів в оптовій торгівлі посідає важливе місце в діяльності підприємств.

Науковий керівник – викладач Шушлякова О. В.

Література: 1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві : навч. посібник / Г. В. Блакитна, І. О. Гладій, О. М. Дзюба, О. Т. Бровко. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 288 с. 4. Про затвердження Порядку обліку бракованих товарів, повернутих покупцями, у разі здійснення гарантійних замін товарів, а також обліку покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування) : Наказ Державної податкової адміністрації України від 27.06.1997 № 203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Про реалізацію окремих положень Закону України «Про захист прав споживачів» : Постанова від 19.03.1994 № 172 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 6. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.



АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657:35.015.4

Плюснина Н. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність аудиту фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, розкрито необхідність здійснення такого аудиту на підприємствах України, показано його цілі, етапи та користувачів аудиту фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: аудит, аудитор, сільськогосподарське підприємство, аудит фінансових результатів, фінансові результати.

Аннотация. Рассмотрена сущность аудита финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий, раскрыта необходимость осуществления такого аудита на предприятиях Украины, показаны его цели, этапы и пользователи аудита финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: аудит, аудитор, сельскохозяйственное предприятие, аудит финансовых результатов, финансовые результаты.



Annotation. *The essence of the audit of financial results of agricultural enterprises, revealed the need for such an audit at the enterprises of Ukraine, showing its goals, milestones, and users of audit of financial results of agricultural enterprises.*

Keywords: *sauditing, auditor, agricultural enterprise, auditing of financial results, financial results.*

В зв'язку із трансформацією української економічної системи виникає необхідність удосконалення аудиту, а особливо у галузі, яка є найбільш перспективною для України і водночас мало дослідженою, а саме – в аграрно-промисловому комплексі. Це можна пояснити тим, що переважна більшість таких підприємств не сплачує податок на прибуток, а є платником фіксованого сільськогосподарського податку, тому як з боку власників, так і держави існує потреба у незалежному фінансовому контролі – аудиті фінансових результатів підприємств аграрної сфери.

На кожному сільськогосподарському підприємстві в кінці звітного періоду визначають фінансові результати діяльності, які слугують для відображення економічної ефективності виробництва і ступеня окупності витрат за звітний період. Фінансовий результат може бути складений з таких результатів, як валовий дохід, чистий дохід і прибуток.

Тому ці об'єкти управління повинні піддаватися ретельній перевірці в системі внутрішнього і зовнішнього аудиту з метою встановлення достовірності показників фінансових результатів, виявлення невикористаних внутрішніх резервів та їх мобілізації для оптимізації витрат і підвищення прибутковості всіх видів діяльності сільськогосподарських підприємств [1].

Варто зазначити, що аудиторська перевірка фінансових результатів є однією з найскладніших у практиці аудиторських перевірок. Це обумовлено тим, що цей вид аудиторських перевірок узагальнює всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства.

У ході аудиту фінансових результатів вивчається облікова політика щодо обліку доходів і фінансових результатів, умови визнання доходів від звичайної діяльності; повнота розкриття інформації про доходи у фінансовій звітності та примітках до фінансових звітів; наявність окремого обліку доходів від різних видів діяльності; правильність та своєчасність відображення доходів у первинних документах та облікових регістрах [2].

На галузевому рівні діють Методичні рекомендації щодо складання облікової політики підприємства. Вони розповсюджуються лише на державні підприємства, в той час як для інших аграрних підприємств мають рекомендаційний характер, а відтак часто ігноруються на практиці. Разом із тим, важливим є і те, що методичні рекомендації в частині фінансових результатів висвітлюють лише питання щодо обліку витрат, а щодо обліку доходів в них нічого не сказано.

Під час проведення аудиту фінансових результатів аудитор повинен враховувати те, що з прийнятим П(С)БО 30 «Біологічні активи» змінилася методологія визначення фінансових результатів, які формуються на трьох етапах:

- при первісному визнанні сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;
- при реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких проводиться за справедливою вартістю за мінусом очікуваних витрат на місці продажу;
- при зміні справедливої вартості біологічних активів на дату балансу [3].

Отже, аудит фінансових результатів в аграрних підприємствах має ряд своїх особливостей і є досить важливим. Від правильності визначення доходів і витрат, а потім і фінансових результатів залежить правильність визначення прибутку чи збитку, в чому зацікавлені власники підприємств, інвестори, а також інші користувачі.

Слід зауважити, що на сьогодні недостатня увага приділяється аудиторському ризику в сільському господарстві.

Тому з метою проведення якісного аудиту необхідне врахування аудиторами специфіки аграрної галузі виробництва та особливостей її розвитку. Крім всіх вищеперерахованих факторів у сільському господарстві треба зазначити залежність від природно-кліматичних умов, сезонності виробництва, стану екології, обмеженості ресурсного потенціалу, обмеженого доступу товаровиробників до кредитних ресурсів, дефіцитності енергоносіїв [4].

Потрібно зазначити, що організація обліку в сільському господарстві знаходиться на більш низькому рівні ніж у промисловості. Основними факторами, які впливають на це, є низький рівень: автоматизації та комп'ютеризації, кваліфікації кадрів, оплати праці, плінності кадрів тощо.

Отже, усі ці особливості мають бути враховані під час перевірки, оскільки аудит – це система взаємопов'язаних процесів, за допомогою яких незалежні суб'єкти накопичують та оцінюють факти фінансово-господарської діяльності підприємств, які підлягають кількісній оцінці і належать до специфічної господарської системи, щоб визначити і відобразити у своєму висновку ступінь відповідності даної інформації встановленим критеріям та зменшити до прийнятного рівня інформаційний ризик користувачів фінансової звітності [5].



Аудит фінансових результатів є однією з найскладніших ділянок роботи аудитора, яка проводиться в певні етапи, починаючи з ознайомлення з галуззю і виробничими потужностями підприємства і завершуючи визначенням фінансового результату діяльності підприємства (прибутку чи збитку) і надання аудиторського висновку.

Узагальнення особливостей та їх урахування в аудиті фінансових результатів підприємств аграрної сфери економіки забезпечить достовірність бухгалтерського обліку та звітності про фінансові результати, фінансовий стан підприємства, розподіл прибутку та у підсумку сприятиме підвищенню загального рівня рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Осташенко Е. Г. Аудит / Е. Г. Осташенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://timtaller.narod.ru/audit.html>. 2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. – К. : СТАТУС, 2006. – 1152 с. 3. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія / В. М. Жук. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 648 с. 4. Бурлака Ю. М. Фінансова санація сільськогосподарських підприємств: методологічний та регіональний аспекти / Ю. М. Бурлака [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/2010_17/stat_17/48.pdf. 5. Гордієнко М. І. Аудит фінансових результатів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / М. І. Гордієнко. – К., 2000. – 19 с.



ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА ОБОВ'ЯЗКОВІ УТРИМАННЯ З НЕЇ

УДК 336.226.142.1

Полиняк Ю. Ю.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті розглянуто поняття заробітної плати з боку робітника і роботодавця, обов'язкові утримання із заробітної плати – єдиного соціального внеску, податку з доходів фізичних осіб та військового збору згідно з законодавством України станом на 2015 р.

Ключові слова: заробітна плата, єдиний соціальний внесок, податок з доходів фізичних осіб, військовий збір.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие заработной платы со стороны работника и работодателя, обязательные удержания из заработной платы: единого социального взноса, налога с доходов физических лиц и военного сбора согласно законодательству Украины по состоянию на 2015 г.

Ключевые слова: заработная плата, единый социальный взнос, налог с доходов физических лиц, военный сбор.

Annotation. The article deals with the concept of wages by employee and employer, compulsory deductions from wages: single social contribution, income tax of individuals and military acquisition under the laws of Ukraine, as of 2015.

Keywords: wages, the single social contribution, tax on income of individuals, a military collection.

На сучасному етапі розвитку економіка України є нестабільною, схильною до частих змін у галузі законодавства, особливо щодо введення нових податків та внесення корегувань до Податкового кодексу. Заробітна плата – це єдиний дохід для більшості населення, тому потребує вдосконалення правового регулювання і є актуальною.

Проблеми на етапі трансформаційної економіки у сфері заробітної плати досліджували і досліджують такі українські вчені, як С. В. Васильчак, В. О. Мандибура, А. М. Колот, Д. О. Онищенко, О. М. Пищуліна.

Метою дослідження є визначення поняття заробітної плати та розгляд податків і зборів, які сплачують працівники в 2015 р.

Згідно з Законом України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена зазвичай у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

Згідно з марксистським підходом, заробітна плата виступає як «грошовий вираз вартості та ціни товару «робоча сила» і частково результативності її функціонування» [2, с. 584]. Деякі сучасні автори, відстоюючи марксистське тлумачення, дотримуються точки зору, що на ринку праці купується-продається праця або робоча сила [3, с. 21]. Заперечуючи марксистський підхід, інші автори стверджують, що робоча сила сама по собі не є предметом купівлі-продажу, продаються лише її послуги на певний, обумовлений контрактом час [4, с. 11]. Відповідно, заробітна плата є грошовою винагородою згідно із затвердженими на підприємстві ставками (окладами) та відрядними розцінками на умовах, передбачених трудовим договором [5, с. 9].

Досить повне та зрозуміле поняття, яке відображає як економічні, так і соціальні аспекти заробітної плати, надає В. С. Толуб'як: «заробітна плата – це плата робітнику за виконану роботу, яка дає йому можливість забезпечувати себе та свою сім'ю необхідними засобами життя, а також заощаджувати на майбутнє, зокрема здійснювати страхування на пенсійне забезпечення» [6, с. 2].

Також заробітну плату можна розглядати з позиції робітника і роботодавця [8].

З позицій найманого працівника, заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили.

З позицій підприємця, заробітна плата – це елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

Тому для того, щоб роботодавці за допомогою різкого зниження заробітної плати не вдавалися до недобросовісної конкуренції, а також щоб забезпечити заробітну плату всім працівникам не нижче прожиткового мінімуму існує мінімальна заробітна плата (законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці (обсяг робіт) [1]), яка є основною соціальною гарантією в оплаті праці, оскільки виходячи з її розміру встановлюються тарифна ставка першого тарифного розряду працівників і мінімальний посадовий оклад. У 2015 р. мінімальна заробітна плата становить

- у місячному розмірі: з 1 січня – 1218 гривень, з 1 грудня – 1378 гривень;
- у погодинному розмірі: з 1 січня – 7,29 гривні, з 1 грудня – 8,25 гривні [8].

Утримання із заробітної плати працівників підприємств здійснюються на загальних підставах відповідно до чинного законодавства. Усі утримання поділяють на обов'язкові та добровільні. Останні здійснюються за заявами (згодою) працівників. В табл. 1 наведено склад обов'язкових утримань із заробітної плати.

Розглянувши обов'язкові утримання із заробітної плати, можна побачити, що між податками є певний зв'язок, тобто потрібно нараховувати в певному порядку, починаючи з єдиного соціального внеску, а потім – податок з доходів фізичних осіб.

Отже, поняття заробітної плати розглядається вже досить давно з різних підходів і різними вченими, існує багато авторських понять, які розтлумачують більш детально і кожен зі свого погляду.

Заробітна плата є важливим показником економіки країни, який відображає соціально-економічне становище в національній економіці та рівень життя у суспільстві і на даний момент підлягає змінам і потребує підтримки з боку законодавства. Тобто необхідне реформування в системі оплати праці для поліпшення державного регулювання трудових доходів населення та створення умов для збільшення прожиткового мінімуму, а отже, і мінімальної заробітної плати, яка буде достатньою для нормальної життєдіяльності населення і сплачуватиметься регулярно і своєчасно.

Склад обов'язкових утримань із заробітної плати працівника

Назва податку/збору	Ставка податку	База оподаткування
Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	Єдиний внесок для платників установлюється у розмірі 3,6 %	Сума нарахованої кожній застрахованій особі заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, зокрема в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці», та суму винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами [9]
	Єдиний внесок установлюється в розмірі 2 %	Сума допомоги по тимчасовій непрацездатності, допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами [9]
Податок на доходи фізичних осіб	Розмір податку складає 15 % від бази оподаткування	Визначається як нарахована заробітна плата, зменшена на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових внесків до накопичувального фонду, а у випадках, передбачених законом, – обов'язкових страхових внесків до недержавного пенсійного фонду, які, відповідно до закону, сплачуються за рахунок заробітної плати працівника, а також на суму податкової соціальної пільги за її наявності [10]
	За ставкою у розмірі 20 %	Сума, що перевищує 120 розмірів мінімальної заробітної плати [10]
Військовий збір	Ставка збору становить 1,5 % від об'єкта оподаткування	Дохід у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами; виграшу в державну та недержавну грошові лотереї, виграш гравця (учасника), отриманий від організатора азартної гри [10]

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Про оплату праці : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>. 2. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с. 3. Кулініч І. О. Ринок праці та зайнятість населення в Україні : соціально-економічний аналіз / І. О. Кулініч // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 20–26. 4. Бельський П. Ю. Інфраструктура ринку праці (Глобалізаційні та регіональні аспекти) / П. Ю. Бельський, В.Б. Люткевич. – Львів, 2014. – 121 с. 5. Демянишин В. Г. Бюджетний механізм держави: сутність та роль у регулюванні соціально-економічних процесів / В. Г. Демянишин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 11. – С. 3–11. 6. Толуб'як В. С. Заробітна плата та її вплив на формування фінансових ресурсів системи пенсійного забезпечення / В. С. Толуб'як // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 2 (29). – С. 1–8. 7. Мороз С. В. Роль і значення заробітної плати в умовах трансформації економіки / С. В. Мороз // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – Т. 1, № 6. – С. 140–146. 8. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80-19>. 9. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page>. 10. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

УДК 347.73.037:35.072.6

Поліщук Т. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розкривається поняття внутрішнього контролю, що здійснюється у системі державних органів, його сутність, проблеми становлення та шляхи їх вирішення. Розглядаються питання щодо існуючих переваг і недоліків внутрішнього аудиту, а також органів державного управління.

Ключові слова: внутрішній контроль, фінансовий контроль, ревізія, аудит, державний орган.

Аннотация. В статье раскрывается понятие внутреннего контроля, осуществляемого в системе государственных органов, его сущность, проблемы становления и пути их решения. Рассматриваются вопросы о существующих преимуществах и недостатках внутреннего аудита, а также органах государственного управления.

Ключевые слова: внутренний контроль, финансовый контроль, ревизия, аудит, государственный орган.

Annotation. The article deals with the concept of internal control carried out in the system of government, its essence, problems of formation and ways to solve them. The questions about the existing advantages and disadvantages of the internal audit, as well as public administration.

Keywords: internal control, financial control, audit, auditing, public authority.

Потреба у збереженні ресурсів в державному секторі ставить перед органом державного контролю завдання здійснення внутрішнього контролю. Тому особливої актуальності набуває розвиток внутрішнього контролю та аудиту, а також їхніх інструментів.

Сьогодні бюджетні установи працюють у складних умовах недостатнього фінансування з бюджету держави. Зростає частка бюджетних коштів спеціального фонду, в одній установі поєднуються бюджетний і комерційний види діяльності та їхнє відображення в єдиній системі обліку. Установи повинні не тільки планувати, здійснювати та контролювати доходи та видатки бюджетних програм, але і керувати результатами їх виконання.

Перед керівництвом бюджетних установ – розпорядниками бюджетних коштів виникають задачі прогнозування, експертної оцінки ризиків і створення ефективної системи управління. Все це зумовлює специфіку і новизну в організації обліку і вимагає посилення контролю за використанням ресурсів і покращення результативних показників діяльності цих установ.

Ефективна діяльність в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від організації системи внутрішньогосподарського контролю. Існуючі методи і форми економічного контролю неспроможні задовольнити інформаційні потреби керівників бюджетних установ.

Усе це вказує на актуальність створення у бюджетних установах підрозділів внутрішнього аудиту. В таких умовах виникає необхідність державного реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, яка б сприяла розв'язанню певних проблем.

З метою оптимізації організаційних структур контролю, забезпечення їх ефективної діяльності, запобігання дублювання функцій управління та вдосконалення правового поля у сфері державного фінансового контролю відповідно до норм і правил Міністерства фінансів України, спільно з Головою КРУ розроблено Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, яку схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.03.2015 р. № 128 [4].

Ця концепція дає визначення внутрішнього фінансового контролю та передбачає запровадження нових ефективних форм контролю: внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю.

Поряд із посиленням зовнішнього державного контролю все ж таки великої уваги потребує внутрішній фінансовий контроль, частиною якого виступає внутрішній аудит.

Державний внутрішній фінансовий контроль – це система здійснення внутрішнього контролю, проведення внутрішнього аудиту, інспектування, провадження діяльності з їх гармонізації з метою забезпечення якісного управління ресурсами держави на основі принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості [1].

Внутрішній фінансовий контроль, організований із дотриманням основного принципу, а саме: чіткого розмежування внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит визначає, яким чином здійснюється внутрішній контроль, включаючи способи попереднього контролю.

Внутрішній контроль – це управлінський контроль, який здійснюється в самому органі державного сектору на постійній основі з метою підвищення ефективності та результативності діяльності, а також зниження витрат. Внутрішній контроль дає змогу керівництву органу державного сектору перевірити стан виконання завдань відповідно до своїх повноважень. За впровадження системи внутрішнього фінансового контролю відповідає керівництво органу державного сектору [5].

Внутрішній державний аудит у правовому, методологічному і професійному рівнях перебуває лише на етапі розвитку. Над питаннями внутрішнього аудиту працювали такі науковці-економісти, як-от: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Г. М. Давидов, Б. Ф. Усач, В. В. Бурцев та інші. Їхні дослідження були спрямовані на характеристики аудиту в системі внутрішньогосподарського контролю суб'єктів господарювання [6].

Метою статті є розкриття сутності внутрішнього аудиту на основі аналізу наукових джерел і чинних нормативно-правових актів, визначення його місця і ролі в системі державного внутрішнього фінансового контролю та формулювання пропозиції щодо його вдосконалення.

Внутрішній фінансовий контроль організовується самим підприємством з метою перевірки рівня виконання управлінських рішень у сфері управління його фінансами. Комплексна система внутрішнього фінансового контролю за діяльністю фірми в країнах з ринковою економікою дістала назву фінансового контролінгу. Його впровадження є досить актуальним і для вітчизняних підприємств.

Внутрішній контроль стосується всіх напрямів діяльності державного органу та здійснюється уповноваженими суб'єктами, якими є підрозділи державного органу, посадові особи та інші працівники, які виконують відповідні дії та операції від імені уповноваженого органу в напрямі адміністративного та фінансового (бухгалтерського) контролю. Створення структури внутрішнього контролю та його реалізацію покладено на керівника державного органу, який відповідає за всі дії та процеси в органі [6].

Реалізуючи внутрішній адміністративний контроль, керівництво має контролювати забезпечення проведення операцій та дій тільки уповноваженими на те особами і відповідно до визначених процедур. Керівництву необхідно отримувати оперативну інформацію з усіх питань діяльності державного органу для прийняття потрібних рішень з метою забезпечення стабільного фінансового становища, зокрема збереження майна, проведення фінансових операцій тощо. Керівник може делегувати свої повноваження з перевірки виконання поставлених завдань іншим особам, якими є керівники структурних підрозділів або відповідальні особи.

В організації внутрішнього аудиту прийнято Стандарти внутрішнього аудиту, які визначають як порядок здійснення аудиту, так і підвищення кваліфікації аудиторів, принципи їхньої діяльності та інше [7]. Внутрішній аудит може організовуватися за такими напрямками:

- 1) створення в структурі державного органу власної служби внутрішнього аудиту;
- 2) аутсорсинг – передача всіх функцій внутрішнього аудиту спеціалізованій компанії або зовнішньому консультанту;
- 3) косорсинг – створення служби внутрішнього аудиту, проте в деяких випадках залучаються експерти спеціальної компанії або зовнішні аудитори. На даному етапі реалізується перший напрям, оскільки два наступні потребують додаткових фінансових затрат [4].

Перевагами внутрішнього аудиту є виконання комплексу функцій:

- 1) контрольна – полягає у плануванні, організації та проведенні внутрішнього аудиту, документуванні його результатів;
- 2) аналітична – аналіз проектів наказів та інших документів, пов'язаних із використанням бюджетних коштів, для забезпечення їхнього цільового та ефективного використання; оцінка ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, ефективності планування і виконання бюджетних програм і результатів їх виконання, стану управління державним майном, правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності фінансової і бюджетної звітності та інше;
- 3) інформаційна – означає надання висновків та пропозицій у вигляді звіту за результатами перевірок керівництву бюджетної установи, підрозділу центрального органу виконавчої влади та Держфінінспекції;
- 4) рекомендаційна – полягає у сприянні державному органу у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності і ефективності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, формування достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішньогосподарського фінансового контролю [3].

Внутрішній фінансовий контроль здійснюється контрольно-ревізійними підрозділами комплексно у формі ревізій (перевірок) на підставі складених на півріччя та узгоджених із Головним контрольно-ревізійним управлінням України планів роботи.



Головне контрольно-ревізійне управління України здійснює координацію та методичне забезпечення контрольно-ревізійної роботи в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, а також контроль за її станом [1].

Міністерство фінансів України та Головне контрольно-ревізійне управління України заслуховують на засіданнях колегій інформацію державних секретарів міністерств, керівників інших центральних органів виконавчої влади з питань контрольно-ревізійної роботи з унесенням пропозицій щодо усунення виявлених у ній недоліків.

Контрольно-ревізійні підрозділи (Головні контрольно-ревізійні управління) міністерств та інших центральних органів виконавчої влади на підставі Інструкції про порядок проведення ревізій і перевірок органами державної контрольно-ревізійної служби в Україні [2] та інших нормативно-правових актів ДКРС України розробляють відомчі Інструкції про порядок проведення ревізій і перевірок, які затверджуються Державними секретарями міністерств, Міністром оборони та керівниками інших органів виконавчої влади.

Для запобігання дублюванню ревізій (перевірок) контрольно-ревізійні підрозділи координують свою роботу з органами державної контрольно-ревізійної служби. Перевірки на один і тих же запланованих об'єктах контролю проводяться одночасно в терміни, визначені органами державної контрольно-ревізійної служби [5].

Позапланові ревізії (перевірки) проводяться за наказом керівника міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади або їх територіального органу. Про початок проведення позапланової ревізії (перевірки) Головне контрольно-ревізійне управління України інформується за 10 днів до її початку.

Планування і організація контрольно-ревізійної роботи здійснюються контрольно-ревізійними підрозділами міністерств та інших центральних органів виконавчої влади з урахуванням вимог Інструкції про порядок проведення ревізій і перевірок органами державної контрольно-ревізійної служби в Україні, затвердженої наказом Голови КРУ України [2].

Проведення ревізій і перевірок контрольно-ревізійними підрозділами міністерств та інших центральних органів виконавчої влади й їх територіальних органів здійснюється відповідно до відомчих інструкцій про порядок проведення ревізій і перевірок, які розроблені з урахуванням вимог Інструкції про порядок проведення ревізій і перевірок органами державної контрольно-ревізійної служби в Україні та інших нормативно-правових актів ДКРС України.

Крім того, посадові особи контрольно-ревізійних підрозділів міністерств та інших центральних органів виконавчої влади та їх територіальних органів мають право:

- перевіряти на об'єктах контролю результати виконання планів, кошторисів, грошові, фінансові, бухгалтерські та інші документи, наявність коштів і цінностей, а у разі виявлення підривок та інших зловживань вилучати необхідні документи на термін до закінчення ревізії (перевірки), залишаючи у справі акт вилучення та копії або реєстри вилучених документів;
- перевіряти правильність списання сировини, палива, інших матеріальних цінностей, спожитої тепло- та електроенергії на витрати виробництва, повноту оприбуткування готової продукції, списання відходів, а також вимагати від керівника об'єкта контролю здійснення контрольних обмірів обсягів виконаних робіт чи контрольного запуску сировини у виробництво;
- вимагати від керівника об'єкта контролю проведення інвентаризації основних фондів, товарно-матеріальних цінностей, перевірки наявних коштів і розрахунків, у разі потреби опечатувати каси і касові приміщення, склади, комори, сховища, архіви;
- одержувати від посадових осіб об'єктів контролю письмові пояснення з питань, що виникають під час проведення ревізій (перевірок). Термін проведення ревізії (перевірки) не повинен перевищувати 30 робочих днів. Цей термін може бути продовжений з дозволу керівника органу, який призначив ревізію (перевірку) [3].

На сьогодні, як показує стан використання бюджетних коштів, внутрішній аудит не виконує повноцінно своїх завдань, зокрема і за рахунок несвоєчасного вжиття заходів керівництвом державного органу.

Недоліками роботи підрозділів внутрішнього аудиту є:

- 1) недостатнє розуміння керівниками органів державного сектору персональної відповідальності за діяльність служби внутрішнього аудиту;
- 2) відсутність повного законодавчого та методологічного забезпечення внутрішнього аудиту;
- 3) відсутність служб децентралізованого внутрішнього аудиту в частині органів державного сектору.

А тому основними шляхами підвищення ефективності внутрішнього аудиту є: забезпечення висококваліфікованими працівниками; завершення процесу організації державного внутрішнього контролю, виконання рекомендацій служби внутрішнього аудиту та прийняття відповідних рішень керівниками.



Література: 1. Міністерство фінансів України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua. 2. Державна фінансова інспекція України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua>. 3. ЛІГА: ЗАКОН – Главный правовой портал Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>. 4. Пронская Н.С. Внутренний аудит и контроль в системе управления банковскими рисками / Н. С. Пронская // Финансы и кредит. – 2007. – № 42 (282). – С. 18–22. 5. Роїна О. М. Аудиторська діяльність в Україні : нормативна база / Роїна О. М. – К. : КНТ, 2006. – 248 с. 6. Кравченко В. В. Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання / В. В. Кравченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kntu.kr.ua>. 7. Стандарти внутрішнього аудиту : Затверджені наказом Міністерства фінансів України від 10.12.2014 № 1199 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 1199. – Ст. 3131.



ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТА ТОРГОВЛИ ЧЕРЕЗ СЕТЬ ИНТЕРНЕТ

УДК 657.44

Полищук Т. В.

Студент 3 курса
факультета учет и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье рассматриваются особенности применения бухгалтерского учета реализации товаров и услуг через сеть Интернет, правила предоставления услуг, порядок приема заказов, способы и правила доставки покупателям продукции. Отражены вопросы ведения торговли субъектами хозяйствования через интернет-магазин.

Ключевые слова: интернет-магазин, торговля, товар, доставка, электронные деньги, учет.

Анотація. У статті розглядаються особливості застосування бухгалтерського обліку для реалізації товарів і послуг через мережу Інтернет, правила надання послуг, порядок прийому замовлень, способи і правила доставки покупцям продукції. Відображено питання ведення торгівлі суб'єктами господарювання через інтернет-магазин.

Ключові слова: інтернет-магазин, торгівля, товар, доставка, електронні гроші, облік.

Annotation. The article discusses the features of the application of the accounting of goods and services via the Internet, the rules of service, order of receipt of orders, the methods and rules of delivery of products to customers. Addresses issues of doing business entities trade through the online store.

Keywords: online shop, sale, goods, shipping, electronic money, account.

Интернет-магазин в настоящее время является одной из основных форм торговли через интернет. С каждым годом на рынке появляется все больше таких форм торговли. Практически каждый интернет-магазин индивидуален. Это делается для того, что бы пользователю на сайте было удобней и комфортней, поэтому особых правил при создании таких магазинов не существует. В этой статье мы рассмотрим особенности и правила предоставления услуг с помощью интернет-магазинов. Несмотря на то, что продажа товаров (услуг) через всемирную сеть осуществляется уже который год, определенных и установленных правил осуществления и функционирования интернет-магазинов не существует. Поэтому в данной статье мы рассмотрим особенности организации и учет такой торговли в рамках действующего законодательства.

Товар через сеть Интернет продается достаточно просто: необходимо добавить товар в корзину и сделать необходимый заказ. После чего менеджер обрабатывает ваш заказ и через некоторое время связывается с вами.



То есть, выбор товара и его оплата не совпадают по времени с его выдачей, потому что продажа осуществляется вне торговых помещений. А значит, такие продажи регулируются правилами, утвержденными Приказом Минэкономки от 19.04.07 г. № 103 [1]. С учетом того, что продажа товаров происходит дистанционно, то есть через Интернет, – это означает, что продажа осуществляется конечным потребителям, такая разновидность торговли относится к розничной, а потому руководствуется еще и Правилами розничной торговли продовольственными товарами, утвержденными Приказом Минэкономки от 18.02.2008 г. № 21 [2]; Порядком осуществления торговой деятельности и правилами торгового обслуживания на рынке потребительских товаров, утвержденным Постановлением КМУ от 18.04.2013 г. № 235 [3].

Предприниматель в индивидуальном порядке регулирует ассортимент товаров (услуг), которые реализуются через интернет-магазины, кроме товаров, продажа которых запрещена согласно Правилам продажи товаров на заказ и вне торговых или офисных помещений от 19.04.07 г. № 103 [1].

В частности, на сегодня запрещена продажа через Интернет лекарственных средств (п. 2.6 Приказа Минздрава от 22.12.2014 г. № 990 [4]). Кроме того, по почте запрещается пересылка огнестрельного оружия всех видов и боеприпасов к нему, холодного оружия и других предметов, специально предназначенных для нападения и обороны, взрывчатых, легковоспламеняющихся или других опасных веществ и т. п. [4].

Руководитель интернет-магазина своим приказом утверждает список товаров, которые будут предлагаться для продажи, и цены на них. Продавец обязан предоставить потребителю следующую информацию: наименование продавца (исполнителя), его местонахождение и порядок приема претензии; основные характеристики продукции; цена, включая плату за доставку, и условия оплаты; гарантийные обязательства и другие услуги, связанные с содержанием или ремонтом продукции; другие условия поставки или выполнения договора; минимальная продолжительность договора, если он предусматривает периодические поставки продукции или услуг; стоимость телекоммуникационных услуг, если она отличается от предельного тарифа; период приема предложений; порядок расторжения договора [5].

Использование сайта невозможно без регистрации доменного имени, за которую вносится оплата (как правило, ежегодно, или за другой срок, установленный в договоре). Кроме того, необходимо нести расходы на хостинг сайта, то есть услуги по предоставлению мощностей (места) для размещения информации на сервере, который постоянно находится в Интернете, а также по размещению сервера заказчика на своей территории с его подключением к каналам связи с высокой пропускной способностью, принадлежащим провайдеру.

Непосредственно продавец магазина устанавливает порядок приема заказов от покупателей (на сайте, по конкретному электронному адресу, по телефону и т. д.). Реклама товаров, предлагаемых для продажи, и их заказ осуществляются в соответствии с законодательством о рекламе. Заказ на продовольственные и непродовольственные товары оформляется на бланке заказа. Такие бланки заполняются покупателями в электронном виде, а при фактическом получении товара такой бланк распечатывается в двух экземплярах с указанием: наименования продавца; названия, цены, количества, общей стоимости товара; стоимости услуг, предоставляемых дополнительно (доставка, подарочная упаковка, нанесение поздравительных надписей и т. д.); даты и времени выполнения заказа; отметки об оплате (в случае предварительной оплаты).

При выполнении заказа предприниматель не имеет права без согласования с потребителем изменять ассортимент и цены на заказанный товар. Исключением может быть случай, когда в договоре купли-продажи есть стандартное условие о возможности замены товара (при отсутствии заказанного) другим товаром такого же или лучшего качества, не более высокой цены и такого же целевого назначения. О наличии такого условия покупатель должен быть проинформирован до заключения договора в письменной форме или с помощью электронного сообщения. Товары отпускаются в упакованном виде (если иное не установлено договором) в соответствии с правилами продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Расчеты могут осуществляться в форме предварительной оплаты или после получения заказа наличностью и/или в безналичной форме (с применением платежных карточек, чеков, жетонов и т. п.), а также путем оплаты электронными деньгами. Независимо от способа оплаты потребителю обязательно выдается расчетный документ на полную сумму поставленных товаров (услуг), удостоверяющий факт покупки [1].

Доставка товара может происходить как продавцом, так и сторонними организациями, с которыми заключаются соответствующие договоры, по почте, курьерами и т. д. Право собственности на заказанные товары переходит к потребителю с момента передачи ему товара, если иное не установлено договором.

Переданные со склада товары для доставки потребителям остаются в собственности субъекта хозяйствования. Поэтому до момента их вручения покупателю такие товары учитывают на отдельном субсчете (например, 282/2 «Товары в пути», а на субсчете 282/1 учитывать товары на складе, на стоимость которых начислена торговая наценка). По получении товаров потребителями, что подтверждается подписью на втором экземпляре бланка заказа или другом сопроводительном документе, продавец признает в бухгалтерии доход от реализации в сумме справедливой стоимости полученных активов (п. 21 П(С)БУ 15) [3].

Для качественного интернет-магазина характерно предоставление покупателям всех условий продажи для того, чтобы им было удобно совершить покупку именно на какой-то определенной торговой площадке. Для

этого необходимо предложить потенциальному клиенту различные способы оплаты товаров, чтобы он мог сделать выбор, который больше подходит для него. Выбор способов оплаты товаров предусматривает и различные моменты признания дохода предприятия, а отсюда и разные способы учета этих операций [6].

Итак, покупатель может оплатить товар следующими способами: оплатить товар после доставки курьеру собственной курьерской службы предприятия; оплатить товар после получения в почтовом отделении; оплатить товар после доставки курьеру посторонней курьерской организации; оплатить электронными деньгами прямо на сайте интернет-магазина; забрав товар самостоятельно в офисе предприятия, оплатить товар на месте. Доход предприятие признает после предоставления курьером документов, подтверждающих факт доставки товара, табл. 1.

Таблица 1

Операции по доставке товара с помощью курьера

№	Содержание операции	Дт	Кт
1	Отражена передача товара курьеру	281/1	281
2	Передан товар покупателю	301	702
3	Отражено налоговое обязательство по НДС	702	641
4	Списана себестоимость товара	902	281
5	Начислены расходы, связанные с доставкой	93	372
6	Начислена заработная плата курьеру	93	661
7	Начислены страховые сборы	93	65
8.	Списаны на финансовый результат доходы	702	791
9.	Списана на финансовый результат себестоимость	791	902
10.	Списаны на финансовый результат расходы на сбыт	791	93
11.	Отражена прибыль предприятия	791	441

Электронные деньги для предприятия являются дебиторской задолженностью, занимающейся обслуживанием электронных кошельков. Например, обслуживанием гривневых кошельков и обеспечением обязательств по ним в системе Webmoney занимается ООО «Украинское Гарантийное Агентство». Эта компания обеспечивает возможность пополнения qiwi-кошельков наличными или безналичными гривнами. Так же возможно снятие средств в наличной или безналичной форме [7].

Согласно этому договору, электронные деньги – это единицы учета денежных прав требования их держателя к компании-эмитенту. Права требования могут быть переданы другому лицу. Именно это и происходит, когда покупатель перечисляет электронные деньги со своего кошелька на кошелек предприятия в качестве оплаты за товары. То есть, покупатель переуступает свои права требования в виде определенного количества электронных денег предприятию в обмен на товары [6].

Итак, пополняя свой электронный кошелек, предприятие увеличивает дебиторскую задолженность. Так же, когда покупатель переводит оплату за товары в виде электронных денег, у предприятия увеличивается дебиторская задолженность (табл. 2).

Таблица 2

Операции по оплате товаров электронными деньгами в синтетическом учете предприятия

№	Содержание операции	Соответствующие документы	Дт	Кт
1	Покупатель оплатил товар с помощью электронных денег	Акт, реестр	377	719
2	Отгружен товар покупателю	Расходная накладная	902	281
3	Отражен доход от реализации товара		361	702
4	Отражено налоговое обязательство по НДС	Налоговая накладная	702	641
5	Произведен взаимозачет задолженностей		685	361
6	Списана себестоимость электронных денежных средств	Акт уступки к договору прав требования	949	685
7	Электронные деньги переведены в безналичные и получены на текущий счет	Акт уступки к договору прав требования	311	377

Следовательно, предприниматель, который занимается торговлей при помощи торговой площадки в Интернете, может выбрать более удобный вариант доставки и оплаты товаров. Любой из этих видов имеет свои



недостатки, а также преимущества работы с клиентами. Также каждый из этих видов имеет свои особенности ведения бухгалтерского и налогового учета. Чтобы улучшить для потенциальных клиентов условия осуществления покупки и оплаты товаров, необходимо предоставить право выбирать наиболее удобный вариант для каждого покупателя.

Научный руководитель – преподаватель Шушлякова О. В.

Литература: 1. Жевтуха В. Правила продажи товаров на заказ и вне торговых или офисных помещений / В. Жевтуха [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua>. 2. Петрик И. Правила розничной торговли продовольственными товарами / И. Петрик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua>. 3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 «Доход», утвержденное Приказом Министерства финансов Украины от 28.10.1998 № 1706 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua>. 4. Стецов В. Об утверждении Лицензионных условий осуществления хозяйственной деятельности по производству лекарственных средств, оптовой, розничной торговли лекарственными средствами / В. Стецов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.arteka.ua>. 5. Колодко П. Порядок осуществления торговой деятельности и правила торгового обслуживания на рынке потребительских товаров / П. Колодко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>. 6. Прохорова М. А. Организация работы интернет-магазина / М. А. Прохорова, А. Н. Коданина. – 2-е изд. – К. : Дашков и Ко, 2014. – 256 с. 7. Лысенко В. Интернет-торговля : организация и учет : практ. пособие / В. Лысенко, А. Руденко, А. Тузова. – Х. : Фактор, 2013. – 453 с.



АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИТОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

УДК 339 724.24:338(510)

Помазова В. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Анотація. Проведен аналіз впливу факторів на кількість залучених іноземних інвестицій Китаю на основі побудови багатофакторної регресійної моделі.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, критерий Фишера.

Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на кількість залучених іноземних інвестицій Китаю на основі побудови багатофакторної регресійної моделі.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, критерій Фішера.

Annotation. The influence factors on the amount of foreign investments in China, based on the construction of multi-factor regression model.

Keywords: foreign direct investment, investment climate, Fisher's exact test.

Сегодня прямые иностранные инвестиции играют немаловажную роль наряду с международной торговлей товарами и услугами. На данный момент, практически все страны мира вовлечены в мировую инвестиционную деятельность.

Наибольшее количество прямых иностранных инвестиций поступает в развитые и развивающиеся страны. Тенденция роста прямых иностранных инвестиций наблюдается и в Китае. ПИИ служат для Китая дополнитель-

ным источником средств, передовых технологий, современного менеджмента, способствуют рыночным преобразованиям, повышению конкурентоспособности отечественной продукции. Формирование предпосылок для привлечения иностранных инвестиций рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений деятельности китайского государства.

Вопросами привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику КНР рассматривали такие китайские, украинские и западные экономисты, как Е. П. Бажанов, В. И. Балакин, П. В. Каменов, В. С. Милонов, Л. В. Новоселова, А. И. Салицкий и другие [1].

Цель данной статьи – проследить зависимость прямых иностранных инвестиций от факторов, влияющих на их привлечение, а также определить степень влияния каждого фактора на данный процесс.

Восполняя дефицит капитала и технологии, ПИИ положительно влияли на рост занятости и заработной платы, мобилизацию местных источников накопления и увеличения экспортных доходов. Приток иностранных капиталовложений можно считать одним из показателей открытости экономики, а также индикатором ее высокой конкурентоспособности.

Таким образом, перед Китаем стоят такие задачи, как рост объемов ПИИ в китайскую экономику и эффективности их использования. В связи с этим исследования проблем прямых иностранных инвестиций в экономику Китая являются весьма актуальными.

На протяжении последних трех лет КНР показывает наибольший ВВП, что говорит о стремительном экономическом развитии, как видим из графика на рис. 1.

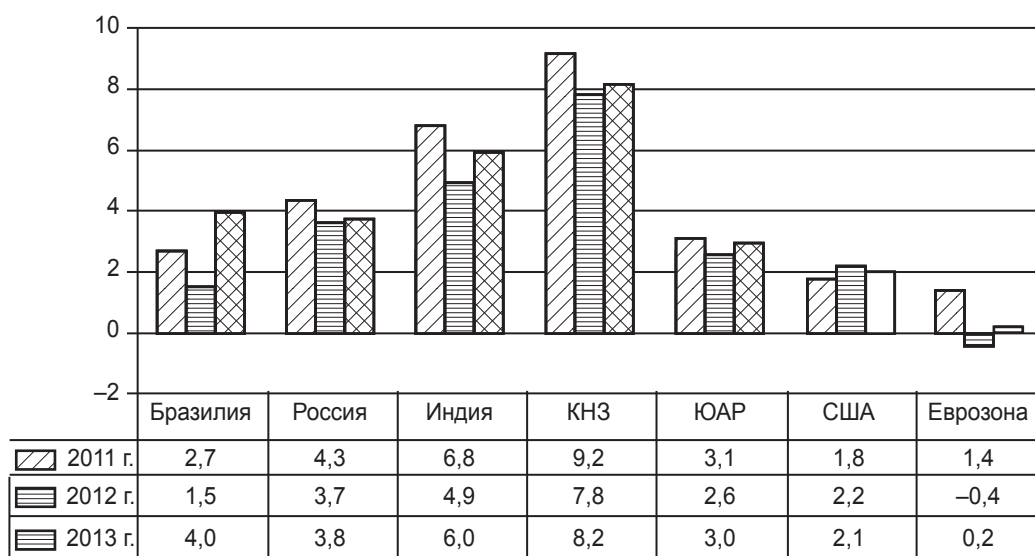


Рис. 1. Рейтинг ВВП стран мира

Так же КНР демонстрирует увеличение баланса по текущим счетам: с 2000 по 2013 гг. баланс Китая увеличился на 168, 2 млн долл. США.

Резервы Китайской Народной Республики также значительно увеличились. С 2000 по 2013 гг. они возросли на 39,3 млн долл. США, что обеспечивает стабильность и твердость денежной единицы данной страны.

Эти улучшения повышают приток иностранных инвестиций, поскольку стабильные экономическая и политическая ситуации обеспечивают гарантии инвесторам.

Каждый из факторов качества жизни, как и самого процесса жизни, имеет долю в суммарном процессе, проявляется в синергии, то есть во взаимодействии этих факторов [2]. Так же и с прямыми иностранными инвестициями. Они взаимодействуют с большим количеством факторов, которые определяют объем привлеченных инвестиций [1]. Формирование инвестиционного климата Китая зависит от нескольких факторов, а именно: валового внутреннего продукта, баланса счета текущих операций, внешнего долга, а также общих резервов страны (табл. 1).

Применение эконометрических методов для определения характера и величины влияния определенных факторов на ПИИ заключается в построении многофакторной регрессионной модели, где результативным признаком выступят ПИИ Китая за 2000–2013 гг., а факторным признаком – ВВП, баланс счета текущих операций, внешний долги резервы страны [3].

Исходные данные

Год	ПИИ, трл долл.	ВВП, трл долл.	Баланс счета текущих операций, трл долл.	Внешний долг, трл долл.	Резервы, включая золото, трл долл.
	У	x_1	x_2	x_3	x_4
2013	72,1	9,2	188,7	22,4	40,9
2012	63,7	8,2	193,1	26,1	33,2
2011	101	7,3	136,1	28,7	32
2010	124	5,9	237,8	33,5	28,6
2009	38,7	5	243,3	17,7	24,1
2008	95	4,5	420,6	17	19,5
2007	121	3,5	353,2	19,6	15,3
2006	69,5	2,7	231,8	16,2	10,6
2005	60,3	2,3	132,4	17,6	8,2
2004	60,6	1,9	68,9	18,5	6,1
2003	53,5	1,6	43,1	19,2	4,1
2002	52,7	1,4	35,4	9,9	2,9
2001	46,9	1,3	17,4	8,3	2,6
2000	40,7	1,2	20,5	5,9	1,6

Исследование влияния указанных факторов на приток ПИИ Китая рационально с помощью построения многофакторной линейной модели. Все расчеты получены в ходе использования статистического пакета StatgraphicsCenturion.

Результаты исследования показали, что наиболее значимые факторы из всех рассмотренных за данный промежуток времени – баланс счета текущих операций и внешний долг страны. Остальные переменных были отсеяны с учетом того, что влияли на зависимую переменную незначительно. В итоге получаем линейную двухфакторную модель, и ее уравнение принимает следующий вид:

$$y = 20,8089 + 0,0991145 x_2 + 1,853x_3.$$

Для оценки β -коэффициентов применим МНК.

$$\beta_1 = -0,0506; \beta_2 = 0,762; \beta_3 = 0,529; \beta_4 = -0,343.$$

Отсюда, согласно F -критерию Фишера, значения которых меньше 0,5, значимость модели при данных переменных является существенной. Рассматривая T -критерий Стьюдента, можно утверждать, что значимость включенных в модель факторов остается не менее существенной, а коэффициенты регрессии являются статистически значимыми.

Коэффициент детерминации R^3 показывает, какая доля изменения результирующего признака Y учтена в модели, и объясняется изменением факторных переменных. В данном случае, влияющие переменные, а соответственно, баланс текущих счетов x_2 и внешний долг x_3 , влияют на 55,34 % количества привлеченных инвестиций Китая. Также значение критерия Дарбина–Уотсона, практически равное 2, свидетельствует об отсутствии автокорреляции.

В общем, можно сказать, что ПИИ Китая прежде всего обусловлены высоким и стремительным ростом и развитием по сравнению с другими странами, высокий баланс текущих операций и относительно не большой внешний долг способствуют этому, исходя из сравнения теоретических коэффициентов β_2 и β_3 , где $\beta_2 > \beta_3$, что означает большее влияние второго фактора. Это обусловлено тем, что экономика КНР набирает стремительные обороты за счет экспорта, инвестиций и потребления.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что в целом экономика Китая получила дополнительный стимул для стремительного роста и развития. Также выявлены такие наиболее влияющие факторы, как баланс текущих операций, а также внешний долг страны. Использование ПИИ под строгим контролем государства сыграло заметную роль и в стимулировании открытости китайской экономики, а также восполнило определенный недостаток внутренних накоплений, дало возможность получить определенный доступ к передовому опыту управления и передовым производственным технологиям.



Литература: 1. Торкунов А. В. Современные международные отношения и мировая политика / А. В. Торкунов. – М. : Просвещение, 2010. 2. Статистические данные КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knoema.ru/atlas>. 3. Нормативно-правовая база, которая регулирует инвестиционную деятельность КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://chinalawinfo.ru/economic_law.



ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

УДК 330.43:314.114(477)

Приходько А. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто вплив показників зовнішньої міграції на демографічну ситуацію України. Перевірено отриману модель та її фактори на статистичну значущість. Проведено аналіз впливу факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: демографія, населення, багатфакторна модель, економетричний аналіз.

Аннотация. В статье рассмотрено влияние показателей внешней миграции на демографическую ситуацию Украины. Проверена полученная модель и ее факторы на статистическую значимость. Проведен анализ влияния факторов на результативный признак.

Ключевые слова: демография, население, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Annotation. The article considers the influence of indicators of external migration on the demographic situation in Ukraine. Check the obtained model and its factors for statistical significance. The analysis of the influence of factors on a productive feature.

Keywords: demography, population, multifactor model, econometric analysis.

Упродовж багатомілітної історії формувалося та змінювалося населення України. Демографічна ситуація країни зазнавала як бурхливого розвитку, так і стрімкого занепаду, що пояснюється тривалими війнами на її території, періодичними змінами адміністративно-територіального устрою та остаточним виникненням державності. Своєї максимальної чисельності населення України сягнуло у 1992–1993 рр., коли нас було 52,2 млн. Протягом 24 років незалежності чисельність населення України неухильно скорочується, і на початок поточного 2015 р. вона становила 42 млн 910 тис. осіб. Отже, кількість жителів країни за цей період скоротилась більш ніж на 9,3 млн. Саме тому є вкрай актуальним вивчення природи цих змін для врегулювання стану чисельності української нації.

Дослідженням та аналізом факторів, які впливали на демографічну ситуацію України впродовж багатьох століть, займалося багато вітчизняних учених, серед яких: М. В. Птуха, Е. М. Лібанова, І. М. Прибиткова та інші. Основні проблеми, умови та чинники формування чисельності населення країни розглядаються у працях багатьох таких вітчизняних науковців, як: Е. Б. Бойченко, А. О. Барвінський, І. В. Аксьонова та інші.

Основною метою статті є аналіз факторів, що впливають на чисельність населення України, побудова економічної моделі залежності обсягу надходжень від цих факторів за допомогою застосування економетричних методів дослідження та розробка практичних рекомендацій за результатами отриманої моделі.

Існує думка, що основними факторами, які впливають на чисельність населення України, є кількість прибулих і кількість вибулих, тобто показники зовнішньої міграції населення. Саме ці фактори будуть використовуватися у подальшому аналізі.

Позначимо як результативну змінну Y – чисельність населення України, осіб, як фактори X_1 – кількість прибулих, осіб, X_2 – кількість вибулих, осіб. Вихідні дані представлено у табл. 1 [1].

Таблиця 1

Вихідні дані

	Чисельність населення України, осіб	Кількість прибулих, осіб	Кількість вибулих, осіб
Грудень 2014	42928900	12620	12090
Листопад 2014	42953889	12940	12280
Жовтень 2014	42965105	13060	12420
Вересень 2014	42973696	12760	12180
Серпень 2014	42977367	11380	1091
Липень 2014	42981850	11530	11050
Червень 2014	42988026	10760	10250
Травень 2014	42995520	10600	9900
Квітень 2014	43009258	10560	9840
Березень 2014	45377581	14386	3987
Лютий 2014	45410071	9599	2474
Січень 2014	45426200	5082	1127
Грудень 2013	45439822	54100	22187
Листопад 2013	45447010	48228	20730
Жовтень 2013	45455065	41615	18774
Вересень 2013	45461627	36504	16754
Серпень 2013	45464917	33216	14745
Липень 2013	45469812	29908	12196
Червень 2013	45480315	26109	7814
Травень 2013	45495252	23036	5637
Квітень 2013	45512989	19807	4436
Березень 2013	45529408	16368	3287
Лютий 2013	45539121	12178	2134
Січень 2013	45553000	6490	967
Грудень 2012	45560251	76361	14517

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 48,9034 %, що означає, що фактори x_1, x_2 на 48,9034 % пояснюють варіацію результативної ознаки y .

Модель має наступний вигляд:

$$Y = 4,44226E7 + 67,5349 x_1 - 139,719x_2.$$

Вільний член a_0 (4,44226E7) показує, яке значення мав би показник чисельності населення України за нульового значення факторних ознак. Коефіцієнт регресії b_1 дорівнює 67,5349. Він показує, що у разі збільшення кількості прибулих в Україну на 1 особу чисельність населення країни збільшиться на 67 осіб. Коефіцієнт регресії b_2 дорівнює -139,719, він показує, що у разі зміни кількості вибулих на 1 особу, чисельність населення зменшиться на 139 осіб.

Дослідимо рейтинг факторів моделі за допомогою β -коефіцієнтів, що були знайдені за допомогою коефіцієнтів парної кореляції (табл. 2).

Отже, аналізуючи парні коефіцієнти кореляції, можна сказати, що тіснота зв'язку між чисельністю населення та кількістю прибулих середня (0,47), а між чисельністю населення та кількістю вибулих зв'язок зворотній та слабкий (-0,05). Отримані β -коефіцієнти свідчать про те, що кількість прибулих в Україну осіб більше впливає на чисельність населення, ніж кількість вибулих, яка в свою чергу має зворотну залежність.

Коефіцієнти парної кореляції та β -коефіцієнти

Коефіцієнти парної кореляції	β -коефіцієнти
$r_{yx_1} = 0,467609$	$\beta_1 = 0,96$
$r_{yx_2} = -0,0562509$	$\beta_2 = -0,71$
$r_{x_1x_2} = 0,687362$	

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції. У нашому випадку парний коефіцієнт кореляції $r_{x_1x_2} = 0,687 > r_{yx_1} > r_{yx_2}$, що говорить про присутність мультиколінеарності, яка призведе до великих значень дисперсійних відхилень, великих інтервалів достовірності, спотворених значень $t_{розр}$ занижених значень $t_{стант}$, а отже, і неправильних висновків про значущість параметрів моделі.

Для виявлення факту наявності автокореляції використовуємо критерій Дарбіна–Уотсона, який у даній моделі дорівнює 0,765681, що свідчить про присутність автокореляції в моделі.

Для дослідження наявності гетероскедастичності було використано тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{розр} = 0,36$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,069$), то можна прийняти нульову гіпотезу про відсутність гетероскедастичності.

Перевіримо гіпотези відносно коефіцієнтів рівняння регресії (значущість параметрів множинного рівняння регресії)

$$T_{табл} = 2,074$$

$$t_i = \frac{b_i}{s_{b_i}}$$

Стандартна похибка коефіцієнта регресії $b_0 = 379671,66$; $t_0 = 117 > 2,074$. Статистична значущість коефіцієнта регресії b_0 підтверджується. Знаходимо стандартну похибку коефіцієнта регресії b_1 : $S_{b_1} = 16,13$; $t_1 = 3,02 > 2,074$. Статистична значущість коефіцієнта регресії b_1 підтверджується. Знаходимо стандартну похибку коефіцієнта регресії b_2 : $S_{b_2} = 44,83$; $t_2 = 2,79 > 2,074$. Статистична значущість коефіцієнта регресії b_2 підтверджується.

Оскільки у моделі присутня мультиколінеарність між факторами, то не можна її використовувати для ухвалення рішень, але певний аналіз отриманих даних може сприяти покращенню демографічної ситуації України та пошуку нових шляхів подолання проблеми зниження чисельності населення за допомогою регулювання зовнішніх міграційних потоків на рівні законодавчої бази про в'їзд та виїзд із країни. Тому доцільно буде переглянути закони України, призначені для зміни як кількості іммігрантів в Україну, так і емігрантів за кордон.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Офіційний сайт статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ

УДК 657.43

Прокопенко Д. А.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Здійснено огляд суттєвих проблем незрегульованості обліку та аудиту дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах і розроблено рекомендації щодо їх вирішення. Запропоновано методику внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості з метою детального всебічного аналізу та управління.

Ключові слова: внутрішній аудит, дебіторська заборгованість, KPI, методика, резерв сумнівних боргів.

Аннотация. Осуществлен обзор существенных проблем неурегулированности учета дебиторской задолженности на отечественных предприятиях и разработаны рекомендации по их решению. Предложена методика внутреннего аудита дебиторской задолженности с целью детального всестороннего анализа и управления.

Ключевые слова: внутренний аудит, дебиторская задолженность, KPI, методика, резерв сомнительных долгов.

Annotation. Carried out an overview of significant problems unsettled accounts receivable in domestic enterprises and recommendations to address them. The technique of internal audit of accounts receivable for a detailed comprehensive analysis and management.

Keywords: internal audit, accounts receivable, the KPI, a technique, a reserve for doubtful debts.

В сучасних соціально-економічних і політичних умовах в Україні на багатьох підприємствах значно зростає кількість дебіторів, дебіторська заборгованість збільшилась, а процес управління, аналізу та аудиту дебіторської заборгованості не змінився. В процесі господарської діяльності будь-яке підприємство з метою ефективного функціонування повинно мати достовірну інформацію про фінансовий стан, зокрема про стан дебіторської заборгованості. Основним джерелом отримання такого роду інформації в Україні є фінансова звітність. Інформація про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності показує стан розрахунків з контрагентами, виступає засобом для проведення економічного та фінансового аналізу, оцінки показників діяльності підприємства.

При постійному зростанні конкурентоспроможності суб'єкт господарювання зацікавлений у залученні іноземного капіталу та додаткових інвестицій. Для цього необхідно підвищення довіри користувачів до фінансової звітності шляхом наявності висновку незалежного аудитора. Аудит також необхідний для виявлення негативних і проблемних моментів в обліку та підвищення якості наданої інформації, її достовірного відображення у фінансовій звітності, підвищення прозорості та достовірності розрахункових операцій, пов'язаних з реалізацією готової продукції, товарів робіт та послуг, прийняття управлінцями виважених рішень. Саме тому вагому частку замовлень на аудиторські послуги становлять послуги по аналізу фінансового стану підприємства, стану грошових розрахунків, пошук шляхів їх оптимізації, зокрема і стану дебіторської заборгованості.

Дослідженню даної проблематики присвячені труди таких авторів, як: Ф. Ф. Бутинець, В. Я. Савченко, Л. В. Дікань, І. А. Волянчук, А. М. Герасимович, Н. А. Іванова, О. В. Ролінський, Т. В. Мултанівська. Проте рекомендацій щодо оптимізації дебіторської заборгованості шляхом управління величиною резерву сумнівних боргів досі не існує.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування методики внутрішнього аудиту в процесі управління дебіторською заборгованістю за допомогою міжнародного інструменту KPI.

Згідно з Законом України «Про аудиторську діяльність», аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положенням (стандартам) бухгалтерського обліку або іншим правилам (внутрішнім положенням суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів [1].

Хоча процес обліку та аудиту дебіторської заборгованості можна віднести до досить урегульованих нормативними актами, як-от: Законом України «Про аудиторську діяльність» [1], МСА [2], Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3], П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [4], П(С)БО 13 «Фінансові інвестиції» [5], сьогодні існує ряд проблем, які залишаються невирішеними. Майже кожне українське підприємство має проблеми, пов'язані з дебіторською заборгованістю переважно через невиважену систему оподаткування, нестабільність економіки України, неефективну політику та нерозвинений фондовий ринок.

Слід зауважити, що дебіторська заборгованість є іммобілізацією коштів шляхом тимчасового вилучення їх з обігу, що впливає на зменшення обсягу виробництва, зниження фінансових результатів, погіршення інвестиційної привабливості, оскільки прострочена дебіторська заборгованість підлягає віднесенню на затрати підприємства [6].

Згідно з П(С)БУ 10 «Дебіторська заборгованість», вітчизняні підприємства повинні формувати резерв сумнівних боргів під сумнівну та безнадійну дебіторську заборгованість для забезпечення подальшого функціонування. При аудиті дебіторської заборгованості резерв сумнівних боргів займає вагоме місце, адже впливає на величину прибутку та входить до розрахунку податку на прибуток. Сьогодні в Україні спостерігається уповільнення платіжного обороту, зростає питома вага договорів на умовах відстрочки платежу, збільшується ризик втрати потенційних збутових ринків, а відтак, своєчасний аналіз дебіторської заборгованості є дуже важливим. Такий аналіз може здійснювати відділ внутрішнього аудиту на підприємстві.

Насамперед керівництво підприємства має чітко розуміти, що величина дебіторської заборгованості являє собою приховані джерела розширення виробництва, збільшення прибутку, зменшення ризику не отримати грошові кошти. З метою управління дебіторською заборгованістю, а як наслідок, і резервом сумнівних боргів необхідно проводити внутрішній аудит, який забезпечить ефективну систему обігу грошових коштів.

Внутрішній аудит має достовірно оцінювати ступінь надійності дебіторів через розробку кредитної політики, яка пов'язана з ефективним збалансуванням між кількістю основних клієнтів та збереженням високоліквідних оборотних коштів у виробничому процесі. При цьому мінімізується ризик росту заборгованості та зменшення втрат від прострочення. Відтак, команда спеціалістів має знайти компроміс між рівнем ризику та прибутком, який може отримати підприємство.

Для здійснення процесу внутрішнього аудиту необхідно розробити методику оцінки різних дебіторів і систему визначення ефективності функціонування підприємства в цілому.

В табл. 1 наведені критерії оцінки дебіторів. Згідно з методикою, пропонується всіх існуючих дебіторів з простроченою заборгованістю проаналізувати по чотирьом критеріям та присвоїти значення: А – 1, В – 2, С – 3, D – 4 бали.

Таблиця 1

Критерії оцінки дебіторів

Критерій	А	В	С	D
Строк роботи з клієнтом	понад 6 років	від 4 до 6 років	від 1 до 4 років	менше 1 року
Питома вага розрахунків з клієнтом у загальній величині всіх прострочених розрахунків	1–7 %	7–15 %	15–20 %	більше 20 %
Порушення договірних зобов'язань	не порушено	незначні порушення понад 1 рік тому	незначні порушення менше 1 року тому	значні порушення
Забезпеченість	гарантія банку	переводний вексель або майнова застава	простий вексель	не забезпечено

Отже, у кожного дебітора є своя комбінація з чотирьох цифр. В основу даної методики покладено ідею інструменту КРІ, який ефективно використовується в зарубіжних країнах. Сутність КРІ – виявити ефективність поставленої мети. Мета внутрішнього аудиту – перевірити всіх клієнтів, сформувати цілісну картину залучених оборотних коштів, прорахувати втрати прибутку, виявити проблемні моменти та на їхній основі приймати управлінські рішення. Для розрахунку показника КРІ необхідно спочатку знайти добуток цифрової комбінації (1.1):

$$X = A \times B \times C \times D, \quad (1.1)$$

Тобто КРІ буде розраховуватися за формулою (1.2):

$$KPI = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n}{n}. \quad (1.2)$$

Проаналізований показник має прагнути до 1. Отже, якщо показник на рівні 1–2, то політика підприємства ефективна, оборотні кошти залучені в виробничий цикл, а якщо більше 2, то необхідно розраховувати питому вагу кожного клієнта та додатково аналізувати проблемних, виявляти доцільність співпраці з ними.

Внутрішній аудит з використанням запропонованої методики дозволить мінімізувати ризики виникнення безнадійної дебіторської заборгованості, дозволить зробити доцільний вибір індивідуальної кредитної політики, проаналізувати загальний стан вилучених оборотних коштів, розрахувати ефективність виробничого процесу підприємства, дослідити зорованість величини дебіторської заборгованості та, як наслідок, підвищить привабли-



вість для інвесторів. Приведений підхід може бути використаний на підприємстві будь-якої галузі, оскільки не включає розмежувань в залежності від діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 № 3126-XII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T_312500.html. 2. Міжнародні стандарти аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mia.kiev.ua/ru/isa.html>. 3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zakon.rada.gov.ua>. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zakon.rada.gov.ua>. 6. Карчова Н. В. Аналіз дебіторської заборгованості як інструмент підвищення аудиту / Н. В. Карчова // Управління розвитком. – 2011. – № 9. – С. 52–53.



ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ВАЛОВИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ УКРАЇНИ

УДК 330.45:330.55(477)

Прохоренко П. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто залежність ВВП України від сучасних факторів. Отриману модель та її параметри перевірено на статистичну значущість. Проведено аналіз впливу факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: валовий національний продукт, іноземні інвестиції, багатофакторна модель, економетричний аналіз.

Аннотация. В статье рассмотрена зависимость ВВП Украины от современных факторов. Полученная модель и ее параметры проверены на статистическую значимость. Проведен анализ влияния факторов на результативный признак.

Ключевые слова: валовый национальный продукт, иностранные инвестиции, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Annotation. The article deals with the dependence of Ukraine from today's GNP factors. The resulting model and its parameters are tested for statistical significance. The analysis of the influence of factors on a productive feature.

Keywords: gross domestic product, foreign investment, multi-factor model, the econometric analysis.

Існує безліч усіляких показників економічного добробуту суспільства. Відомо, що найкращий доступний індикатор здоров'я економіки це – обсяг річного сукупного виробництва товарів і послуг, або, як його називають, сукупний випуск продукції в економіці. Головним показником при упорядкуванні національних рахунків слугує валовий національний продукт, або коротко – ВВП. Він визначається як сукупна ринкова вартість усього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці за один рік. Не всі товари, вироблені в даному році, можуть бути продані:



деякі з них поповняють запаси. Отже, будь-який приріст запасів має бути врахований при підрахунку розміру ВВП, оскільки за допомогою ВВП вимірюють усю поточну продукцію, незалежно від того, продано її чи ні.

Проблемам дослідження статистики зростання ВВП та причин і факторів, що його зумовлюють, присвячено наукові праці В. Геєця, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, І. Багратяна, В. Литвицького, М. Савлука, А. Савченка, М. Швайка, І. Манцура, А. Ревенка, Л. Петкової, М. Лизуна та інших вітчизняних учених.

Основною метою статті є визначення та аналіз факторів, що впливають на обсяги валового національного продукту України, побудова економічної моделі залежності обсягу ВВП від іноземних інвестицій та обсягу реалізованої продукції за допомогою застосування економетричних методів дослідження. Розроблено практичні рекомендації за результатами отриманої моделі.

На основі аналізу праць відомих фахівців з проблем ВВП встановлено, що до основних факторів, які впливають на ВВП України, належать рівень залучення іноземних інвестицій, інвестиційна активність усередині держави, ефективність розміщення інвестиційних ресурсів, капітальні блага, кількість населення, рівень зайнятості, рівень освіти населення, рівень свідомості нації, рівень економічної злочинності, корупція та форс-мажорні фактори (стихійні лиха, аварії, війни).

Деякі з цих факторів будуть використовуватися у подальшому аналізі. Позначимо в якості результативної змінної Y – обсяг ВВП України, млн дол., в якості факторів X_1 – обсяг реалізованої продукції, млн грн, X_2 – обсяг іноземних інвестицій, млн дол. Вихідні дані представлено у табл. 1 [1].

Таблиця 1

Вихідні дані

Роки	Обсяг ВВП України, млн дол.	Обсяг реалізованої продукції, млн грн	Іноземні інвестиції в Україну, млн дол.
2001	40838	92439	3875
2002	44186	97062	4555
2003	49000	86385	5472
2004	64928	89840	6794
2005	86309	94332	7808
2006	107753	129952	5604
2007	142719	178233	9891
2008	179382	246903	10913
2009	117152	230955	4816
2010	136420	280890	6495
2011	165239	350059	7207
2012	176308	405114	8401
2013	182026	433081	4499
2014	130908	363788	410

На основі використання статистичного пакету Statgraphics отримали модель, яка має коефіцієнт детермінації 92,4995 %, що означає, що фактори x_1, x_2 на 92,4995 % пояснюють варіацію результативної ознаки Y .

Модель має наступний вигляд:

$$Y = -14545,8 + 0,359019x_1 + 8,31656x_2.$$

Коефіцієнт регресії b_1 дорівнює 0,359019. Він показує, що у разі збільшення обсягу реалізованої продукції на 1 млн грн, обсяг ВВП України збільшиться на 359 тис. дол. Коефіцієнт регресії b_2 дорівнює 8,31656 і показує, що у разі збільшення обсягу капіталовкладень в Україну на 1 млн дол., обсяг ВВП збільшиться на 8 млн дол.

Дослідимо рейтинг впливу факторів моделі за допомогою β -коефіцієнтів, що були знайдені за допомогою коефіцієнтів парної кореляції (табл. 2).

Отже, аналізуючи парні коефіцієнти кореляції, можна сказати, що тіснота зв'язку між обсягами ВВП та реалізованої продукції – висока (0,86), а між обсягами ВВП та інвестицій зв'язок середній (0,37). Отримані β -коефіцієнти свідчать про те, що обсяги реалізованої продукції більше впливають на ВВП, аніж обсяг капіталовкладень в Україну.

Коефіцієнти парної кореляції та β -коефіцієнти

Коефіцієнти парної кореляції	β -коефіцієнти
$r_{yx_1} = 0,861473$	$b_1 = 0,84$
$r_{yx_2} = 0,366197$	$b_2 = 0,31$
$r_{x_1x_2} = 0,0700828$	

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції. У нашому випадку парний коефіцієнт кореляції $r_{x_1x_2} = 0,0701 > r_{yx_2} > r_{yx_1}$, що свідчить про відсутність мультиколінеарності, тобто модель можна використовувати для аналізу значущості параметрів моделі.

Для виявлення факту наявності автокореляції використовуємо критерій Дарбіна–Уотсона, який ми отримали за допомогою статистичного пакету Statgraphics. В даній моделі він дорівнює 1,00798, що порівняно з табличним значенням свідчить про відсутність автокореляції в моделі, отже її можна використовувати для прогнозування.

Для дослідження наявності гетероскедастичності було використано тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{розр} = 1,06$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,069$), то можна прийняти нульову гіпотезу про відсутність гетероскедастичності.

Оскільки у моделі відсутня мультиколінеарність між факторами, – її можна використовувати для ухвалення рішень, а аналіз отриманих даних може сприяти зростанню ВВП України та пошуку нових шляхів стимулювання інтенсивності таких особливо важливих факторів, як іноземні інвестиції та об'єм реалізованої продукції. Також цю модель можна використовувати і для прогнозування, виходячи з критерію Дарбіна–Уотсона. Тому доцільно буде і надалі визначати значущість факторів за допомогою різних математичних аналізів.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Офіційний сайт статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

УДК 657.631

Пятківська К. В.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто оплату праці як основний елемент виявлення резервів підвищення ефективності та прибутковості підприємства. Також представлено особливості аудиту розрахунків з оплати праці та напрямки аудиту праці за функціями управління персоналом на підприємстві.

Ключові слова: аудит розрахунків з оплати праці, особливості аудиту, праця та її оплата.

Аннотація. Рассмотрена оплата труда как основной элемент выявления резервов повышения эффективности и прибыльности предприятия. Также представлены особенности аудита расчетов по оплате труда и направления аудита труда по функциям управления персоналом на предприятии.

Ключевые слова: аудит расчетов по оплате труда, особенности аудита, труд и его оплата.

Annotation. We consider the wages as a key element to identify reserves for increasing the efficiency and profitability of the enterprise. Also presented particular audit settlements on wages and labor trends audit functions of personnel management in the enterprise.

Keywords: audit of calculations on wages, especially audit work and its cost.

Аудит питань праці та її оплати як елемент виявлення резервів підвищення ефективності та прибутковості підприємства є одним із найбільш ефективних факторів економічної політики підприємства, що особливо чітко виявляється в економічній трансформації. Аудит містить у собі як мікро-, так і макроекономічні питання організації праці і її оплати, охоплює практично всі елементи трудових відносин. Систематичне проведення аудиторських перевірок надає можливість правильно оцінити стан і розвиток трудових відносин на підприємстві.

Теоретичний розгляд питань про розрахунки з оплати праці має актуальне значення, оскільки оплата праці є досить важливою частиною системи соціально-трудових відносин і найскладнішою у вирішенні соціально-економічної проблемою. З одного боку, вона є основним (і часто єдиним) джерелом грошових доходів працівників на основі матеріального благополуччя членів їхніх сімей, з іншого – суттєвою часткою витрат виробництва і ефективних засобів мотивації працівників на досягнення головної мети діяльності підприємства. Оплата праці входить до складу національного доходу країни, виступає об'єктом державного регулювання [1].

Отже, аспекти оплати праці і всі розрахунки, пов'язані з нею, і є основою соціально-трудових відносин працівників, роботодавців і держави, що впливають на ефективність управління трудовими ресурсами.

Особливостям аудиту розрахунків з оплати праці в наукових публікаціях приділяється значна увага. Так, у працях, присвячених особливостям аудиту розрахунків з оплати праці в різних сферах діяльності, таких науковців, як Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча, М. Д. Білик, Б. Ф. Усач, В. Я. Савченко, В. В. Собко, Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, Н. В. Шульга, О. А. Петрик, В. В. Зотов та інші.

Метою статті є вивчення та дослідження особливостей аудиту розрахунків з оплати праці на підприємствах.

Аудит розрахунків з оплати праці – це дуже трудомістке і відповідальне завдання з надання впевненості, бо поєднує в собі елементи фінансового аудиту та аудиту на відповідності у зв'язку з необхідністю дотримання трудового та податкового законодавства в процесі формування фінансової інформації про розрахунки з оплати праці та інших виплат працівникам.

Сучасний стан розвитку соціально-економічних відносин з оплати праці висуває особливі вимоги до формування мети, завдань, об'єктів аудиту й оцінки наданої інформації про розрахунки за виплатами працівникам, що має враховувати інтереси всіх сторін цих відносин – роботодавця, працівника і держави. Зважаючи на вказані обставини та доведену важливість обліково-аналітичної категорії «оплата праці», доцільно запровадити разом із виконанням загального аудиту фінансової звітності здійснення обов'язкового спеціального завдання – аудиту виплат працівникам з винесенням за його результатами відповідного аудиторського висновку.

Аудит у сфері праці – це система заходів для збору інформації, її аналізу та оцінки на цій основі ефективності діяльності підприємства з організації праці та її оплати. Об'єктом аудиту є трудовий колектив, персонал підприємства та розрахунки з ним, його діяльність.

З метою аудиту персонал підприємства і його праця представляються у вигляді системи показників, що дозволяють охарактеризувати:

- 1) результативність, ефективність функціонування трудового колективу;
- 2) ефективність систем оплати праці;
- 3) результативність організації робочих місць, розподілу робіт;
- 4) ефективність використання робочого часу тощо.

При цьому оцінка ефективності діяльності працівників та оплата їхньої праці розглядається як головна, глобальна мета аудиту. Аудит дозволяє переконатись у взаємній відповідності діяльності підприємства з управління персоналом і стратегії його розвитку, а також взаємній відповідності регламентації соціально-трудових відносин і законів, правил, інструкцій та методик, що визначають цю діяльність. За результатами аудиторської перевірки можуть бути визначені напрямки для встановлення чи зміни вдосконалення стандартів. Перевірка сприяє кадровим перестановкам, які поліпшують якісний склад трудових ресурсів, просуванню більш перспективних співробітників і розвитку їхньої творчої активності. Стосовно роботи безпосередньо з кадровими службами підприємства, то тут аудит дозволяє підвищити роль кадрових служб, наблизити їхню діяльність до мети і завдань



підприємства, загострити їхню увагу на найважливіших питаннях. Багатогранність і глибина (різноманітність) цілі аудиту у сфері праці та її оплати дозволяє підприємству ставитись до цієї процедури як до складного явища.

Подібно до фінансових перевірок, аудит розрахунків оплати праці повинен проводитися періодично, щоб переконатися у виконанні поставлених задач. Аналіз та оцінка конкретного показника або явища у відриві від інших не дають бажаного результату – необхідний комплексний аналіз. Найбільш ефективна перевірка, яка гарантує повну і достовірну інформацію про результати програм управління та розвитку персоналу, розглядається як внесок у досягнення стратегічних цілей підприємства, які було узагальнено і представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Пріоритетні напрями аудиту праці за функціями управління персоналом на підприємстві

Основні функції управління	Зміст аудиту
Формування кадрової політики	Оцінка поточної кадрової політики, ступеня відповідності з цілями підприємства, її стратегії розвитку, оцінка кадрової політики у зв'язку конкретного підприємства і зовнішніх умов
Планування особового складу	Оцінка наявних ресурсів, цілей і перспектив організації, майбутніх потреб у персоналі, штатний розклад аналізу, ступінь обговорення
Використання особового складу	Аналіз зайнятості персоналу підприємства із забезпеченням стабільності особового складу, дослідженням зайнятості жінок, літніх людей та інших груп населення
Організація трудової діяльності працівників	Аналіз вимог до умов, техніки безпеки та охорони праці на підприємстві, оцінка раціональності робочих місць, розподілу робіт, аналізу інвестицій у цьому секторі і отримання результатів
Оплата та мотивації праці	Аналіз форми і рівень системи і структура винагороди, форм і систем мотивації, оцінки відповідності, принципів, цілей, цілей підприємства
Трудові відносини в колективі	Діагностика соціально-психологічного клімату, організаційної культури, оцінка соціальної напруженості в колективі

Аудит розрахунків з оплати праці повинен здійснюватися в декілька етапів: підготовчий, що включає розробку підходів до проведення перевірки; збирання інформації; аналіз і обробка інформації та оцінки ефективності аудиторської перевірки. Аудит – це форма науково-практичного дослідження, тому важливо, щоб його результати були засновані на об'єктивних, порівняльних і достовірних даних. При перевірках допускається використання будь-яких видів документації з праці і трудових відносин [3].

Основними особливостями аудиту розрахунків з оплати праці є:

- 1) визначення форми оплати праці на підприємстві;
- 2) установлення повноти заповнення первинних документів;
- 3) установлення правильності оформлення та нарахування різних виплат працівникам;
- 4) перевірка правильності виплат допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю;
- 5) перевірка виплат за договорами підяду та іншими договорами цивільно-правового характеру;
- 6) перевірка правильності розрахунку середньої заробітної плати;
- 7) перевірка порядку нарахування середньої зарплати на час надання працівникам щорічної і додаткової відпустки або оплати їм компенсації за невикористану відпустку;
- 8) перевірка своєчасності та повноту утримань з нарахованої заробітної плати;
- 9) установлення правильності кореспонденції рахунків і сум в облікових регістрах.

Мета аудиторської перевірки полягає в тому, що вона не тільки визначає, наскільки дотримуються в організації законів, правил та інструкцій, але й водночас у ході індивідуальних і групових бесід і зустрічей із працівниками, аналізу матеріалів анкет і опитувальних листів надає можливість виявити застарілі інструкції і вимоги, що не були вчасно оновлені чи скасовані. Вихід із законотворчою ініціативою у вищі органи і подальше усунення таких обмежень може саме по собі стати джерелом зростання продуктивності праці чи принаймні полегшити і спростити роботу працівників.

Отже, аудит розрахунків з оплати праці як елемент виявлення резервів підвищення ефективності і прибутковості підприємства є одним із найбільш діючих факторів економічної політики підприємства, що особливо наочно проглядається в умовах трансформації економіки. Аудит містить у собі як мікроекономічні, так і макроекономічні питання організації праці і її оплати та охоплює практично всі елементи трудових відносин. Систематичне проведення аудиторських перевірок надає можливість правильно оцінити стан і розвиток трудових відносин на підприємстві.



Література: 1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР зі змінами та доповненнями на 01.01.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>. 2. Петрик О. А. Аудиторська діяльність в Україні: законодавчо-нормативне регулювання, сучасний стан / О. А. Петрик, В. В. Зотов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 11–65. 3. Шульга Н. В. Аудит розрахунків з оплати праці та інших виплат працівникам: вимоги до організації та методики / Н. В. Шульга // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 47–54.



ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 005.51:005.21 (477)

Редькін К. О.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті відображено теоретичні підходи до стратегічного планування на підприємстві та розроблено практичні рекомендації щодо стратегічного плану підприємства, а також розглянуто існуючі недоліки стратегічного планування на підприємствах України та надано рекомендації щодо їх усунення.

Ключові слова: планування, стратегічний план, підприємство, зовнішнє середовище, стратегія розвитку, інновації.

Аннотация. В статье отражены теоретические подходы к стратегическому планированию на предприятии и разработаны практические рекомендации по усовершенствованию стратегического планирования предприятия, а также рассмотрены существующие недостатки стратегического планирования на предприятиях Украины и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: планирование, стратегический план, предприятие, внешняя среда, стратегия развития, инновации.

Annotation. The article describes theoretical approaches to strategic planning at the enterprise and practical recommendations to improve the company's strategic planning, as well as discussed the existing shortcomings of strategic planning at the enterprises of Ukraine and recommendations to address them.

Keywords: plan, strategic plan, enterprise, external environment, development strategy and innovation.

В сучасних умовах розвитку економіки України підприємствам потрібно вчасно визначити параметри зовнішнього середовища, асортимент продукції та послуг, а головне – свої довгострокові цілі та стратегію їх досягнення. Розробка стратегічного плану вирішує комплекс проблем, пов'язаних з цілеспрямованою переорієнтацією випуску продукції нової номенклатури й асортименту, впровадженням і використанням нових технологій, розвитком маркетингу, вдосконаленням структури управління підприємством, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів і розроблення практичних рекомендацій щодо стратегічного плану підприємства.

Методологія дослідження виходить з методу узагальнення, методу порівняння та системного підходу, що дає змогу зрозуміти значення розробки стратегічних планів на підприємствах України.

Дослідженням питань, пов'язаних із розробкою стратегічного плану підприємства, займалися такі науковці, як-от: С. М. Євтухова, А. П. Наливайко, З. Є. Шершньова, І. Н. Герчикова, Г. І. Кіндрацька та інші.

Стратегічне планування – це вид планової роботи, що передбачає формування цілей та стратегій підприємства, розробку стратегічного плану для забезпечення ефективного функціонування підприємства на довготривалу перспективу, швидку адаптацію до умов зовнішнього середовища. На основі стратегічного плану складається решта планів підприємства. Метою стратегічного планування є встановлення певного порядку дій для підготовки ефективного функціонування конкурентоспроможного підприємства [3].

Стратегічний план підприємства – це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін і захист від загроз зовнішнього середовища для майбутньої прибутковості [5].

Стратегічними цілями називаються головні, пріоритетні цілі підприємства. Вони визначають шлях, яким рухатиметься підприємство. Стратегічні цілі визначаються на основі аналізу зовнішніх факторів, які формують зовнішнє середовище підприємства.

Зовнішнє середовище – це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституційних структур та інших зовнішніх відносно підприємства умов і чинників, що діють у глобальному оточенні [1].

Зовнішнє середовище в Україні є складним і нестабільним. Протистояння законодавчої та виконавчої влад, часті зміни уряду, велика кількість і слабкість політичних партій, незавершена суперечлива приватизація, залежність від інших країн в енергоносіях, поглиблення економічної кризи, вкрай несприятлива екологія, великий рівень безробіття, значна тіньова економіка, знецінення моральних якостей – усе це надзвичайно ускладнює менеджмент.

На підприємствах України стратегічне планування майже не здійснюється, тому керівники вітчизняних підприємств не мають досвіду, знань та не знають переваг стратегічного планування. Одна з причин полягає в тому, що методи стратегічного планування, які використовуються в зарубіжній практиці, не адаптовані до вітчизняного ринку, і, як наслідок, результати їх використання виявляються не завжди задовільними.

Узагальнення літературних джерел [2; 4] дозволило дійти висновку, що в системі управління більшості вітчизняних підприємств виникають проблеми, пов'язані з плануванням довгострокових дій, спрямованих на забезпечення функціонування та подальший розвиток підприємства. Так, проблемам, що пов'язані з технічним розвитком підприємств, протягом останніх десятиліть на вітчизняних підприємствах приділяється мало уваги. Можна виділити наступні проблеми: відсутність стратегічного бачення технічного розвитку та слабка розвиненість системи стратегічного планування на підприємстві.

Мета процесу стратегічного планування – окреслити ідеальне бачення майбутнього і створити для підприємства чітку перспективу розвитку. Реалізація мети стратегічного планування можлива, якщо воно відповідає основним принципам [5]:

- 1) цілевстановлення та цілереалізація – всі заходи та шляхи їхнього здійснення, спрямовано на встановлення та досягнення цілей;
- 2) багатоваріантність, альтернативність та селективність – реакція на середовище, що змінюється, шляхом переходу на заздалегідь обґрунтовані та визначені альтернативи;
- 3) глобальність, системність, комплексність і збалансованість – орієнтація на охоплення окремими стратегіями всіх аспектів діяльності об'єкта та взаємозв'язок між ними;
- 4) безперервність – стратегічна діяльність є складним процесом, зупинка якого повертає підприємства до початкової позиції;
- 5) наукова та методична обґрунтованість – використання поширених науково-методичних підходів допомагає розробляти реальні плани, узгоджені з параметрами зовнішнього та внутрішнього середовища;
- 6) реалістичність, досяжність – урахування особливостей функціонування об'єкта, відносно якого розробляються стратегічні плани, та можливості досягнення певних параметрів;
- 7) гнучкість, динамічність, реакція на ситуацію – урахування часових характеристик і характеру змін, що відбуваються на підприємстві згідно з етапами «життєвих циклів»;
- 8) кількісна та якісна визначеність – планування має дати певні орієнтири, які відіграватимуть роль контрольних точок;
- 9) довгостроковість заходів – орієнтація на розв'язання складних проблем, які існуватимуть у довгостроковій перспективі; неможливість усунення їх одномоментним заходом спонукає до послідовних заходів.

Стратегічне планування на українських підприємствах вимагає широкої бази інформації. Підприємство повинне досягти консенсусу щодо бачення свого майбутнього та видів діяльності, необхідних для досягнення цього майбутнього. Відтак, оцінка та перегляд повинні забезпечити адекватну основу для подальшого розвитку.



При формулюванні цілей підприємствам України рекомендується використовувати кількісні показники, наприклад, частку товарів підприємства по товарах чи сегментах; обсяги продажів товарів і послуг на ринках у натуральному чи грошовому вираженні; розмір прибутку підприємства; виробничі витрати з виготовлення і збуту продукції та інші якісні показники.

Отже, створення умов ефективного і динамічного розвитку ринкових відносин є важливим питанням сучасного стану економіки України.

В економіці нашої країни спостерігаються послідовні стадії зростання нестабільності середовища, у якому діє підприємство. Темпи цього зростання значно вищі за середньосвітові. Ефективне функціонування підприємства у цих умовах зумовлює необхідність прискореного розвитку стратегічного планування на підприємстві.

Практичне використання стратегічного планування на українських підприємствах має полягати у створенні умов для стримування прагнення керівників до максимізації поточного прибутку на шкоду досягненню довгострокових цілей; орієнтування керівників здебільшого на передбачення майбутніх змін зовнішнього середовища; створенні умов для керівництва підприємства в установленні обґрунтованих пріоритетів розподілу наявних ресурсів. Приймаючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівництво знижує ризик прийняття невірного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості організації та про зовнішню ситуацію. Стратегічне планування допомагає створити єдність загальної мети всередині підприємства, зробити його конкурентоспроможним та прибутковим.

Науковий керівник – старший викладач Кривобок К. В.

Література: 1. Герчикова И. Н. Менеджмент : Практикум / Под ред. Л. Н. Вылегжанина, И. Н. Герчикова. – М. : Банки и биржи, 1997 – 336 с. 2. Євтухова С. М. Стратегічний план як перспективний напрямок розвитку українського підприємства / С. М. Євтухова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3 (69). – С. 108–113. 3. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посібник / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с. 4. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с. 5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська, Ю. М. Ратушний. – К. : КНЕУ, 2001. – 232 с.



ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ В УКРАИНЕ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ

УДК 519.862.6

Решетняк Д. О.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье изложен анализ факторов влияния на динамику индекса инфляции в стране с помощью эконометрического моделирования. Предложена для прогнозирования регрессионная линейная модель зависимости уровня инфляции от ВВП, учетной ставки НБУ, доходов населения и денежной массы M_3 в Украине.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, экономическое развитие, коэффициент регрессии.

Анотація. У статті викладено аналіз факторів впливу на динаміку індексу інфляції в країні за допомогою економічного моделювання. Запропоновано для прогнозування регресійну лінійну модель залежності рівня інфляції від ВВП, облікової ставки НБУ, доходів населення і грошової маси M_3 в Україні.

Ключові слова: кореляційно-регресійний аналіз, економічний розвиток, коефіцієнт регресії.

Annotation. In the article the analysis of the factors of influence on the dynamics of the inflation index in the country with the help of econometric modeling. A regression to predict the linear model based inflation rate of GDP NBU discount rate, income and money supply M_3 in Ukraine.

Keywords: correlation and regression analysis, economic development, the regression coefficient.

В настоящее время проблема инфляции является одной из самых важных и чрезвычайно актуальных. Она затрагивает абсолютно всех – и население, и предприятия, и органы государственной власти.

Вопросами анализа инфляционных процессов занимались многие зарубежные и отечественные ученые-экономисты. Весомый вклад в развитие теории инфляции внесли С. Р. Моисеев, О. Г. Галиченко, В. Д. Камаев, В. А. Предборский, В. В. Усов, Э. Дж. Долан, Д. Э. Линдсей и другие. Однако некоторые вопросы данной проблемы остаются еще недостаточно раскрытыми. Так, не полностью освещены вопросы моделирования и прогнозирования уровня инфляции.

Учитывая, что инфляция происходит в силу влияния множества факторов, целесообразно прогнозные расчеты осуществлять на основе многофакторных моделей с применением корреляционно-регрессионного метода, позволяющего установить наличие корреляционной связи между прогнозируемой инфляцией и влияющими на нее факторами, определить форму связи, сформировать уравнение и на его основе осуществить прогноз инфляции.

На мой взгляд, наиболее важными факторами, влияющими на уровень инфляции, являются следующие: валовой внутренний продукт, денежная масса (M_3), учетная ставка НБУ и доходы населения. Именно эти факторы будут рассматриваться далее при корреляционно-регрессионном анализе их влияния на индекс инфляции в Украине (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные

Год	Индекс инфляции, % (Y)	Денежный агрегат M_3 млн грн (X_1)	ВВП, млн грн (X_2)	Учетная ставка НБУ, % (X_3)	Доходы населения, млн грн (X_4)
2005	120,0	15705	102593	60,0	54379
2006	119,2	22070	130442	45,0	61865
2007	125,8	32252	170070	27,0	128736
2008	106,1	45755	204190	12,5	157996
2009	99,4	64870	225810	7,0	185073
2010	108,2	95043	267344	7,0	215672
2011	112,3	125801	345113	9,0	274241
2012	110,3	194071	441452	9,5	381404
2013	111,6	261063	544153	8,5	479309
2014	116,6	396156	712945	8,4	625868

По этим данным была построена такая многофакторная регрессионная модель:

$$y = 90,673 - 0,0000878095x_1 - 0,0000441648x_2 + 0,710476x_3 + 0,00013572x_4$$

Итак, имеем, что все факторы, кроме денежного агрегата M_3 (наличные деньги в обращении плюс чеки, вклады до востребования, средства на расчетных счетах, срочные вклады и сберегательные вклады) и валового внутреннего продукта (ВВП), статистически значимы, потому что их P-Value не превышают значения 0,05. По критерию Стьюдента, ВВП и денежный агрегат M_3 были исключены из модели. Критерий Фишера 1,58 подтверждает статистическую значимость разработанной модели. Значения t-статистики говорят о статистической значимости всех факторов, что остались в модели. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,6121$ оказывает, что на 61,21 % индекс инфляции зависит от учетной ставки НБУ и доходов населения. Значение коэффициента регрессии $b_3 = 0,710476$ показывает, что при увеличении учетной ставки НБУ на 1 % индекс инфляции уменьшится на 0,711 %, а коэффициент $b_4 = 0,000135572$, указывает на то, что при росте доходов населения на 1 % индекс инфляции увеличится на 0,00014 %. По статистике Дарбина-Уотсона $DW = 2,52342$ констатируется присутствие автокорреляции, а следовательно, построенная модель не может быть использована для прогнозирования.

Проведя дополнительные расчеты, было определено, что денежный агрегат M_3 и ВВП были исключены из модели, поскольку они тесно связаны с другими факторами и могут быть сами результативными признаками от них. Исследование было продолжено разработкой модели зависимости индекса инфляции от учетной ставки НБУ



и доходов населения. Было вычислено уравнение регрессии: $y = 90,673 + 0,710476x_3 + 0,00013572x_4$. t-статистики показали, что все коэффициенты регрессии статистически значимы, а критерий Фишера 4,30 подтвердил статистическую значимость всей модели в целом. Полученный коэффициент детерминации $R_2 = 0,5888$ указывает, что на 58,88 % индекс инфляции зависит от учетной ставки НБУ и доходов населения. Статистика Дарбина–Уотсона $DW = 1,59098$ указывает на то, что автокорреляция отсутствует и эту модель целесообразно использовать для прогнозирования.

Если использовать прогнозы экспертов, в 2015 г. объем ВВП ожидается в размере 211244 млн грн, учетная ставка НБУ – 25 %. По этим данным можно сделать прогноз индекса инфляции на 2015 г. Получим, что индекс инфляции на 2015 г. должен составить 120,8 %.

Таким образом, проведя по статистическим данным Украины 2005–2014 гг. корреляционно-регрессионный анализ зависимости индекса инфляции от ВВП, учетной ставки НБУ, доходов населения и денежного агрегата M_3 , можно сделать вывод о том, что и первая, и вторая многофакторные модели показывают тесную зависимость индекса инфляции от соответствующих факторов. А значит, прогнозируя факторы, можно предусмотреть соответствующие изменения уровня инфляции.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Ларина Л. С. Деньги, кредит, банки / Л. С. Ларина, С. В. Сергеев, С. П. Иванова. – СПб. : Украина, 2007. 2. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>. 3. Булатова А. С. Экономика : учебник / А. С. Булатова. – М. : ЮРИСТЪ, 1999. 4. Жуков Е. Ф. Общая теория денег и кредита : учебник [для вузов] / Е. Ф. Жуков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 359 с. 5. Экономический кризис в Украине: измерения, риски, перспективы / [Я. А. Жалило, А. С. Бабанин, Я. В. Белинская и др.]. – К. : НИСИ 2009. – 142 с.



ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЗАЙНЯТІСТЬ В УКРАЇНІ

УДК 331.522(477)

Регіна М. О.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У роботі досліджується вплив демографічної кризи на структуру зайнятості населення України через низку таких факторів, як темпи зростання чисельності працездатного населення, процеси міграції та урбанізації тощо, а також таких показників розвитку економіки, як обсяг ВВП, рівень інфляції та інші. Побудовано економетричну модель процесу.

Ключові слова: зайнятість, фактори впливу, економетрична модель.

Аннотация. В работе исследуется влияние демографического кризиса на структуру занятости населения Украины с учетом таких факторов, как темпы роста численности трудоспособного населения, процессы миграции и урбанизации, а также таких показателей развития, как объем ВВП, уровень инфляции и т. д. Построена эконометрическая модель процесса.

Ключевые слова: занятость, влияющие факторы, эконометрическая модель.

Annotation. The paper examines the impact of the demographic crisis in the employment Ukraine by a number of factors such as the rate of growth of the working population, migration and urbanization processes, etc., and these indicators the economy as GDP, inflation, and others. Constructed an econometric model of the process.

Keywords: employment, influence, econometric model.

Проблема використання трудових ресурсів займає провідне місце в політиці держави незалежно від моделі її економічної системи, оскільки це питання нерозривно пов'язане із соціально-економічними процесами, що відбуваються в країні. Сучасна демографічна ситуація в Україні кваліфікується фахівцями як гостра демографічна криза. Така оцінка заснована на результатах аналізу статистичних показників. Результати їхніх робіт підтверджують наявність в Україні системної демографічної кризи та зменшення демографічної бази для відтворення людських ресурсів, що являє реальну загрозу національній економіці та створенню трудового потенціалу суспільства. Демографічна криза виявляється у скороченні чисельності населення, зниженні тривалості життя, падінні народжуваності, від'ємному сальдо міграції тощо. Окрім цього, сучасний розвиток ринкових відносин в Україні відбувається в умовах, коли одним із найважливіших параметрів ринку праці є можливість адаптації до економічної ситуації, яка характеризується насамперед значним рівнем фінансової розбалансованості економіки. Це призводить до послаблення зв'язку між обсягами виробництва, продуктивністю праці, чисельністю зайнятих і грошовими виплатами, що практично призводить до зниження мотиваційної діяльності. Тому розглянемо вплив названих вище факторів на рівень зайнятості в Україні.

Проблеми зайнятості сьогодні є одними з найгостріших у науковому диспуті, що були в центрі уваги таких сучасних українських учених-економістів, як-от: С. І. Бандура, Л. І. Безтелесна, Д. П. Богиня, І. К. Бондар, В. І. Герасимчук, О. А. Грішнова, М. І. Долішній, Є. П. Качан, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, Ю. М. Маршавін, В. В. Онікієнко та інші. Однак на даному етапі розвитку соціально-трудових відносин в Україні більш ґрунтовного вивчення потребують новітні тенденції у сфері зайнятості.

Метою даної статті є дослідження економічних факторів і побудова кількісної моделі, що враховує вплив основних факторів на зайнятість в Україні.

Перш за все, визначимо основні поняття. Так, економічно активне населення – це частина населення, яка пропонує свою працю для виробництва товарів і надання різноманітних послуг. Кількісно ця група населення складається із чисельності зайнятих і чисельності безробітних, які на даний момент не мають роботи, але бажають її отримати. До зайнятого населення належать особи віком 15–70 років, які працюють за наймом на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, або особи, які забезпечують себе роботою самостійно, проходять військову чи альтернативну (невійськову) службу, на законних підставах працюють за кордоном і мають доходи від такої зайнятості, а також особи, що навчаються за денною формою у загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладах та поєднують навчання з роботою [1].

Найважливішим макроекономічним показником, що характеризує стан економічного розвитку країни, є рівень валового внутрішнього продукту (ВВП), який вимірює ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у даній країні протягом певного періоду. На національному рівні збільшення рівня безробіття, а отже, зниження рівня зайнятості буде зменшувати обсяг ВВП, що підтверджується законом Оукена. Ще одним важливим макроекономічним фактором є міграція населення, яка передбачає переміщення людей зі зміною місця проживання назавжди або на тривалий час. Механічний приріст населення, не підкріплений тенденцією насамперед до зростання числа робочих місць, може обумовлювати високий рівень безробіття. Трудова міграція створює макроекономічну нестабільність, коли переїзд працездатних людей спричиняє порушення у роботі підприємств. Унаслідок цього частка прибуткових і збиткових підприємств постійно змінюється, переважно в негативний бік. На мікрорівні фактором впливу є також рівень заробітної плати, яка виступає ціною виконаної праці. Розмір заробітної плати залежить, зокрема, від рівня кваліфікації працівника. Відповідно, доречним є розгляд впливу таких факторів, як попит та пропозиція робочої сили, що визначаються кількістю осіб, які одержали вищу освіту, та кількістю вищих навчальних закладів, які її пропонують [2].

Отже, для дослідження впливу цих факторів на зайнятість було побудовано багатофакторну регресійну модель, у якій результативною ознакою (y) було вибрано частку зайнятого населення від усього економічно-активного населення, а факторними ознаками – середньомісячну заробітну плату на одного працівника (x_1), частку збиткових підприємств у економіці країни (x_2), кількість випущених фахівців I–IV рівнів акредитації (x_3), кількість вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації (x_4), ВВП у фактичних цінах (x_5), сальдо міграції (x_6), рівень урбанізації (x_7) та рівень інфляції (x_8). Аналіз здійснювався за статистичними даними, що наведені для періоду 2002–2014 рр. [3]. Вихідні дані надано в табл. 1.

Обчислення здійснювались із використанням програми MS Excel, застосовувались її вбудовані функції і надбудова «Пакет аналізу».

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Рік	y, %	x ₂ , грн	x ₂ , %	x ₃ , тис. осіб	x ₄ , шт.	x ₅ млн грн	x ₆ , осіб	x ₇ , %	x ₈ , %
2002	64,4	376,38	38,8	512,2	997	225810	-37,0	67,22	99,4
2003	64,5	462,27	37,2	579,4	1009	267344	-34,1	67,35	108,2
2004	64,6	589,62	34,8	464,4	966	345113	-40,7	67,50	112,3
2005	65,4	806,19	34,2	515,1	951	441452	-50,4	67,70	110,3
2006	65,9	1041,47	30,9	551,5	920	544153	-67,6	67,93	111,6
2007	66,7	1351,00	32,5	602,7	904	720731	-61,2	68,12	116,6
2008	67,3	1806,00	37,2	623,3	881	948056	-68,0	68,29	122,3
2009	64,7	1906,00	39,9	642,1	861	913345	-65,6	68,45	112,3
2010	65,6	2239,00	41,0	654,7	854	1082569	-72,6	68,59	109,1
2011	66,5	2633,00	39,2	626,5	846	1 302079	-76,4	68,68	104,6
2012	67,1	3026,00	39,3	612,9	823	1 411238	-79,2	68,77	99,8
2013	67,4	3265,00	37,7	576,3	803	1 454931	-64,6	68,88	100,5
2014	64,5	3480,00	46,6	484,5	664	1 566728	-68,9	68,98	124,9

Для уточнення специфікації моделі визначались парні коефіцієнти кореляції між усіма факторами моделі, що наведені в табл. 1. Результати застосування надбудови «Пакет аналізу ⇒ Кореляція» наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
Y	1								
X ₁	0,4762	1							
X ₂	-0,2452	0,6297	1						
X ₃	0,5195	0,3213	0,0637	1					
X ₄	-0,2715	-0,9374	-0,6739	-0,1228	1				
X ₅	0,5122	0,9968	0,6099	0,3622	-0,9300	1			
X ₆	-0,6281	-0,8055	-0,2802	-0,5742	0,7430	-0,8369	1		
X ₇	0,5209	0,9750	0,5402	0,4384	-0,9227	0,9823	-0,8892	1	
X ₈	-0,1353	0,0412	0,1046	-0,1360	-0,3109	0,0638	-0,1154	0,1274	1

З табл. 2 видно, що існує мультиколінеарність між факторами x₁ та x₄, x₃, x₆ і x₇, факторами x₄ та x₇, факторами x₃ та x₆ і x₇, факторами x₆ та x₇. Отже, не виконується умова теореми Гаусса – Маркова щодо незалежності зовнішніх факторів. Щоб запобігти мультиколінеарності, з моделі доцільно послідовно вилучати фактори, які є її причиною. На першому етапі вилучимо фактор x₄, який має найменший коефіцієнт кореляційного зв'язку з внутрішнім фактором y.

Застосувавши вбудовану функцію ЛИНЕЙН(), виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів багатфакторної економетричної моделі, але вже без урахування вилученого фактора x₄ (табл. 3).

Таблиця 3

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

b8 = 0,0168	b7 = -4,6581	b6 = 0,0038	b5 = 9,666E-06	b3 = 0,0082	b2 = -0,2902	b1 = -0,0006	b0 = 380,7651
σ _{b8} = 1,0292	σ _{b7} = 2,5561	σ _{b6} = 0,0338	σ _{b5} = 6,328E-06	σ _{b3} = 0,0043	σ _{b2} = 0,0580	σ _{b1} = 0,0032	σ _{b0} = 168,2523
R ² = 0,9242	σ _e = 0,4917						
F = 8,7089	dfE = 5						
SSR = 14,7417	SSE = 1,2091						

Отже, ми отримали таке рівняння регресії:

$$y = 380,765 - 0,001 \cdot x_1 - 0,290 \cdot x_2 + 0,008 \cdot x_3 + 9,66 \cdot 10^{-6} \cdot x_5 + 0,004 \cdot x_6 - 4,658 \cdot x_7 + 0,017 \cdot x_8$$



Для цієї моделі коефіцієнт детермінації, що також виводиться функцією ЛИНЕЙН(), дорівнює 0,9242, відповідно, емпіричне значення критерію Фішера дорівнює 8,71. Оскільки воно перевищує критичне значення $F_{0,05}(7;5) = 4,88$, то модель у цілому є значущою. За допомогою критерію Стьюдента перевіримо статистичну значущість параметрів моделі. За даними табл. 3 обчислюємо емпіричні значення критерію Стьюдента кожного параметра моделі окремо:

$$t_{b_0} = \frac{380,77}{168,25} = 2,26; \quad t_{b_1} = \frac{0,0006}{0,0032} = 0,19; \quad t_{b_2} = \frac{0,29}{0,06} = 5,01; \quad t_{b_3} = \frac{0,008}{0,004} = 1,91; \quad t_{b_5} = \frac{9,66 \cdot 10^{-6}}{6,33 \cdot 10^{-6}} = 1,53;$$

$$t_{b_6} = \frac{0,004}{0,034} = 0,11; \quad t_{b_7} = \frac{4,57}{2,56} = 1,82; \quad t_{b_8} = \frac{0,017}{1,029} = 0,58.$$

Порівнявши емпіричні значення з критичним значенням критерію Стьюдента, яке дорівнює $t_{0,05}(7) = 2,36$, дійдемо висновку, що жоден із коефіцієнтів кореляції не є значущим. Отже, за критерієм Фішера, модель в цілому є значущою, а кожен її параметр окремо – незначущим. Причиною такого протиріччя є мультиколінеарність зовнішніх факторів, тому із моделі вилучаємо наступний фактор, наприклад, x_5 . Тепер модель містить в якості внутрішніх факторів середньомісячну заробітну плату на одного працівника (x_1), частку збиткових підприємств в економіці країни (x_2), кількість випускників ВУЗів I–IV рівнів акредитації (x_3), сальдо міграції (x_6), рівень урбанізації (x_7) та рівень інфляції (x_8). За допомогою функції ЛИНЕЙН() отримуємо статистичні дані щодо параметрів такої моделі (табл. 4).

Таблиця 4

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

b8 = 0,0385	b7 = -6,0195	b6 = -0,0254	b3 = 0,0113	b2 = -0,3021	b1 = 0,0039	b0 = 468,3569
$\sigma_{b_8} = 0,0282$	$\sigma_{b_7} = 2,6485$	$\sigma_{b_6} = 0,0309$	$\sigma_{b_3} = 0,0041$	$\sigma_{b_2} = 0,0635$	$\sigma_{b_1} = 0,0013$	$\sigma_{b_0} = 174,8726$
R ² = 0,8888	$\sigma_e = 0,5436$					
F = 7,9950	dfE = 6					
SSR = 14,1775	SSE = 1,7733					

Нове рівняння регресії має наступний вигляд:

$$y = 468,357 + 0,004 \cdot x_1 - 0,302 \cdot x_2 + 0,004 \cdot x_3 + 0,031 \cdot x_6 + 2,649 \cdot x_7 + 0,028 \cdot x_8.$$

Коефіцієнт детермінації для нової моделі становить 0,8888, який є меншим за коефіцієнт детермінації моделі попередньої вимірності, проте також є достатньо великим, тобто мінливість внутрішнього фактора на 88,88 % обумовлена впливом факторів, які враховує ця модель. Перевірка моделі за критерієм Фішера показала, що модель в цілому є значущою, оскільки емпіричне значення критерію $F = 7,99$ перевищує критичне значення $F_{0,05}(6;6) = 4,28$. Обчислюємо емпіричні значення критерію Стьюдента:

$$t_{b_0} = \frac{468,36}{174,87} = 2,68; \quad t_{b_1} = \frac{0,004}{0,001} = 3,04; \quad t_{b_2} = \frac{0,302}{0,064} = 4,76; \quad t_{b_3} = \frac{0,011}{0,004} = 2,73;$$

$$t_{b_6} = \frac{0,025}{0,031} = 0,82; \quad t_{b_7} = \frac{6,02}{2,65} = 2,27; \quad t_{b_8} = \frac{0,039}{0,028} = 1,37.$$

Оскільки маємо критичне значення критерію Стьюдента $t_{0,05}(6) = 2,45$, то з надійністю 95 % значущими є параметри b_0 , b_1 , b_2 та b_3 . Отже, на зайнятість суттєво впливає розмір заробітної плати, причому цей зв'язок є прямим, тобто збільшення заробітної плати супроводжується збільшенням чисельності зайнятого населення. Зв'язок між зайнятістю та кількістю збиткових підприємств є оберненим, отже, з підвищенням рівня зайнятості населення кількість збиткових підприємств зменшується. Вплив факторів, що визначають рівень урбанізації та інфляції, а також сальдо міграції, виявилися несуттєвими. Тепер побудуємо модель, видаливши фактор x_7 (табл. 6).

За критерієм Фішера перевіримо, наскільки значущим є зростання суми квадратів похибок SSE, що пов'язане з вилученням фактора x_7 з моделі. Маємо емпіричне значення критерію Фішера:

$$F = \frac{(SSE_5 - SSE_6)/1}{SSE_6/(13 - 6 - 1 - 1)} = \frac{(3,30 - 1,77)/1}{1,77/6} = 5,18.$$

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

$b_8 = -0,0033$	$b_6 = 0,0126$	$b_3 = 0,0060$	$b_2 = -0,2535$	$b_1 = 0,0011$	$b_0 = 70,9791$
$\sigma_{b_8} = 0,0269$	$\sigma_{b_6} = 0,0328$	$\sigma_{b_3} = 0,0043$	$\sigma_{b_2} = 0,0755$	$\sigma_{b_1} = 0,0005$	$\sigma_{b_0} = 4,2384$
$R^2 = 0,7931$	$\sigma_e = 0,6866$				
$F = 5,3670$	$dfE = 7$				
$SSR = 12,6508$	$SSE = 3,3$				

Оскільки воно менше за критичне значення $F_{0,05}(1;6)=5,99$, то приріст суми квадратів похибок, що пов'язаний зі зменшенням вимірності моделі, є статистично незначущим. Тому остання з економетричних моделей може використовуватися для пояснення впливу зазначених зовнішніх факторів на рівень зайнятості. Отже, остаточно модель має вигляд:

$$y = 70,9791 + 0,0011 \cdot x_1 - 0,2535 \cdot x_2 + 0,006 \cdot x_3 + 0,0126 \cdot x_6 - 0,0033 \cdot x_8.$$

Аналіз економетричної моделі дозволяє зробити наступні висновки. В Україні спостерігається тенденція до значних коливань рівня зайнятості та уповільнення темпів його зростання. Це обумовлено впливом факторів, які корелюють між собою і з економічними показниками, які характеризують розвиток країни. Зайнятість населення є одним з істотних факторів, який впливає на соціально-економічне становище населення, зокрема, визначає його добробут і масштаби трудової міграції за межі України. Безсумнівними є негативні наслідки низького рівня зайнятості, і, відповідно, високого рівня безробіття. Зокрема, у країні прискорюються старіння нації, чисельність і питома вага населення у молодому віці у структурі працездатного населення країни скорочується, що призводить до змін у професійному складі трудових ресурсів: людям у зрілому віці важче змінити кваліфікацію, тобто знижується мобільність трудових ресурсів. Однією з причин повільного зростання зайнятості або навіть її зниження стає диференціація населення за доходами. Недостатній рівень реформування трудової сфери призводить до неефективної зайнятості та виявляється в концентрації робочої сили на збиткових підприємствах, що обумовлює у значних масштабах недовикористання робочого часу зайнятих, низької ефективності праці, недостатній рівень її оплати тощо. Як наслідок, здійснюється перехід фахівців до сфери неформальної зайнятості, тіньової економіки, збільшується міграція за кордон. Отже, рівень зайнятості населення знаходиться під впливом взаємозалежних і взаємодіючих факторів, які в свою чергу визначають економічний клімат у країні.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Ларина Л. С. Деньги, кредит, банки / Л. С. Ларина, С. В. Сергеев, С. П. Иванова. – СПб. : Украина, 2007. 2. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>. 3. Булатова А. С. Экономика : учебник / А. С. Булатова. – М. : ЮРИСТЪ, 1999. 4. Жуков Е. Ф. Общая теория денег и кредита : учебник [для вузов] / Е. Ф. Жуков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 359 с. 5. Экономический кризис в Украине: измерения, риски, перспективы / [Я. А. Жалило, А. С. Бабанин, Я. В. Белинская и др.]. – К. : НИСИ 2009. – 142 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

УДК 330.45:330.59:316.42(477)

Регіна Ю. О.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено порівняння комплексних індексів, що застосовуються у світовій практиці для оцінювання розвитку країни, а саме: індексу людського розвитку, індексу освіти, індексу прийняття корупції, індексу конкурентоспроможності та індексу економічної свободи. Побудовано економетрична модель, що дозволяє кількісно оцінити їхній взаємозв'язок.

Ключові слова: економетрична модель, індекс людського розвитку, індекс освіти, індекс конкурентоспроможності, індекс прийняття корупції, індекс економічної свободи.

Аннотация. Проведено сравнение комплексных индексов, применяемых в мировой практике для оценки развития страны, а именно: индекса человеческого развития, индекса образования, индекса принятия коррупции, индекса конкурентоспособности и индекса экономической свободы. Построена эконометрическая модель, позволяющая количественно оценить их взаимосвязь.

Ключевые слова: эконометрическая модель, индекс человеческого развития, индекс образования, индекс конкурентоспособности, индекс принятия коррупции, индекс экономической свободы.

Annotation. A comparison of complex indexes used in international practice to assess the country's development, namely: the human development index, education index, the index of acceptance of corruption, competitiveness index and the index of economic freedom. Constructed an econometric model that allows to quantify their relationship.

Keywords: econometric model, the human development index, education index, competitiveness index, the index of acceptance of corruption, economic freedom index.

Одним із найбільш поширених показників, які застосовуються у міжнародній практиці для оцінювання країни в цілому, є індекс людського розвитку (ІЛР). За методикою ЮНЕСКО, він являє собою інтегральний показник, що складається з трьох основних компонентів, що характеризують розвиток людини – тривалість життя, рівень освіти та рівня життя. Довголіття вимірюється очікуваною (на рік народження) тривалістю життя. Рівень освіти визначається комбінацією грамотності дорослих (з вагою у дві третини) і середньої кількості років навчання (з вагою в одну третину). Рівень життя вимірюється реальним ВВП на душу населення з поправкою на місцеву вартість життя (паритет купівельної спроможності). Але існують також інші показники, які можуть бути пов'язаними з ІЛР, а саме: індекс конкурентоспроможності, індекс прийняття корупції, індекс економічної свободи [1, с. 23].

Теоретичні та методологічні проблеми вимірювання людського розвитку досліджували І. Бондар, О. Грішнова, Г. Дмитренко, Е. Лібанова, О. Макарова, В. Мельник, А. Ревенко, В. Новіков та інші. Серед зарубіжних учених доцільно відзначити роботи А. Льюїса, А. Сена, К. Гриффіна, Дж. Найта, Махбаб уль Хака, Т. Шульца, Г. Беккера, Е. Денісона, Дж. Кендрика, Л. Туроу та інших.

Метою даної статті є побудова на прикладі України кількісної моделі, що враховує взаємозв'язок між індексами, які характеризують різні аспекти розвитку країни.

ІЛР було створено для того, щоб підкреслити, що люди і їхні можливості повинні бути кінцевими критеріями оцінки розвитку країни, а не тільки її економічне зростання. Він також може бути використаний для аналізу варіантів національної політики, підіймаючи питання, як дві країни з однаковим рівнем ВВП на душу населення можуть в кінцевому підсумку мати різні показники людського розвитку.

Індекс освіти також є важливим показником людського розвитку. Він відображає можливості людей набувати знання і здібності для повноправної та багатогранної участі в житті сучасного суспільства. У сучасних умовах цінність освіченості є особливо високою і дедалі зростає у міру розвитку науково-технічної революції та інтелектуалізації праці. При виведенні цього показника виходять із того, що грамотність є необхідною передумовою здобуття освіти, першим кроком навчання, і тому міра грамотності має бути найважливішим із показників цього виміру людського розвитку, тому більша вага надається досягнутому рівню грамотності дорослого населення [1, с. 26].



Індекс конкурентоспроможності [2] оцінює здатність економік забезпечувати більш високу продуктивність бізнесу, і як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й економічного добробуту нації. Індекс конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень добробуту своїх громадян, що насамперед залежить від того, наскільки ефективно країна використовує ресурси, якими володіє.

Індекс сприйняття корупції – це комплексний індекс, що вимірює рівень сприйняття корупції в державному секторі країни. Індекс ґрунтується на кількох незалежних опитуваннях. Індекс є оцінкою від 0 (максимальний рівень) до 10 (відсутність корупції). Кожна країна в рейтингу характеризується показником, що відображає оцінку рівня корупції підприємцями й аналітиками за десятибальною шкалою [3].

Індекс економічної свободи оцінює рівень лібералізації взаємодії держави і бізнесу, в якому аналізуються такі компоненти економічної свободи, як: права власності, свобода від корупції, державні витрати, свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода і свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода. Економічна свобода – це фундаментальне право кожної людини управляти власною працею та майном. В економічно вільних суспільствах особа вільна у виборі роботи, виробництві товарів, витратах та інвестиціях будь-яким шляхом, яким забажають. Усі ці свободи підтримуються і захищаються державою [2].

Для дослідження зв'язку цих факторів з ЛІР було побудовано багатофакторну регресійну модель, у якій в якості результативної ознаки (y) було вибрано ЛІР, а факторними ознаками – індекс освіти (x_1), індекс конкурентоспроможності (x_2), індекс прийняття корупції (x_3) та індекс економічної свободи (x_4). Аналіз здійснювався за статистичними даними, які наведено для періоду 2006–2013 рр. [3]. Вихідні дані надано в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Рік	$y, \%$	$x_1, \%$	$x_2, \%$	$x_3, \%$	$x_4, \%$
2006	78,00	80,60	4,03	2,80	54,40
2007	78,60	80,40	3,97	2,70	51,50
2008	72,90	80,10	4,08	2,50	51,00
2009	79,60	81,60	3,95	2,20	48,80
2010	71,00	81,60	3,90	2,40	46,40
2011	72,90	81,50	3,99	2,30	45,80
2012	73,30	81,50	4,13	26,00	46,10
2013	74,00	81,50	4,05	25,00	46,30

Обчислення здійснювались в MS Excel з використанням вбудованих функцій і надбудови «Пакет аналізу».

Для визначення специфікації моделі було обчислено парні коефіцієнти кореляції між усіма факторами табл. 1. Результати застосування надбудови «Кореляція» наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції

	y	x_1	x_2	x_3	x_4
y	1				
x_1	-0,253	1			
x_2	-0,1610	-0,2490	1		
x_3	-0,2640	0,3833	0,6533	1	
x_4	0,6252	-0,8140	0,0348	-0,4860	1

З табл. 2 видно, що тісним можна вважати лише зв'язок між факторами x_1 та x_4 . Однак спочатку залишимо в моделі всі фактори. За допомогою функції ЛИНЕЙН () виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі (табл. 3).

Отже, маємо рівняння регресії:

$$\hat{Y} = -212,970 + 3,227x_1 - 8,971x_2 + 0,074x_3 + 1,263x_4.$$

Результати застосування функції ЛИНЕЙН ()

$b_4 = 1,26285$	$b_3 = 0,07358$	$b_2 = -8,97079$	$b_1 = 3,22794$	$b_0 = -212,97031$
$\sigma_{b_4} = 0,6655$	$\sigma_{b_3} = 0,2195$	$\sigma_{b_2} = 29,6432$	$\sigma_{b_1} = 3,9127$	$\sigma_{b_0} = 414,5117$
$R^2 = 0,59933$	$\sigma_e = 3,09707$			
$F = 1,12187$	$dfE = 3$			
$SSR = 43,0431$	$SSE = 28,7756$			

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації дорівнює 0,5993, тобто 59,93 % мінливості внутрішнього фактора обумовлено впливом зовнішніх факторів, які враховує ця модель. Емпіричне значення критерію Фішера дорівнює 1,1219, тоді як критичне значення при рівні значущості $\alpha = 0,05$ становить $F_{0,05}(4;3) = 9,12$. Отже, нульову гіпотезу, яка стверджує, що в цілому відсутній статистично значущий вплив зовнішніх факторів на мінливість внутрішнього фактора. Те ж саме підтверджує перевірка значущості параметрів моделі за критерієм Стюдента. Маємо такі емпіричні значення критерію Стюдента:

$$t_{b_0} = \frac{1,26285}{0,66546} = 1,8977; \quad t_{b_1} = \frac{0,07358}{0,21948} = 0,3352; \quad t_{b_2} = \frac{|-8,97079|}{29,64317} = 0,3026;$$

$$t_{b_3} = \frac{3,22794}{3,91267} = 0,82499; \quad t_{b_4} = \frac{|-212,9703|}{414,5117} = 0,5138.$$

Порівнюємо отримані емпіричні значення з критичним значенням критерію Стюдента, яке дорівнює $t_{0,05}(3) = 3,1824$. Отже, жоден із факторів моделі не є значущим. Це означає, що жоден з індексів не впливає на індекс людського розвитку, тобто кореляційна залежність між цими факторами є статистично незначущою.

Оскільки між факторами x_1 та x_4 існує тісний кореляційний зв'язок, перевіримо, чи впливає видалення одного з факторів на якість моделі. Оскільки коефіцієнт парної кореляції між факторами y та x_4 більше, ніж між факторами y та x_1 , то у моделі залишимо фактор x_4 . За допомогою функції ЛИНЕЙН () отримаємо таке рівняння регресії:

$$\hat{Y} = 121,429 - 22,762x_2 + 0,155x_3 + 0,895x_4.$$

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації, що також виводиться функцією ЛИНЕЙН (), дорівнює 0,5084, а емпіричне значення критерію Фішера становить 1,3791. Оскільки $F_{0,05}(3;4) = 6,59$, то ця модель теж у цілому є статистично незначущою, що підтверджує перевірка значущості кожного параметра моделі окремо за критерієм Стюдента. Маємо емпіричні значення критерію Стюдента:

$$t_{b_0} = \frac{0,8949}{0,47376} = 1,8889; \quad t_{b_2} = \frac{0,15529}{0,18787} = 0,8266; \quad t_{b_3} = \frac{|-22,76168|}{23,48258} = 0,9693; \quad t_{b_4} = \frac{121,42937}{83,20185} = 1,4595.$$

Критичне значення критерію Стюдента дорівнює $t_{0,05}(4) = 2,7764$. Отже, жоден із факторів знову не є значущим, тобто це означає, що за статистичними даними жоден з індексів не впливає на індекс людського розвитку, тобто кореляційна залежність між цими факторами є статистично незначущою.

Аналіз економетричної моделі дозволяє зробити наступні висновки. Сьогодні для глибокої і різнобічної оцінки стану економіки країни та рівня життя її громадян розроблено цілу низку нових макроекономічних показників. Індекси людського розвитку, освіти, прийняття корупції, конкурентоспроможності та економічної свободи, що широко застосовуються у світовій практиці для оцінювання рівня загального розвитку країни, можна вважати кореляційно незалежними один від одного, отже, вони відображають різні аспекти життя країни і їх доцільно застосовувати у сукупності.

Науковий керівник – викладач Лебедев С. С.

Література: 1. Грішнова О. А. Людський розвиток в системі пріоритетів регіональної соціально-економічної політики / О. А. Грішнова // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2010. – Вип. 4. – С. 23–29. 2. Фонд «Ефективне управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://debaty.org/ua>. 3. Організація Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/index.html>.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ОПЕРАЦІЙ ФАКТОРИНГУ

УДК 339.178.3:336.77

Рожкова Я. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті приведено порівняльну характеристику факторингу та кредиту. Розглянуто різні підходи до визначення поняття «факторинг», а також розкрито його сутність. Приділено увагу використанню факторингу вітчизняними підприємствами як найефективнішої форми рефінансування.

Ключові слова: факторинг, банк, факторингові компанії, факторингові операції.

Аннотация. В статье приведена сравнительная характеристика факторинга и кредита. Рассмотрены различные подходы к определению понятия «факторинг», а также раскрыта его сущность. Уделено внимание использованию факторинга отечественными предприятиями как самой эффективной формы рефинансирования.

Ключевые слова: факторинг, банк, факторинговые компании, факторинговые операции.

Annotation. The article presents comparative characteristics of factoring and credit. Different approaches to defining the concept of “factoring”, and disclosed his identity. Attention is paid to the use of factoring domestic enterprises as the most effective form of refinancing.

Keywords: factoring, bank, factoring companies, factoring operations.

Широке розповсюдження мають операції факторингу, бо факторингове фінансування, так чи інакше, має велике значення для факторингових компаній та банків. Отже, актуальним є питання щодо уникнення застосування та зниження ризиків факторингового портфеля, оскільки на європейському факторинговому ринку ризики мінімальні завдяки процедурам, функціям і моделям, що застосовуються для зниження рівня втрат за факторинговими операціями. Адаптація європейських моделей і факторингових схем для ринку фінансових послуг надають змогу істотно знизити показники втрат, що на сьогодні є найактуальнішим завданням для факторингового ринку в Україні.

Вклад у розкриття сутності факторингу та його особливостей внесли такі вчені, як-от: О. Федорченко [11], А. Мороз [9], Т. Белялов [6], І. Бланк [7], Ю. Лисенко [8], Л. Руденко [10] та інші. У дослідженнях цих учених розкрито теоретичні та практичні аспекти управління факторинговими операціями, а також наведено аналіз розвитку факторингу в Україні. Однак у даних дослідженнях не досить розглянуто питання щодо виявлення переваг і недоліків факторингових операцій як способу посилення ефективності управління ними.

Сьогодні гнучким і перспективним інструментом у розрахунково-платіжних відносинах підприємств є факторингові операції, що сприяють прискоренню оборотності засобів, збільшенню доходів, а найголовніше – дають змогу постачальнику мінімізувати ризики. Також перспективним може стати банківське кредитування, але для багатьох клієнтів воно є недоступним через високі вимоги банків до фінансового стану позичальника та необхідності надання застави.

Використання підприємствами факторингу сьогодні є актуальним інструментом управління дебіторською заборгованістю, оскільки підприємства найкраще пристосовані до сучасних процесів розвитку економіки України.

Відповідно до п. 3 ч. 1 ст. 39 Закону України «Про банки і банківську діяльність», факторинг – це придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог і прийом платежів [3].

Доцільність використання факторингу підприємством зумовлена потребами до: зменшення дебіторської заборгованості, прискорення обігу коштів у розрахунках, зниження рівня неплатежів, фінансування розвитку виробництва [1].

Із використанням факторингу дебіторська заборгованість підприємства перетворюється на грошові кошти. Отже, підприємство має можливість спрямувати дебіторську заборгованість у подальший розвиток свого бізнесу без оформлення кредиту.

Факторинг відносять до кредитних операцій банку, але від класичного банківського кредиту його відрізняє ряд специфічних особливостей. Дуже важливо підприємству під час прийняття рішення про застосування такого

методу управління дебіторською заборгованістю як факторинг чітко розуміти відмінності факторингу від кредиту. Порівняльну характеристику факторингу і кредиту наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика факторингу і кредиту

Факторинг	Кредит
Погашається за рахунок коштів, що виплачують дебітори клієнта факторингу	Погашається за рахунок коштів позичальника
Надається строк фактичної відстрочки платежу	Надається на фіксований строк
Надається в день поставки товару	Надається в обумовлений кредитним договором день
Не потребує забезпечення	Зазвичай потребує забезпечення (застави)
Розмір фінансування не обмежений і може збільшуватися в міру зростання обсягів продажу клієнта	Надається на заздалегідь обумовлену суму
Погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару	Погашається у заздалегідь обумовлений день
Виплачується автоматично при наданні накладної та рахунка-фактури	Необхідне оформлення великої кількості документів
Витрати на сплату комісії фактору відносять на собівартість	Витрати на сплату процентів за банківським кредитом відносять на собівартість в межах облікової ставки

Отже, порівнявши характеристики факторингу і кредиту, можна стверджувати, що факторингове обслуговування має переваги над кредитом. Фактор (банк та факторингова компанія) стягує заздалегідь обумовлену комісію фактора (0,5–2 % від суми обігу клієнта) залежно від надійності покупців, виду послуг, якості боргових вимог, а також процентів за позиками під ці вимоги. Факторинг дає змогу кредиторам звільнитися від трудомісткої роботи за своєчасного отримання від них платежів.

Діяльність за факторинговими послугами належить до короткострокових операцій банку, на меті яких є кредитування юридичних осіб чи фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності шляхом придбання права на виплату боргу.

Також мають місце і недоліки, що стримують розвиток факторингу в Україні, а саме:

1. Плата за факторинг дещо вища, ніж плата за короткостроковий банківський кредит.
2. Документообіг між фактором і клієнтом за здійснення факторингу на етапі фінансування набагато складніший, аніж за кредитом. В Україні факторинг поки що не розглядають як самостійну сферу діяльності, оскільки фактори надають перевагу факторингу як послугі, лише розширюючи асортимент кредитних продуктів.

Факторинг – це придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг) [3].

У сукупності порівнянь факторингу та кредиту слід зазначити відсутність однозначного трактування факторингу. За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другій стороні (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)» [2].

Учені наводять визначення поняття факторингу, однак у них немає принципових розбіжностей у розумінні сутності факторингу, оскільки вони лише роблять акценти на різних особливостях цієї фінансової послуги (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення сутності факторингу різними авторами

Автор	Визначення факторингу
1	2
Балабанов І. Т. [4]	різновид торговельно-комісійної операції, пов'язаної з кредитуванням оборотних коштів. Інкасація дебіторської заборгованості покупця – специфічний різновид короткотермінового кредитування та посередницької діяльності
Басюк Т. П. [5]	система фінансування, за умовами якої підприємство – постачальник продукції перевідступає короткотривалі вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії)
Белялов Т. Е. [6]	купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду
Бланк І. О. [7]	фінансова операція, що полягає у поступці підприємством-продавцем права отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії – «фактор компанії», які беруть на себе всі кредитні ризики щодо інкасації боргу

1	2
Лисенко Ю. М. [8]	фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника)
Руденко Л. В. [10]	комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта

У результаті дослідження (табл. 2) узагальненим поняттям є те, що факторинг – це придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів, який надає змогу ефективно вирішувати велику кількість завдань і проблем, що стоять перед підприємством, зокрема: економічні, фінансові, маркетингові.

Отже, для подальшого розвитку факторингу на вітчизняному ринку по-перше, необхідне прийняття чітких заходів законодавчо-нормативного характеру для впорядкованого використання факторингових операцій підприємствами України. Це дозволить підприємствам впевнено відчувати себе в економічній сфері, позбавить їх від кризових явищ та сприятиме збільшенню прибутків. Порівняльна характеристика факторингу та кредиту свідчить лише про переваги факторингу над кредитом. Саме тому використання підприємствами факторингу сьогодні є перспективним, адже він найкраще пристосований до сучасних процесів розвитку економіки України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ачкасова С. А.

Література: 1. Шашникова П. В. Правове регулювання факторингу / П. В. Шашникова // Банківське право. – 2012. – № 2. – С. 6–8. 2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 4. Балабанов І. Т. Банки й банківська справа / І. Т. Балабанов. – СПб. : Пітер, 2000. – 256 с. 5. Басюк Т. П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / Т. П. Басюк // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115–123. 6. Беялов Т. Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т. Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (51). – С. 30–36. 7. Бланк І. О. Основи фінансового менеджменту : підручник. В 2 т. Т. 1 / І. О. Бланк. – 3-е изд. – К. : Ніка-Центр, 2007. – 624 с. 8. Лисенко Ю. М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник / Ю. М. Лисенко. – К., 2005. – С. 179–213. 9. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с. 10. Руденко Л. В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства : підручник / Л. В. Руденко – К., 2002. – 258 с. 11. Федорченко О. Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О. Є. Федорченко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – 237 с.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ»

УДК 657.01

Роцупкіна М. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні проблеми та протиріччя, що виникли при визначенні поняття «основні засоби» в нормативних законодавчих актах та в дослідженнях різних авторів. Виокремлено основні критерії, стосовно яких запропоновано трактування даного поняття, що є актуальним в сучасних умовах зближення податкового та бухгалтерського обліків.

Ключові слова: основні засоби, основні фонди, П(С)БО 7, Податковий кодекс України, визначення поняття.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы и противоречия, возникшие при определении понятия «основные средства» в нормативных законодательных актах и в исследованиях различных авторов. Выделены основные критерии, по которым предложена трактовка данного понятия, что актуально в современных условиях сближения налогового и бухгалтерского учетов.

Ключевые слова: основные средства, основные фонды, П(С)БУ 7, Налоговый кодекс Украины, определение понятия.

Annotation. The main problems and contradictions encountered in the definition of “fixed assets” in the normative legislative acts and in the research of various authors. The basic criteria by which the proposed interpretation of the concept, which is important in the present conditions of convergence of tax and accounting.

Keywords: fixed assets, fixed assets, P(S)BU 7, the Tax Code of Ukraine, the definition of the concept.

Головною умовою для функціонування та ведення поточної господарської діяльності підприємства є наявність основних засобів. Адаже за їх допомогою людина впливає на предмет праці з метою перетворення його у готовий продукт.

Метою статті є розгляд основних проблем і протиріч, що виникли при визначенні поняття «основні засоби» в нормативних законодавчих актах та в дослідженнях різних авторів і пропозиція узагальненого трактування поняття «основні засоби».

Дослідженням основних засобів і визначенням поняття займалися такі вчені-економісти, як І. В. Ковальчук, С. Ф. Покропивний, Н. В. Довгалюк, А. М. Поддєрьогін, С. В. Мішина, Ф. Ф. Бутинець. Аналіз досліджень і нормативної бази дає підстави стверджувати, що єдності в поглядах щодо тлумачення досліджуваного поняття не досягнуто. Тому при відсутності єдиного розуміння даного терміну важливо проаналізувати наявний науковий доробок з окресленої проблеми.

Поняття «основні засоби» – це суто радянський винахід. Офіційно воно виникло в 1930 р. До цього в нашій країні вважали (а за кордоном вважають за краще і до цих пір) говорити: будівлі, споруди, устаткування. У економічній літературі термін «основні фонди» широко використовується до цього дня [1].

Облік і визначення поняття відображається в багатьох нормативно правових документах. Серед них можна визначити такі, як Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 16, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(с)БО) 7 «Основні засоби», Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, Податковий кодекс України, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Державний класифікатор України «Класифікація основних фондів».

В табл. 1 відображено основні підходи щодо визначення поняття «основні засоби» в нормативно-правових документах.

В економічній літературі поняття «основні засоби» має широку базу трактувань і визначень. Систематизацію поглядів дослідників щодо сутності поняття «основні засоби» наведено в табл. 2.

На основі проведеного аналізу наукової літератури можна зробити висновок, що основні засоби – це вартісна форма існування засобів праці; використовуються тривалий час та строк експлуатації перевищує рік або один операційний цикл; застосовуються для здійснення діяльності підприємства, а не для продажу; зберігають свою натуральну форму, переносячи свою вартість на вироблену продукцію частинами.

Таблиця 1

Визначення поняття «основні засоби» у нормативно-правових документах

Назва нормативно-правового документа	Трактування поняття
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [2]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)
Податковий кодекс України [3]	Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 16 [4]	Основні засоби – це матеріальні об'єкти, що їх: а) утримують для використання у виробництві або постачання товарів чи надання послуг, для надання в оренду або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть за очікуванням протягом більше одного періоду

Таблиця 2

Деякі підходи до визначення поняття «основні засоби»

Автор підходу	Трактування поняття
Бутинець Ф. Ф. [5]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких більше одного року
Довгалюк Н. В. [6]	Основні засоби – це матеріальні активи підприємства будь-якої форми власності, що неодноразово здійснюються у виробничих циклах та зберігають свою натуральну форму, переносячи свою вартість на вироблену продукцію частинами, строк використання яких перевищує один рік (операційний цикл)
Ковальчук І. В. [7]	Основні засоби – це вартісна форма існування засобів праці, які тривалий час, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми, багаторазово беруть участь у процесі виробництва, поступово спрацьовуються і частинами (як амортизаційні відрахування) переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції
Мішина С. В. [8]	Основні засоби – це довгострокові активи, якими підприємство володіє тривалий час із метою продовження та здійснення своєї діяльності, а не для перепродажу
Поддєрьогін А. М. [9]	Основні засоби – це матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності підприємства понад один календарний рік з початку введення їх в експлуатацію
Покропивний С. Ф. [10]	Основні фонди – це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживній формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється, (на платні послуги) частинами в міру спрацьовування

В сучасних умовах переходу країни на міжнародні стандарти фінансової звітності та зближення податкового та бухгалтерського обліку доцільніше використовувати визначення поняття основних засобів, що висвітлюється в Податковому кодексі України, оскільки в даному визначенні більш детально висвітлено вартісну межу та очікуваний строк експлуатації для визначення об'єкта основним засобом. П(С)БО 7 дозволяє підприємствам установлювати вартісну межу для основних засобів меншу за 2500 грн. Проте буде доцільніше керуватися саме Податковим кодексом, це приведе до зменшення навантаження на бухгалтерський відділ підприємства шляхом ведення лише бухгалтерського обліку основних засобів, що і буде використовуватися у податкових розрахунках.

Науковий керівник – старший викладач Доценко Н. С.

Література: 1. Мордвінцева Т. В. Основні засоби підприємства: економічна сутність / Т. В. Мордвінцева, К. О. Стулей // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 19. – С. 90–93. 2. Основні засоби : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 за № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00> 3. Основні засоби : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua. 4. Податковий кодекс України : від 10.04.2015 № 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=584>

rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17 5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с. 6. Довгалюк Н. В. Ефективність використання та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств Центрального Полісся : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н. В. Довгалюк. – Житомир, 2010. – 20 с. 7. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с. 8. Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посібник / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2008. – 240 с. 9. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник. Ч. 2 / Керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с. 10. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : навч. посібник / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2001. – 457 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКСПОРТ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

УДК 330.43:339.564(477)

Рубан В. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** У статті розглянуто вплив факторів на динаміку обсягу експорту продукції з України, побудовано багатофакторну регресійну модель, за допомогою якої визначено найважливіші фактори, що визначають обсяг експорту.*

***Ключові слова:** експорт, фактори впливу, економетрична модель.*

***Аннотация.** В статье рассмотрено влияние факторов на динамику объема экспорта продукции из Украины, построена многофакторная регрессионная модель, с помощью которой определены наиболее важные факторы, которые определяют объем экспорта.*

***Ключевые слова:** экспорт, факторы влияния, эконометрическая модель.*

***Annotation.** The article considers the influence of factors on the dynamics of the volume of exports from Ukraine, built multifactor regression model, by which identified the most important factors that determine the volume of exports.*

***Keywords:** export, influencing factors, econometric model.*

Експорт – це вивіз із митної території країни за кордон товарів і послуг без зобов'язання їхнього зворотного ввозу (повернення). Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону, надання послуг тощо. До експорту належать також вивіз товарів для переробки їх в іншій країні, перевезення товарів транзитом через іншу країну, вивіз привезених з іншої країни товарів для продажу їх у третій країні (реекспорт) та ін. Експорт товарів означає продаж товарів іноземним суб'єктам господарської діяльності, включаючи реекспорт товарів, окрім передачі майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іноземному суб'єктові господарської діяльності за кордоном як натуральної частки при формуванні статутного капіталу в разі спільної господарської діяльності. При цьому термін реекспорту означає продаж іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності та вивезення за межі країни товарів, які раніше були імпортовані на територію країни [1].

Український експорт становить понад 50 % від валового національного продукту України. На сьогодні основними експортними галузями економіки є металургійна промисловість (металопродукція), сільське господарство, машинобудівна та хімічна промисловості, частка яких у сукупності становить понад 60 % українського експорту. Особливістю сучасного розвитку вітчизняних експортоорієнтованих галузей є їхній високий рівень залежності від кон'юнктурних коливань на світових ринках.

Важливим моментом розвитку експорту стало набуття Україною у травні 2008 р. повноправного членства в СОТ, що надало можливість стати рівноправним партнером на світових товарних ринках. У результаті було ска-



совано окремі обмеження та лібералізовано умови доступу на зовнішні ринки для цілого ряду українських товарів базових експортних галузей.

Україна має потужний науково-промисловий потенціал, який, на відміну від потенціалу більшості країн світу, не має відповідної інституційної та фінансової державної підтримки для просування товарів і послуг на світові ринки, через що, незважаючи на наявні цінові та технічні переваги, не використовується повною мірою на зовнішніх товарних ринках.

Цій важливій проблемі присвячені роботи таких учених-економістів, як Т. Циганкова, Л. Петрашко, Т. Кальченко, С. Шумська та інші. Однак зміни, що постійно відбуваються в економіці країни, приводять до суттєвих змін у експорті товарів, а отже, тема є актуальною.

Метою даної статті є дослідження економічних факторів і побудова кількісної моделі, що враховує вплив основних факторів на експорт товарів в Україні.

Наведемо перелік макроекономічних показників, вплив яких у межах даної роботи досліджувався на експорт товарів в Україні, та надамо їх стисло характеристику. Одним із найважливіших показників розвитку економіки є валовий внутрішній продукт (ВВП), що характеризує кінцевий результат виробничої діяльності виробників-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва. Наступний важливий показник – це частка інноваційно-активних підприємств. На сучасному етапі розвитку рівень та якість економічного зростання багато в чому визначаються використанням інновацій у виробничих процесах. Комерціалізація результатів досліджень і розробок є однією з найважливіших фаз інноваційного процесу, оскільки вона забезпечує підвищення конкурентоспроможності продукції виробників, їх технологічний розвиток і збільшення прибутку в цілому. Тому діяльність інноваційно-активних підприємств, що припускає трансформацію ідей в технологічно нові або вдосконалені продукти, послуги, технологічні процеси чи способи виробництва, набуває особливого значення в сучасній економічній системі. Наступний показник – це індекс людського розвитку (ІЛР). Індекс людського розвитку – це сукупний показник рівня розвитку людини в країні, тому іноді його використовують як синонім таких понять, як «якість життя» або «рівень життя». Індекс вимірює досягнення країни за трьома основними напрямками: з погляду на стан здоров'я, отримання освіти та фактичний дохід її громадян [2].

Для дослідження впливу цих факторів на експорт товарів було побудовано багатофакторну регресійну модель, у якій результативною ознакою (y) обрано обсяг експорту товарів в Україні, що визначається як загальна вартість експортованих товарів і послуг, а факторними ознаками – ВВП у фактичних цінах (x_1), доля інноваційно-активних підприємств (x_2) від загальної кількості підприємств, рівень індексу людського розвитку за даними ЮНЕСКО (x_3). Аналіз здійснювався за статистичними даними, які наведено за період 2005–2014 рр. [3]. Вихідні дані наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Рік	y , млн грн	x_1 , млн грн	x_2 , %	x_3 , %
2005	227 252	441 452	11,9	0,780
2006	253 707	544 153	11,2	0,786
2007	323 205	720 731	14,2	0,786
2008	444 859	948 056	13,0	0,792
2009	423 564	913 345	12,8	0,796
2010	549 365	1 082 569	13,8	0,710
2011	707 953	1 316 600	16,2	0,729
2012	717 347	1 408 889	17,4	0,740
2013	681 899	1 454 931	16,8	0,796
2014	770 121	1 566 728	15,7	0,734

Обчислення здійснювались за допомогою програми MS Excel з використанням вбудованих функцій і надбудови «Пакет аналізу».

На першому етапі за допомогою надбудови «Кореляція» було визначено парні коефіцієнти кореляції між усіма факторами, що розглядаються у даній моделі. Результати наведено в табл. 2.

З табл. 2 видно, що існує тісний кореляційний зв'язок між факторами x_1 та x_3 , отже, щоб запобігти мультиколінеарності, тобто залежності між зовнішніми факторами, у моделі доцільно залишити лише один із цих факторів. Такий вибір обумовлено тим, що парний коефіцієнт кореляції між факторами y та x_3 більше, ніж між факторами y та x_1 , то у моделі залишимо фактор x_3 .

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції

	y	x_1	x_4	x_3
y	1			
x_1	0,8910	1		
x_2	-0,4952	-0,4275	1	
x_3	0,9899	0,8946	-0,5860	1

Тепер модель містить в якості зовнішніх факторів частку інноваційно-активних підприємств (x_2) та індекс людського розвитку (x_3). За допомогою функції ЛИНЕЙН() виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі (табл. 3).

Отже, ми отримали таке рівняння регресії:

$$\hat{y} = 618844,9986 + 75186,9545 \cdot x_2 - 1548234,055 \cdot x_3.$$

Таблиця 3

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

$b_3 = -1548034,055$	$b_2 = 75186,9545$	$b_0 = 618844,9986$
$\sigma_{b_3} = 1002791,723$	$\sigma_{b_2} = 15396,3401$	$\sigma_{b_0} = 884305,5762$
$R^2 = 0,8510$	$\sigma_e = 89122,6602$	
$F = 19,9915$	$dfE = 7$	
$SSR = 3,17579E+11$	$SSE = 55599939937$	

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації, що виводиться функцією ЛИНЕЙН(), дорівнює 0,8510. Для перевірки значущості моделі в цілому застосовуємо критерій Фішера. Емпіричне значення критерію Фішера також виводиться за допомогою функції ЛИНЕЙН() і дорівнює 19,9915. Оскільки це значення перевищує критичне значення, яке становить $F_{0,05}(3;7) = 4,35$, то модель в цілому є значущою. Тепер за допомогою критерію Стьюдента перевіримо значущість кожного окремого параметра моделі. За даними, що виводяться за допомогою функції ЛИНЕЙН() щодо параметрів моделі, обчислюємо емпіричні значення критерію Стьюдента:

$$t_{b_0} = \frac{618844,9986}{884305,5762} = 0,6998; t_{b_2} = \frac{75186,9545}{15396,34006} = 4,8834; t_{b_3} = \frac{|-1548034,055|}{1002791,723} = 1,54372.$$

Порівняння отриманих емпіричних значень з критичним значенням критерію Стьюдента, яке дорівнює $t_{0,05}(7) = 2,36$, дозволяє зробити висновок, що з надійністю 95 % значущим є лише коефіцієнти регресії b_2 , тобто на експорт товарів суттєво впливає доля інноваційно-активних підприємств, і цей вплив є позитивним. Вплив фактора x_3 (індекс людського розвитку) виявився несуттєвим.

Проаналізувавши дану економетричну модель, можна зробити висновок, що зростання експорту товарів в Україні обумовлено позитивними тенденціями в економіці країни, а саме: зростанням долі інноваційно-активних підприємств. Ефективність проведення реструктуризації підприємств та економіки на інноваційних засадах у цілому залежить від оптимального співвідношення джерел фінансування інноваційного розвитку. Рівень інноваційного забезпечення розвитку економіки пов'язаний з необхідністю пошуку нових методичних підходів, що дають змогу оцінювати найефективніший напрям наукових досліджень, технологій, відновлення виробничого потенціалу і випуску нової продукції відповідно до вимог ринку. Фінансова політика інноваційного розвитку має базуватися на логіці реалізації інноваційного продукту, а саме: включати фінансове забезпечення освіти і науки (науково-дослідні роботи і програми), виробництва та продажу інноваційних продуктів. Ефективність фінансової політики інноваційного розвитку залежить від сприйняття інноваційного продукту, формування ринку інноваційних технологій та зростання попиту на них.

Отже, тенденції експортних процесів в Україні слід розглядати у тісному зв'язку з економічним станом країни, але цей вплив є не тільки безпосереднім, але і опосередкованим, через інші фактори, які корелюють між собою і з економічними показниками.



Література: 1. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : Вид-во КНЕУ, 2001. – 448 с. 2. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843>. 3. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ДОХОДІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 657.2:334.45

Руденко О. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розглянуто сутність поняття організації аудиту доходів на сільськогосподарських підприємствах, розкрито необхідність його здійснення на сільськогосподарських підприємствах України, показано його цілі та користувачів даного виду аудиту.*

***Ключові слова:** аудит, аудитор, сільськогосподарське підприємство, мета аудиту, доходи.*

***Аннотация.** Рассмотрена сущность понятия организации аудита доходов на сельскохозяйственных предприятиях, раскрыта необходимость его осуществления на сельскохозяйственных предприятиях Украины, показаны его цели и пользователи данного вида аудита.*

***Ключевые слова:** аудит, аудитор, сельскохозяйственное предприятие, цель аудита, доходы.*

***Annotation.** The essence of the concept of the organization of revenue audit on farms, revealed the need for its implementation in the agricultural enterprises of Ukraine, showing its purpose and users of this type of audit.*

***Keywords:** auditing, auditor, agricultural enterprise, the audit target income.*

Сьогодні економіка України відчуває величезні труднощі на фоні війни на сході і пов'язаними з нею негативними факторами. Статистика останніх місяців показує, що українська економіка знаходиться чи не на найгіршому рівні за останні роки своєї незалежності. Та найбільшою мірою постраждало промислове виробництво. Тому особлива надія покладається на модернізацію сільського господарства, яке може зіграти одну з ключових ролей в оздоровленні національної економіки.

Найближчим часом урядом планується залучення значних обсягів фінансування. І значна доля фінансових інвестицій повинна бути спрямована саме до аграрного сектору. Тому потенційним інвесторам потрібна інформація, яка має бути повною та достовірною. А достовірність фінансової інформації може підтвердити лише незалежний аудитор. Зовнішня перевірка діяльності компанії надає можливість отримати об'єктивну оцінку стану фінансово-економічної діяльності організації.

Аудит доходів і фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є одним із найскладніших напрямків в аудиті, оскільки специфіка обліку та аудиту доходів і фінансових результатів у розрізі видів діяльності тісно пов'язана з П(С)БУ 30 «Біологічні активи». Тому питання дослідження організації аудиту доходів сільськогосподарських підприємств є дуже важливим і актуальним в наш час.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних, методичних і прикладних питань аудиту доходів здійснили зарубіжні та вітчизняні науковці, а саме: Р. Адамс, Е. Аренс, М. Білуха, Ф. Бутинець, Т. Воїнова, Т. Мултанівська, А. Пшенична, В. Савченко, В. Сопко та інші. Аудит агропромислових підприємств досліджували М. Дем'яненко, К. Дудка, В. Жук, Л. Шатковська та інші.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1].

Методичні засади формування інформації про доходи підприємства в бухгалтерському обліку визначаються П(С)БО 15 «Дохід». Згідно з цим положенням, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [2].

Згідно з визначенням Н. Білухи, під організацією аудиту слід розуміти сукупність певних елементів, спрямованих на раціональне виконання аудиторського процесу [3].

А. Пшенична визначає організацію аудиту як установлені аудиторською фірмою порядок і технологію виконання договору суб'єктами аудиту при узгодженні зусиль і способів виконання з метою забезпечення максимальної ефективності використання аудиторської праці при виконанні умов договору [4].

Під організацією аудиту доходів сільськогосподарських підприємств слід розуміти комплекс заходів аудиторської фірми, спрямованих на повне забезпечення виконання аудиторської перевірки доходів підприємства, з урахуванням специфіки галузі сільського господарства.

Здійснюючи аудит доходів, аудитор перевіряє:

- 1) розподіл доходів за їх класифікаційними групами;
- 2) правильність визнання та оцінку доходів;
- 3) формування прибутку в звітному періоді;
- 4) законність і правильність відображення доходу і фінансових результатів у фінансових звітах підприємства.

Під час проведення аудиту доходів джерелом інформації є:

- 1) дані щодо облікової політики;
- 2) первинні документи з обліку доходів (рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, розрахункові документи тощо);
- 3) реєстри синтетичного та аналітичного обліку доходів;
- 4) інші документи, які використовуються для відображення в обліку операцій з формування доходів підприємства (договори, довідки бухгалтерії тощо);
- 5) звітність підприємства (форма 1 «Баланс», форма 2 «Звіт про фінансові результати»);
- 6) аудиторські висновки, акти ревізій, перевірок минулих періодів тощо.

Організація аудиту доходів складається з декількох етапів.

Початковий етап – це перш за все ознайомлення з діяльністю підприємства, визначення обсягу аудиторської перевірки, його вартість, зіставлення листа-зобов'язання і укладання договору на проведення аудиту.

Другий етап включає в себе оцінку ефективності організації бухгалтерського обліку і системи внутрішнього контролю, визначення аудиторського ризику та рівня суттєвості, складання плану програми аудиту доходів.

Наступний етап – перевірка дотримання положень облікової політики в частині обліку доходів, перевірка наявності доходів від здійснення господарської, встановлення повноти та своєчасності відображення інформації в податковій звітності та узгодження з фінансовою.

Заключний етап – складання аудиторського висновку, в якому аудитор формує власну думку щодо законності ведення господарських операцій з обліку доходів, достовірності або недостовірності фінансової звітності [5].

Отже, підприємству для отримання умовно позитивного висновку необхідно дотримуватися всіх вимог нормативно-правової бази з питань обліку доходів. Проведення аудиторської перевірки дозволяє вчасно виявити всі недоліки і слабкі місця обліку доходів, виправити помилки і запобігти шахрайству в будь-якій організації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 27.06.2013 № 627 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №15 «Дохід» від 14.06.2000 № 131 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>. 3. Білуха Н. Т. Аудит : підручник / Н. Т. Білуха. – К. : Знання ; КОО, 2000. – 769 с. 4. Пшенична А. Ж. Аудит : навч. посібник / Ж. А. Пшенична. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с. 5. Майданевич Ю. П. Методика аудиту доходів і напрями його вдосконалення / Ю. П. Майданевич // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 155-157.

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ПІД ЧАС ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

УДК 005.336.1:519.237.8

Руденко Ю. О

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Здійснено кластерний аналіз областей України в розрізі показників, що характеризують ефективність організації податкового контролю та адміністрування податку на доходи фізичних осіб.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, ефективність податкового контролю, ефективність податкового адміністрування.

Аннотация. Осуществлен кластерный анализ областей Украины в разрезе показателей, которые характеризуют эффективность организации налогового контроля и администрирования налога на доходы физических лиц.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, эффективность налогового контроля, эффективность налогового администрирования.

Annotation. The cluster analysis of areas of Ukraine by indicators which characterize efficiency of the organization of tax control and administration of the income tax on the physical persons is reformed.

Keywords: income tax on the physical persons, efficiency of tax control, efficiency of tax administration.

Останнім часом дослідження проблематики податкового адміністрування набули особливої актуальності, оскільки від результативності та ефективності податкового адміністрування залежить стан податкових надходжень до бюджету (повнота та своєчасність податкових платежів), а відтак, і спроможність держави вчасно та у належному обсязі оплачувати створення суспільних благ.

Питання організації податкового контролю та адміністрування, оцінювання їх ефективності та вдосконалення в Україні розглядали у своїх працях такі українські науковці: В. Андрущенко, А. Крисоватий, В. Мельник, К. Проскура, А. Селіванов.

Щоб зрозуміти, як виконуються заходи працівників ДФС України щодо адміністрування податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) на всій території держави, то виникає необхідність у розгляді основних показників, які б характеризували якість виконуваних робіт у сфері адміністрування даного податку у регіональному розрізі. Однак неоднорідність регіонів за своїм економічним потенціалом та виробничими потужностями формують передумови для відмінностей у економічному розвитку тієї чи іншої області, що відповідно впливає на кількість платників ПДФО, рівень життя населення, що у свою чергу впливає на якість виконуваних робіт контролюючих органів стосовно адміністрування ПДФО.

Слід зазначити, що саме алгоритми кластерного аналізу дають змогу поділити сукупність об'єктів на однорідні за певним формальним критерієм подібності групи (кластери). Основною властивістю цих груп є те, що об'єкти, які належать одному кластеру, подібніші між собою, ніж об'єкти з різних кластерів [2]. Саме тому використання кластерного аналізу регіонів України в розрізі показників, що характеризують ефективність податкового контролю та адміністрування ПДФО, є актуальним.

Метою статті є розподіл регіонів України на кластери за рівнем якості виконуваних робіт фіскальними органами в рамках податкового контролю та адміністрування ПДФО; виявлення недоліків у діяльності контролюючих органів.

Опис показників, що використовуються для типологізації областей України за якістю виконуваних робіт фіскальними органами щодо адміністрування ПДФО представлено у табл. 1.

Важливість відбору зазначених показників можна пояснити наступним:

– у планах роботи всіх ДПП в першу чергу постає завдання стосовно отримання запланованих обсягів податкових надходжень, зокрема й із ПДФО. По результатах кожного півріччя відбувається аналіз на основі звітів ДПП, виконання плану зазначеного показника. Отже, робота працівників у першу чергу спрямована на контроль за збільшенням податкових надходжень з ПДФО;

– існує необхідність у розгляді обсягу поданих декларацій про майновий стан і доходи громадян, оскільки у більшості випадків подання даної декларації пов'язане з претендуванням платників ПДФО на податкову знижку.

Слід зауважити, що чим більше подано даних декларацій, тим більше навантаження на працівників ДПП, оскільки процедура надання податкової знижки потребує виконання ряду заходів контролюючими органами;

Таблиця 1

Опис показників, що використовуються для типологізації областей України за якістю виконуваних робіт фіскальними органами щодо адміністрування ПДФО

Код показника	Назва показника	Характеристика показника
X_1	Обсяг податкових надходжень з ПДФО	Середнє значення за 2013–2014 рр., млн грн
X_2	Обсяг поданих декларацій про майновий стан і доходи	Середнє значення за 2013–2014 рр., тис. шт.
X_3	Кількість проведених перевірок	Середнє значення за 2013–2014 рр., тис. шт.
X_4	Обсяг надходжень ПДФО як результат: проведення співбесід з податковими агентами щодо погашення заборгованості зі сплати податку та підвищення рівня заробітної плати вище мінімального рівня; проведення детінізації зайнятості населення	Середнє значення за 2013–2014 рр., млн грн
X_5	Кількість звернень до контролюючих органів стосовно питань, пов'язаних з ПДФО	Питома вага звернень стосовно ПДФО у загальній кількості звернень, середнє значення за 2013–2014 рр., %
X_6	Обсяг оскаржуваних рішень контролюючих органів стосовно адміністрування ПДФО	Питома вага у загальній кількості скарг, середнє значення за 2013–2014 рр., %
X_7	Обсяг вирішених справ стосовно ПДФО на користь податкових органів	Питома вага у загальній кількості вирішених справ, середнє значення за 2013–2014 рр., %

– що стосується показника X_3 , то законодавством передбачено ряд підстав на проведення податкових перевірок. Слід зазначити, що протягом останніх років не спостерігається проведення окремих тематичних перевірок щодо сплати та правильності нарахування ПДФО, а розповсюдження набули комплексні перевірки. У зв'язку із цим збільшується навантаження на роботу працівників ДПП. При цьому результат таких перевірок у частині ПДФО може бути меншим за обсяг витрат на проведення такої перевірки. Саме тому виникає необхідність у розгляді проведених податкових перевірок на регіональному рівні;

– важливість розгляду показника X_4 полягає у тому, що він є результатом проведення податкових перевірок та проведення співбесід з податковими агентами щодо погашення заборгованості зі сплати податку та підвищення рівня заробітної плати вище мінімального рівня. Варто також звернути увагу на те, що за 2013–2014 рр. інтегральний показник тіньової економіки в цілому по Україні в середньому склав 37,5 %. Саме тому важливості набуває й аналіз роботи податкових органів щодо проведення детінізації зайнятості населення;

– оскільки одним із важливих елементів податкового адміністрування є проведення консультаційної роботи, то виникає необхідність у розгляді питомої ваги звернень платників податків стосовно питань пов'язаних з ПДФО;

– згідно з чинним законодавством, платники ПДФО мають право оскаржувати рішення податкових органів. Питома вага оскаржуваних рішень контролюючих органів стосовно ПДФО може свідчити про нерозуміння платниками ПДФО чинного законодавства як результат низької ефективності консультаційної роботи;

– показник X_7 має велике значення під час аналізу компетентності фіскальних органів, адже чим вище значення даного показника, тим вищий рівень професіоналізму працівників ДПП.

Значення даних показників у регіональному розрізі представлено у табл. 2. З метою наочності групування у кластери областей України та узагальнення запропонованої сукупності спостережень використано метод деревоподібної кластеризації (treeclustering) за методом Уорда. Даний метод використовує методи дисперсійного аналізу для оцінки відстаней між кластерами. Результатом методу деревоподібної кластеризації є побудова ієрархічного кластерного дерева [1].

Таблиця 2

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу, складені на основі даних обласних річних звітів ГУ ДФС

№ з/п	Показники	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Вінницька	1034,15	11,03	2,51	1,87	23,0	33,0	97,0
2	Волинська	1011,25	10,79	2,60	1,95	24,0	54,0	91,0
3	Дніпропетровська	5690,70	49,60	3,15	34,43	26,0	34,0	96,0

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Донецька	5791,70	50,50	2,82	40,30	18,0	44,0	95,0
5	Житомирська	1164,80	14,40	2,83	2,43	22,0	44,0	93,0
6	Закарпатська	1094,2	1,52	1,99	1,47	3,4	8,4	98,0
7	Запорізька	2277,70	2,30	1,21	4,69	30,7	40,0	65,0
8	Івано-Франківська	1215,0	14,10	3,88	5,90	20,0	60,0	81,0
9	Київська	3052,80	19,18	1,67	5,73	32,0	32,0	61,0
10	Кіровоградська	1252,10	13,90	3,37	9,30	29,8	58,0	97,0
11	Луганська	3104,80	31,50	2,45	20,70	9,3	20,0	65,0
12	Львівська	3091,15	32,98	2,67	18,70	15,5	67,0	64,0
13	Миколаївська	1560,95	47,03	1,03	11,83	14,4	15,0	75,0
14	Одеська	2965,65	2,40	2,43	9,60	0,6	13,0	68,0
15	Полтавська	2911,40	36,18	2,91	0,97	30,7	20,0	66,0
16	Рівненська	1324,50	10,09	0,87	3,42	4,9	24,0	71,0
17	Сумська	1432,30	11,32	0,70	3,54	5,3	20,0	78,0
18	Тернопільська	892,95	11,48	2,51	6,59	16,8	9,0	97,0
19	Харківська	3486,40	37,83	1,88	29,90	22,3	40,0	67,0
20	Херсонська	1536,94	35,54	1,23	8,34	15,6	14,0	72,0
21	Хмельницька	1443,20	17,44	0,94	3,60	18,7	35,0	87,0
22	Черкаська	1485,30	0,87	1,01	21,28	8,2	30,0	82,0
23	Чернівецька	682,32	25,01	2,23	1,25	2,1	7,0	88,0
24	Чернігівська	3594,70	38,42	2,03	30,1	19,4	38,0	64,0

Дані було систематизовано за допомогою інструментів прикладного пакету STATISTICA і таким чином підготовлено до подальшого аналізу.

Дендрограму класифікації областей за показниками наведено на рис. 1. Уздовж горизонтальної осі наведено порядкові номери областей, що підлягають класифікації, а вздовж вертикальної осі відкладено відстані між об'єднаними об'єктами.

Слід зазначити, що саме дендрограма за методом Уорда дозволяє візуально розпізнати три групи (кластери) однорідних станів у спостережуваній сукупності даних, рис. 1.

З метою підтвердження висунутої на основі попереднього аналізу гіпотези щодо формування трьох груп, а також уточнення їхнього складу виникає необхідність у використанні методу k-середніх (K-meansclustering). Цей спосіб аналогічний методу «дисперсійного аналізу навпаки» у тому розумінні, що критерій значущості в дисперсійному аналізі порівнює міжгрупову мінливість із внутрішньогруповою при перевірці гіпотези про те, що середні в групах відрізняються одна від одної. У кластеризації методом k-середніх алгоритм переміщує об'єкти з одних кластерів до інших, щоб одержати найбільш значущий результат [1].

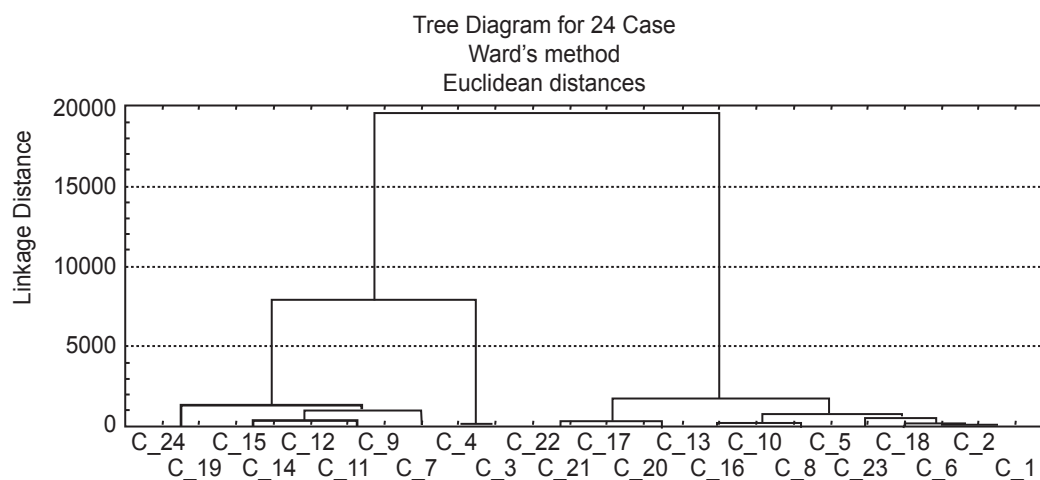


Рис. 1. Дендрограма класифікації за методом Уорда

За допомогою методу k-середніх було отримано дані щодо членів кластерів, що наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Відповідність регіонів України до кластерів

Кластер	Області України
1	Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Полтавська, Харківська, Чернігівська
2	Дніпропетровська та Донецька
3	Вінницька, Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька

Проаналізувавши отримані дані, можна зробити висновок про те, що кластер № 2 має найвищі показники, що характеризують якість виконуваних робіт працівниками ДПС, спрямованих на адміністрування ПДФО. Так, у Дніпропетровській та Донецькій областях спостерігаються найбільші обсяги надходжень ПДФО. Слід зазначити, що в даних регіонах України було проведено найбільшу кількість податкових перевірок, але при цьому має місце значний обсяг донарахувань суми ПДФО, що підлягає сплаті до бюджету, що у свою чергу свідчить про ефективність податкових перевірок. Незважаючи на те, що у Дніпропетровській та Донецькій областях відповідно 34 % та 44 % оскаржуваних рішень контролюючих органів стосується питань ПДФО, більше ніж у 95 % випадків справи вирішуються на користь контролюючих органів, що свідчить про їхній професіоналізм.

Що стосується першого кластеру, серед даних регіонів України спостерігаються дещо нижчі обсяги надходжень ПДФО, але при цьому – велика кількість поданих декларацій про майновий стан та доходи громадян, значні обсяги виконаних податкових перевірок, проте спостерігаються вдвічі нижчі показники донарахованої суми ПДФО порівняно з третім кластером. При цьому спостерігається значна кількість письмових звернень платників ПДФО щодо тлумачення норма законодавства з питань ПДФО. Це, у свою чергу, свідчить про недостатність висвітлення даних питань у засобах масової інформації. У зв'язку з великим навантаженням на працівників ДПІ щодо адміністрування ПДФО якість виконуваних робіт значно знижується, про що свідчать досить низькі показники вирішення оскаржуваних справ на користь податкових органів.

Третій кластер характеризується найнижчими показниками надходження ПДФО. Слід зазначити, що спостерігається досить значна кількість проведених перевірок, однак спостерігається низька результативність податкових перевірок. Показник вирішення оскаржуваних рішень на користь податкових органів свідчить про компетентність податківців.

Отже, висока якість адміністрування у Дніпропетровській та Донецькій областях більше схожа на виняток. Адже у більшості випадків спостерігається наступна ситуація: чим більше навантаження на роботу контролюючих органів, тим нижче якість виконуваних робіт, що пов'язано з неможливістю для податківців прослідкувати за виконанням усіх аспектів адміністрування ПДФО. Саме тому виникає необхідність у спрощенні системи адміністрування ПДФО. Що стосується податкових перевірок, то у більшості випадків спостерігається низька результативність їх проведення. Саме тому виникає необхідність у створенні більш якісної системи відбору платників ПДФО, що підлягають перевірці з метою зменшення витрат на проведення зазначених заходів.

Відтак, запропонований підхід до оцінки якості виконуваних робіт працівниками ДФСУ в рамках адміністрування ПДФО у регіональному розрізі, який відрізняється від існуючих застосуванням кластерного аналізу, дозволяє не лише поділити регіони на кластери за рівнем якості виконуваних робіт податківців, але й виявити недоліки у діяльності контролюючих органів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Чумакова О. О.

Література: 1. Коцюрубенко Г. М. Кластерний аналіз областей України в розрізі формування фінансових ресурсів домогосподарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>. 2. Методи багатовимірної статистики: факторний і кластерний аналізи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebk.net.ua/Book/synopsis/sotsiologiya/part2/025.htm>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 657.37:006.44

Руденко О. І.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність міжнародних стандартів фінансової звітності, мета розробки та їхнє визначення за українським законодавством; перераховано організації, які займаються розробкою стандартів; проведено порівняння міжнародних стандартів фінансової звітності із національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку України. Також зазначено головні проблеми та перспективи застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, національні стандарти бухгалтерського обліку.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность международных стандартов финансовой отчетности, цель разработки и их определения по украинскому законодательству; перечислено организации, занимающиеся разработкой стандартов; проведено сравнение международных стандартов финансовой отчетности с национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета Украины. Также отмечены главные проблемы и перспективы применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, национальные стандарты бухгалтерского учета.

Annotation. In the article the essence of international financial reporting standards, the purpose of the development and definition of the Ukrainian legislation; listed company engaged in the development of standards; a comparison of international financial reporting standards with the national regulations (standards) of accounting in Ukraine. Also marked the main problems and prospects of international financial reporting standards in Ukraine.

Keywords: accounting, financial reporting, international accounting standards, the national accounting standards.

Метою цієї статті є визначення проблем, пов'язаних з упровадженням міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні та окреслення перспектив, які відкриває застосування стандартів для українських підприємств.

Предметом даного дослідження є міжнародні стандарти фінансової звітності, а об'єктом – процес упровадження цих стандартів в Україні, а саме: проблеми та перспективи їхнього застосування.

Процес упровадження міжнародних стандартів в Україні вивчали багато науковців, серед яких: С. Голов, О. Сокіл, В. Костюченко та інші.

Актуальність даної статті полягає у тому, що на шляху інтеграції України до Європейського Союзу у західних інвесторів виникає підвищений інтерес до інвестицій в економіку нашої держави. Перехід на міжнародні стандарти відіграє важливу роль у залученні іноземного капіталу в економіку України, оскільки збільшує потенційний обсяг інвестування. Застосування таких стандартів забезпечує прозорість фінансової звітності, показує правдивість картини фінансового становища і результатів діяльності підприємств.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) являють собою набір документів (стандартів та інтерпретацій), призначених регламентувати правила складання фінансової звітності на базі зовнішніх користувачів для прийняття економічних рішень щодо того чи іншого підприємства [1].

Україна почала процес переходу на МСФЗ у 1998 р., коли було затверджено Програму реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів. З 1999 р. діє Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який визначає правові основи регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Але слід зазначити, що до 2011 р. українським законодавством взагалі не було зафіксовано визначення міжнародних стандартів фінансової звітності. І лише з підписанням Закону «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» міжнародні стандарти фінансової звітності визначені як документи, прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, якими визначено порядок складання фінансової звітності [2]. Крім того, у 2007 р. ухвалено Стра-

тегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, метою якої є вдосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу. Першими в Україні МСФЗ почали застосовувати банківські установи. У ст. 41 Закону України «Про Національний банк України» вказано, що НБУ встановлює обов'язкові для банківської системи стандарти ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що відповідають вимогам законів України та МСФЗ. Крім банків, публічні акціонерні товариства, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами.

Основними організаціями, які займаються розробкою й упровадженням МСФЗ є: Комітет з МСФЗ, Комітет з міжнародних стандартів аудиту та підтвердження достовірності інформації, Міжнародна федерація бухгалтерів. На рівні окремих держав упровадженням МСФЗ займаються різні урядові та неурядові організації, аудиторські компанії, їх об'єднання та профільні організації.

Міжнародні стандарти фінансової звітності впроваджені з метою забезпечення прозорості, зрозумілості і порівнянності звітів суб'єктів господарювання різних країн світу для закордонних інвесторів.

Стандарти містять не чітко прописані правила, а лише загальні принципи і підходи до відображення операцій і розкриття інформації, що дозволяє враховувати особливості національних економік. Однак це не завжди може трактуватися як їхня перевага, як може здаватися на перший погляд. Річ у тім, що МСФЗ враховують не досвід окремих країн стосовно ведення обліку та порядку складання звітності, а побажання насамперед країн – членів Комітету міжнародних стандартів фінансової звітності. Тому впровадження МСФЗ потребує розгляду певних питань, які досі не знайшли вирішення.

Відмінності в традиціях ведення бухгалтерського обліку та вимогах до складання та надання фінансової звітності країн світу викликають деякі незручності. Як вже зазначалося, МСФЗ відкидають досвід окремих країн у веденні обліку. І якщо міжнародні стандарти не застосовуються як національні, то наявні відмінності є скоріше недоліком.

До недоліків міжнародних стандартів відносять також багатоваріантність вибору джерел інформації для прийняття рішень, що призводить до непорозумінь між бухгалтерами-практиками та укладачами стандартів. Прикладом може слугувати процедура переоцінки активів. Згідно з МСФЗ 36 «Знецінення активів», активи підлягають переоцінці за наявності ознак, визначених цим стандартом. Однак указано, що зазначений перелік не є вичерпним та підприємство може самостійно обирати інші ознаки знецінення активів.

Звідси витікає ще одна проблема впровадження МСФЗ в Україні. Вона полягає у додаткових витратах на підготовку кваліфікованих кадрів з ведення обліку.

В Україні застосовуються як МСФЗ, так і Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО) [3]. Між цими стандартами є деякі відмінності. МСФЗ приділяє більшу увагу до деталей. Форми фінансової звітності практично не відрізняються від національних, але МСФЗ передбачає велику кількість приміток для більш детального розкриття сутності операцій. Наприклад, П(С)БО не вимагають розкриття інформації про суми невикористаних кредитних коштів; про кошти, що належать до часток участі в спільній діяльності; МСФЗ містять більш докладні вимоги до розкриття інформації про облікову політику та інше. Крім того, МСФЗ слугують для відображення об'єктивної інформації про поточний фінансовий стан підприємства, тому вимагають відображення даних про реальну, тобто справедливу (ринкову) вартість активів і зобов'язань.

Як уже зазначалося, МСФЗ увібрали в себе досвід різних систем звітності. Це, у свою чергу, спричинило те, що міжнародні стандарти передбачають основний і альтернативний підходи до визнання та оцінки активів, зобов'язань і капіталу. Наприклад, основним методом при визначенні підходу до капіталізації відсотків за борговими зобов'язаннями признається списання відсотків відразу, а альтернативним – їхня капіталізація. Звісно, для більш зручного порівняння звітностей різних компаній перевагу краще віддавати основному підходу. Однак підприємства мають право самостійно обирати, який з підходів застосовувати в конкретних ситуаціях, але при цьому обов'язково обґрунтувати свій вибір. Наразі проводиться робота зі скорочення кількості альтернатив для підвищення прозорості фінансової звітності.

Ще один недолік МСФЗ обумовлений тим, що спочатку вони не враховували особливості тієї чи іншої галузі господарювання. Лише з кінця 1990х рр. почали створювати спеціалізовані стандарти. Сьогодні в системі МСФЗ діють кілька вузькоспеціалізованих стандартів [4]. Такими є: МСФЗ 4 «Договори страхування»; МСФЗ 11 «Договори будівельного підряду»; МСФЗ 30 «Розкриття інформації банками і фінансовими установами»; МСФЗ 41 «Сільське господарство».

Особливістю МСФЗ є те, що вони орієнтовані тільки на комерційні підприємства [5], тобто не регулюють складання звітності громадськими, бюджетними, благодійними та іншими некомерційними організаціями.

Також МСФЗ не прийнятні для використання середнім і малим бізнесом через високі витрати на складання комплексу звітності за вимогами міжнародних стандартів порівняно з доходами таких підприємств.



Використання МСФЗ має беззаперечно позитивні перспективи. Запровадження МСФЗ сприяє наступному: формуванню звітності для інвесторів у стислі терміни з високою точністю інформації та мінімальними витратами, якщо підприємство належить до крупного бізнесу; надає можливість для об'єктивної оцінки стану підприємства; дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення; складаючи звітність за міжнародними стандартами, будь-яке підприємство отримує репутацію новатора і сумлінного партнера на міжнародному рівні.

Підводячи підсумки, зазначимо, що в умовах глобалізації світової економіки впровадження МСФЗ є необхідною передумовою інтеграції України в світове господарство. Однак існують певні проблеми щодо застосування МСФЗ на окремих підприємствах, зокрема стосовно того, що кожне підприємство веде власний управлінський облік, високі витрати для підприємств малого та середнього бізнесу на складання звітності за вимогами МСФЗ, неможливість застосування стандартів на некомерційних підприємствах та інше. Але існує також ряд переваг, що робить упровадження МСФЗ доцільним і сприяє кращому розвитку підприємництва в Україні та економіки держави в цілому.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовникова Ю. С.

Література: 1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123447. 2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» : Закон України від 12.05.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3332-17>. 3. Офіційний сайт Незалежної асоціації банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf>. 4. Сокіл О. Г. Головні аспекти та критерії галузевої системи фінансового обліку агропромислового виробництва України / О. Г. Сокіл // Ефективна економіка : електрон. наук. фах. видання Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2011. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=836>. 5. Міжнародні стандарти фінансової звітності (редакція від 12.03.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010.



ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

УДК 336.221

Рухадзе Г. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто основні тенденції податкової політики України в період реформування, питання про вдосконалення податкової системи, що відповідає стратегії євроінтеграційного розвитку країни. Визначено необхідність реформування податкової політики та податкової системи в цілому. Приведено деякі шляхи вдосконалення проблемних питань, пов'язаних із податковою політикою України.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, інтеграція, бюджет, податки, прями та непрямі податки, податок на доходи фізичних осіб, база оподаткування.

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции налоговой политики Украины в период реформирования, вопросы о совершенствовании налоговой системы, отвечающей стратегии евроинтеграционного развития страны. Определена необходимость реформирования налоговой политики и налоговой системы в целом. Приведены некоторые пути совершенствования проблемных вопросов, связанных с налоговой политикой Украины.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, интеграция, бюджет, налоги, прямые и косвенные налоги, налог на доходы физических лиц, база налогообложения.

Annotation. The article deals with the main trends of tax policy of Ukraine in the period of reforms, the issues of improving the tax system that meets EU integration strategy of development of the country. The necessity of reforming the tax policy and the tax system as a whole. Are some ways to improve the problematic issues related to the tax policy of Ukraine.

Keywords: tax policy, tax system, integration, budget, taxes, direct and indirect taxes, the tax on personal income tax base.

Податкова політика відіграє важливу роль у забезпеченні виконання державою своїх функцій та представляє собою діяльність держави у сфері встановлення та стягнення податків, зборів та обов'язкових платежів. Загальна стратегія податкової політики повинна включати пріоритетні цілі, пов'язані з функціонуванням системи оподаткування, та методи їх досягнення. Податкова політика має передусім сприяти росту обсягів накопичення, створення умов, які полегшують оновлення капіталів підприємства.

Питання про вдосконалення податкової системи, що відповідає стратегії євроінтеграційного розвитку країни, сприяє інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання, знаходиться в центрі уваги наукової та громадської думки з часу здобуття незалежності України. Особливо сьогодні, на державному рівні визнано гостроту проблеми оподаткування, пов'язаної з надмірністю податкового тягаря, що є однією з причин фінансової нестабільності підприємств, зменшення сукупного попиту, частини податкових надходжень до бюджету й економічної кризи.

Стан національної економіки на сьогодні вимагає реалізації ефективної податкової політики держави, постійного планування та контролю за податковими надходженнями до Зведеного та Державного бюджетів України. Проте в державі досягти ефективності у формуванні та реалізації податкової політики можливо лише за умови стабільного податкового законодавства, яке є її базовою основою. На жаль, упродовж 24 років незалежності в Україні тривав досить важкий законодавчий процес щодо розробки, обговорення та прийняття Податкового кодексу України. Як наслідок, українська економіка до прийняття цього документу розвивалась на основі прийнятих законів щодо оподаткування, що призвело до виникнення багатьох проблем: наявності великої кількості законодавчих актів, суперечливості законів у податковому регулюванні, недосконалості законодавства, низької поінформованості суб'єктів господарювання тощо.

Аналіз останніх публікацій свідчить про великий інтерес вітчизняних науковців до оцінки податкової політики держави, проведених податкових реформ та їх наслідків на розвиток країни, оскільки цим проблемам присвячено численні публікації таких українських учених, як-от: Л. В. Барабаш, О. Д. Василик, Д. В. Веремчук, А. І. Крисоватий, Я. В. Литвиненко, С. В. Сарана та інші.

Мета дослідження полягає у визначенні шляхів покращення податкової політики країни на основі оцінки сучасних тенденцій її реформування та вдосконалення.

Система оподаткування України розвивається поступово, зміни, які відбувалися за роки незалежності, були позитивні: кількість податків було зменшено, податкові ставки знижено, зменшилась також кількість звільнень від оподаткування, водночас розширилась база оподаткування, значно поліпшилось надходження податків.

Однак у сучасних умовах податкова система України має низку недоліків:

- 1) значна складність і суперечливість податкової системи;
- 2) фіскальна спрямованість податкової системи і недостатня орієнтація регулюючої функції на стале економічне зростання;
- 3) складна, неоднорідна та нестабільна нормативно-правова база оподаткування, а також неузгодженість і суперечливість окремих законодавчих норм;
- 4) значна нерівномірність розподілу податкового тягаря через наявність великої кількості податкових пільг та існування різноманітних схем ухилення від сплати податків;
- 5) непрозорість податкового регулювання.

Зазначені недоліки призводять до таких проблем у системі оподаткування України, як-от: податкова заборгованість платників перед бюджетом і державними цільовими фондами; бюджетна заборгованість з відшкодування ПДВ; ухилення від оподаткування; нерівномірне податкове навантаження, найбільшу частку якого покладено на законослужняних платників.

Але найголовнішим недоліком є те, що існуюча система пригнічує підприємництво. Сьогодні в Україні для добросовісної сплати всіх податків та зборів підприємство зобов'язане перераховувати до бюджету 40–46 % створеної на ньому доданої вартості. Навіть розвиненим країнам із стабільним соціально-економічним становищем такий рівень не властивий і зазвичай призводить до низьких темпів економічного зростання. Українським підприємствам, на відміну від західних, доводиться пристосовуватися до змін у відносинах власності, опановувати принципи корпоративного управління, адаптуватися до конкуренції. За умов існування несприятливого податкового режиму це є маловірогідним, що і підтверджується вітчизняною практикою.



Ще однією проблемою реалізації напрямів податкової політики є існуючі негативні риси чинного законодавства, а саме: велика чисельність нормативних документів і невідповідність законів та підзаконних актів, які регулюють податкові відносини; нестабільність податкового законодавства, а саме: численні зміни та поправки до існуючих законів; відсутність регулюючої функції та зосередження на фіскальній ролі податків; наявність законів, які належать до інших галузей права, але торкаються питань регулювання податкових відносин; відсутність достатніх правових гарантій для учасників податкових відносин.

Податок на доходи фізичних осіб є одним із трьох основних джерел наповнення зведеного бюджету країни, тому варто розглянути шляхи вдосконалення оподаткування даного податку.

Згідно з проведеними дослідженнями науковців, в Україні загальне податкове навантаження (сума всіх зарплатних податків) становить 50 %, тоді як середній рівень оподаткування фізичної особи в Європі становить 36 % [2, с. 146]. В європейських країнах основними платниками виступають заможні верстви суспільства, тоді як в нашій країні близько 50 % даного виду податків припадає на найбільш бідні верстви населення. Тому зараз основним завданням є зниження рівня податкового навантаження хоча б до середньоевропейського рівня.

Згідно з практикою, податок на доходи фізичних осіб в Україні не відповідає рівню аналогічних податків в різних країнах як за ступенем досягнення економічного ефекту, так і за виконанням соціальної справедливості при його застосуванні. В Україні існує проблема диференціації платників податків, оскільки основну частку податку на доходи фізичних осіб сплачують найбільш бідні верстви населення.

Відповідно до наявних проблем, основними завданнями податкової реформи в Україні мають бути:

- 1) формування нового інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом;
- 2) підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, покращення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків;
- 3) забезпечення більш рівномірного розподілу податкового тягаря між платниками податків.

Отже, реформа, пов'язана зі зменшенням податкового тиску на доходи населення може допомогти вивести частину доходів фізичних осіб з тінізації та більш ефективно диференціювати платників податків.

Реформування податкової системи потребує виважених, заснованих на детальних дослідженнях, ефективних реформах, які дозволять зробити податкову систему більш прозорою та стабільно. Вдосконалення системи оподаткування податку на доходи фізичних осіб, одного з основних джерел доходів бюджету, є одним із важливих кроків у формуванні ефективної податкової політики.

Враховуючі усі визначені недоліки, зрозуміло, що необхідне реформування податкової політики, а саме: перетворення її з суто фіскального інструменту на ефективний засіб соціально-економічної стратегії держави. Податкова система має стимулювати інноваційну та інвестиційну діяльність, що потребує зменшення податкового тиску, посилення захисту платників податків, максимальне спрощення процедури оподаткування.

Удосконалення напрямів податкової політики необхідно проводити через послаблення податкового тиску щодо тих, хто платить податки та інвестує кошти у виробництво. Для цього необхідно насамперед знизити кількість податків, як і планувалося Кабміном з 22 до 9, а не до 17, як сталося після зміни до Податкового кодексу України, які Верховна Рада України прийняла 28 грудня. З іншого боку, необхідно полегшити податковий тиск.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Найдено О. Є.

-
- Література:** 1. Веремчук Д. В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки / Д. В. Веремчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми, 2010. – Вип. 28. – С. 37–45. 2. Золотько І. А. Податкова система України : навч.-метод. посібник / І. А. Золотько. – К. : КНЕУ, 2000. – 192 с. 3. Крисоватий А. І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії та практики : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / А. І. Крисоватий. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 437 с. 4. Колотуха С. Адаптація податкового законодавства до європейських стандартів – лише перший крок / С. Колотуха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.kr.ua/integration/110106/index.html>. 5. Литвиненко Я. В. Податкова політика : навч. посібник / Я. В. Литвиненко. – К. : МАУП, 2003. – 224 с. 6. Огоновський А. Р. Система податків в Україні та основні напрями її реформування / А. Р. Огоновський // Науковий вісник. – 2012. – № 17.7. – С. 228–238.



ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.6

Світлична О. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття організації внутрішнього аудиту основних засобів, розкрито необхідність здійснення останнього на підприємствах України, показано цілі роботи відділу внутрішнього аудиту та користувачів даного виду аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, аудитор, підприємство, відділ внутрішнього аудиту, основні засоби.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия организации внутреннего аудита основных средств, раскрыта необходимость осуществления последнего на предприятиях Украины, показаны цели работы отдела внутреннего аудита и пользователей данного вида аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, аудитор, предприятие, отдел внутреннего аудита, основные средства.

Annotation. The essence of the concept of internal audit, plant and equipment, disclosed the need for the latter on the enterprises of Ukraine, shows the purpose of the work of Internal Audit and users of this type of audit.

Keywords: internal audit, the auditor, the company, the internal audit department, plant and equipment.

В сучасних умовах реформування економіки набувають вагомості актуальності проблеми обліку основних засобів. Адже з'являється необхідність ознайомити інвесторів з достовірною і точною інформацією про стан основних засобів і ефективність їхнього використання, а система обліку і контролю не відповідає вимогам ринку.

Основними напрямками фінансово-економічного аналізу основних засобів внутрішнього аудиту можуть бути: аналіз інвестиційного потоку в основні засоби, аналіз ефективного використання основних засобів, аналіз витрат при утриманні й експлуатації основних засобів.

Вибір даної теми зумовлено значною кількістю теоретичних і практичних питань щодо проведення внутрішнього аудиту основних засобів на підприємстві.

Внутрішній аудит слід розглядати як невід'ємну частину загальної системи управління. Служба внутрішнього аудиту створюється на підприємстві для виконання контрольних функцій залежно від мети і завдань, покладених на внутрішніх аудиторів керівництвом підприємства.

Внутрішній аудит основних засобів спрямований на вирішення завдань, пов'язаних із: правильністю відображення в обліку надходження, наявності та вибуття (ліквідації) основних засобів; перевіркою організації відповідного зберігання, охорони, попередження псування основних засобів; формуванням первісної вартості основних засобів; дотриманням вимог щодо документального оформлення операцій в бухгалтерському обліку; доцільності застосування методів амортизації.

Для вирішення поставлених завдань внутрішнім аудиторам необхідно розробити комплексну технологію проведення перевірки операцій з основними засобами. Технологія проведення внутрішнього аудиту має складатися з визначення класифікації та особливостей групування основних засобів, інформаційного забезпечення, яке спрямоване на розкриття питань, пов'язаних з проведенням аудиту, а також виокремлення основних етапів і напрямів проведення перевірок за планом та програмою внутрішнього аудиту.

Для отримання уявлення про ефективність внутрішнього контролю основних засобів з урахуванням напрямків контролю аудиторів слід зробити «Тест оцінки стану внутрішнього контролю основних засобів».

Виокремити основні порушення операцій з обліку основних засобів та отримати аудиторські докази можливо за допомогою наступних методів внутрішнього аудиту: інвентаризації, яка використовується для підтвердження фактичної наявності та стану основних засобів. В ході перевірки аудитори можуть самі здійснювати

- інвентаризацію або спостерігати за процесом її проведення;
- перерахунок даних для підтвердження достовірності арифметичних підрахунків з обліку основних засобів, відповідності їхньої кількості, відображених в первинних документах і облікових реєстрах бухгалтерського обліку;
- підтвердження, яке використовується для отримання інформації про правильне відображення в бухгалтерському обліку проведених господарських операцій на рахунках обліку основних засобів;



- перевірки дотримання правил обліку окремих господарських операцій, що застосовується при контролі за обліковими роботами, які виконуються бухгалтерією та кореспонденцією рахунків з руху основних засобів;
- усне опитування, яке використовується в ході отримання відповідей на запитання аудитора для попередньої оцінки стану обліку основних засобів;
- перевірку документів, яка застосовується аудитором для підтвердження правильності відображення в бухгалтерському обліку надходження, наявності і вибуття основних засобів, а також обґрунтованості їхньої оцінки і своєчасності відображення в регістрах бухгалтерського обліку; дослідження використовується в ході перевірки операцій, відображених у первинному обліку, журналах-ордерах, відомостях, Головній книзі, фінансовій звітності.

Особливу увагу слід приділяти відповідності сум оборотів і залишків в регістрах синтетичного і аналітичного обліку; аналітичні процедури застосовуються при зіставленні наявності основних засобів в різні періоди, даних звіту про їхній рух з даними бухгалтерського обліку при оцінці співвідношень між різними статтями звіту і порівнянні їх з даними за попередні періоди.

Відтак, аудитору при перевірці бухгалтерської інформації щодо основних засобів підприємства необхідно провести перевірку всіх можливих операцій з основними засобами на підприємстві.

Головним недоліком деталізованого аудиту є його масштабність. Даний недолік може бути усунено за допомогою змішаної методики основних засобів та поділено виконання аудиту на етапи.

Весь процес проведення аудиту основних засобів можна відобразити у вісім етапів:

1. Визначення наявності всіх заявлених у документах об'єктів основних засобів і достовірність оцінки даних об'єктів обліку.
2. Перевірка правильності документального оформлення, доцільність і законність придбання, повноти, правильності оцінки і своєчасність оприбуткування основних засобів, які надійшли на підприємство.
3. Перевірка правильності застосування способів нарахування амортизації, а також термінів її нарахування.
4. Необхідно перевірити правильність обліку переоцінки основних засобів, використовуючи для цього документи, які підтверджують ринкові ціни, розрахунки переоцінки, ж/о № 4.
5. Внутрішній аудитор повинен перевірити операції з ремонту основних засобів.
6. Аудитор здійснює перевірку операцій з вибуття основних засобів.
7. Здійснити перевірку об'єктів основних засобів, які передані (взяті) в оперативну (фінансову) оренду.
8. Проведення аналізу ефективності використання основних засобів в акціонерному товаристві.

Виокремлені етапи проведення внутрішнього аудиту основних засобів, запропоновані у статті, дозволять своєчасно виявити та попередити порушення, а також внести необхідні зміни до облікової політики на підприємстві. Внутрішній аудит основних засобів повинен бути спрямований на збір аудиторських доказів, проведення аналізу, застосування моделей і методів з метою розробки рекомендацій щодо оптимізації роботи облікового апарату, а також напрямів підвищення ефективності управління основними засобами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Бычкова С. М. Практический аудит / С. М. Бычкова, Т. Ю. Фомина; [под. ред. С. М. Бычковой]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2009. – 176 с. 2. Волкова А. А. Внутренние стандарты аудита – особенности разработки и преимущества применения (на примере основных средств) / А. А. Волкова, А. Р. Идрисова, Р. К. Шайдуллов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 2, № 6. – С. 95–98. 3. Ивашкевич В. Б. Практический аудит : учеб. пособие / В. Б. Ивашкевич. – М. : Магистр, 2010. – 286 с. 4. Немченко В. В. Практичний курс внутрішнього аудиту : підручник / В. В. Немченко, В. В. Хомутенко, А. В. Хомутенко; [під ред. В. В. Немченко]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с. 5. Сагайдак Р. А. Організація внутрішнього аудиту і оцінка його ефективності сільськогосподарських підприємств / Р. А. Сагайдак // Облік і фінанси АПК: бухгалтерських портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1038/35/>. 6. Соколов Б. Н. Внутренний аудит и контроль: организация, методика, практика / Б. Н. Соколов – М. : ИД «Бухгалтерский учет», 2010. – 272 с.



ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

УДК 336.225.673(477)

Севостьянова О. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто визначення податкового контролю деяких авторів, які досліджували питання податкового контролю. Виявлено проблеми здійснення податкового контролю та було запропоновано шляхи вдосконалення податкового контролю.

Ключові слова: податковий контроль, ухилення від оподаткування, Податковий кодекс України, проблеми податкового контролю, перевірки, звірки, ухилення.

Аннотация. В статье рассмотрены определения налогового контроля некоторых авторов, которые исследовали вопросы налогового контроля. Выявлены проблемы осуществления налогового контроля и были предложены пути усовершенствования налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, уклонение от налогообложения, Налоговый кодекс Украины, проблемы налогового контроля, проверки, сверки, уклонения.

Annotation. The article deals with the definition of the tax control of certain authors who investigated the issues of tax control. The problems of tax control and proposed ways to improve the tax control.

Keywords: tax control, tax evasion, the Tax Code of Ukraine, problems of tax control, inspection, verification, evasion.

В умовах нестачі фінансових ресурсів на рівні держави, суб'єктів господарювання і домогосподарств, незадовільного стану наповнення державного і місцевих бюджетів, бюджетів загальнодержавних спеціалізованих фондів особливої уваги потребують питання вирішення проблем, удосконалення, підвищення дієвості та ефективності податкового контролю. Податковий контроль як складова системи податкового адміністрування є необхідним, оскільки він спрямований на підтримку нормального функціонування фіскальної системи держави через виявлення порушень податкового законодавства, виправлення цих відхилень стягнення заборгованості, запобігання негативним явищам у майбутньому. Ефективність податкового контролю є однією з ключових умов підтримки усієї системи державного податкового менеджменту.

Питання податкового контролю досліджено у працях О. Жигаленко, Д. Реви, Д. Французова та інших. Кожен із дослідників у своїх працях наводить власне тлумачення сутності податкового контролю, його теоретико-методологічних засад, критеріїв оцінювання його ефективності.

В інтерпретації Д. Реви податковий контроль є одним із видів фінансового контролю, що здійснюється у сфері державного управління оподаткуванням, який становить собою діяльність уповноважених державою суб'єктів по встановленню стану виконання вимог чинного податкового законодавства особами, на яких покладено обов'язок щодо обчислення, сплати, утримання та перерахування податків, зборів (обов'язкових платежів), виявленню відхилень у їхній діяльності від установлених вимог, їхніх припинення й усунення, а також щодо відновлення порушених прав держави та територіальних громад на своєчасне і повне одержання відповідних сум податкових платежів і недопущення таких порушень у майбутньому [4, с. 76].

О. Жигаленко тлумачить податковий контроль як організацію контрольної діяльності з виконання податкових зобов'язань, запобігання та припинення податкових правопорушень і відшкодування втрат бюджету, понесених через недотримання цих вимог у рамках реалізації встановлених заходів відповідальності [2].

Д. Французов вважає, що державний податковий контроль – це інститут суспільного (державного) сектора, що забезпечує контроль за процесом формування і використання державних (включаючи муніципальні) фінансових коштів і матеріальних засобів, що здійснює аналіз ефективності використання державних ресурсів усіх видів, здатний законними шляхами захищати фінансові інтереси своєї держави та її громадян, стимулювати більш ефективне використання державних і муніципальних коштів [6]. Поряд із цим він зазначає, що державний податковий контроль є реалізацією права захищати фінансові інтереси держави в частині формування доходів державного бюджету і бюджетів державних позабюджетних фондів, а також фінансові інтереси суб'єктів господарювання за допомогою податкового регулювання через систему законодавчих, організаційних, адміністративних і правоохоронних заходів.

Тому метою даної статті є дослідження проблем податкового контролю в Україні, аналіз та визначення напрямів удосконалення системи податкового контролю в Україні.

В сучасних умовах розвитку країни важливим елементом регулювання економіки є державний податковий контроль, він забезпечує ефективне функціонування фінансової системи та, як результат, сприяє формуванню, наповненню і використанню фінансових ресурсів бюджетів різних рівнів.

Податковим кодексом України (далі – ПКУ) податковий контроль визначено як систему заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових і касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1].

Це визначення має певний недолік, оскільки не включає у себе важливу функцію, яку виконують податкові органи під час здійснення процедури податкового контролю, а саме – правильність складання та своєчасність подання податкових декларацій (розрахунків) [3].

Податковий контроль здійснюється органами доходів і зборів, до складу яких входять і підрозділи податкової міліції. Згідно з нормами п. 61.3 ст. 61 ПКУ, органи Служби безпеки України, внутрішніх справ, податкової міліції, прокуратури та їх посадові особи не можуть брати безпосередньої участі у проведенні податкових перевірок.

Податковий контроль здійснюється шляхом:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів;
- перевірок і звірок відповідно до вимог Податкового кодексу, а також перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин [1].

Але існує заперечення: згідно з нормами п. 73.5 ст. 73 ПКУ, зазначено, що зустрічні звірки не є перевітками і проводяться в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Податкові перевірки забезпечують безпосередній контроль за повнотою і правильністю обчислення податків і зборів, який може бути реалізований тільки шляхом порівняння податкових розрахунків (декларацій), які подають платники податків, з фактичними даними їхньої фінансово-господарської діяльності.

Однією з основних проблем стосовно даної теми є прийняття і дія великої кількості законодавчих актів, що регулюють відносини у сфері оподаткування, часті їх зміни, неоднозначність тлумачення їхніх норм створюють значні перешкоди в практичній діяльності як для суб'єктів оподаткування, так і для органів контролю. До того ж, недостатній рівень підготовленості значної частини працівників державних податкових інспекцій та податкової міліції не дає можливості вести активну боротьбу зі зловживанням у сфері оподаткування.

Автором було обґрунтовано проблеми в сфері податкового контролю, що існують на даний час:

- недосконалість нормативна база;
- існування тіньової економіки (ухилення від сплати податків легальними та нелегальними способами);
- складність проведення перевірок органами державної фіскальної служби;
- хабарництво, зловживання службовим становищем, що є підґрунтям для корупційних проявів;
- низька компетенція як платників податкових платежів, так і деяких робітників податкових органів;
- недостатня кількість електронно-обчислювальної техніки.

Аналіз практики діяльності вітчизняних підприємств дає змогу виокремити найбільш загальні способи ухилення від сплати податків:

- неподання документів, пов'язаних із обчисленням і сплатою податкових зборів і обов'язкових платежів до бюджетів чи державних цільових фондів (наприклад, декларацій, бухгалтерських звітів і балансів тощо);
- приховування об'єктів оподаткування; заниження об'єктів оподаткування;
- заниження сум податків, зборів, обов'язкових платежів, які підлягають сплаті у відповідний бюджет чи фонд;
- приховування втрати підстав на пільги з оподаткування [5, с. 26].

Особливістю чинного Податкового кодексу України є саме неузгодженість та суперечливість окремих статей кодексу. Це стосується і статті 75 ПКУ. Контролюючі органи мають право проводити камеральні, документальні (планові або позапланові; виїзні або невиїзні) та фактичні перевірки [1]. Але в переліку не зазначено, що існує електронна перевірка.

Податковий контроль має не лише виявляти існуючі недоліки, проблеми та невирішені питання, але й запобігати їх виникненню.



Найважливішим фактором підвищення ефективності контрольної роботи податкової інспекції є вдосконалення діючих процедур контрольних перевірок. Необхідними ознаками будь-якої дієвої системи податкового контролю є:

1) наявність ефективної системи відбору платників податків для проведення документальних перевірок, що дає можливість обрати найбільш оптимальний напрям використання обмежених кадрових і матеріальних ресурсів податкової інспекції, досягти максимальної результативності податкових перевірок при мінімальних витратах зусиль і коштів за рахунок відбору для перевірок таких платників податків, імовірність виявлення податкових порушень у яких представляється найбільшою;

2) застосування ефективних форм, прийомів і методів податкових перевірок, заснованих як на розробленій податковим відомством єдиній комплексній стандартній процедурі організації контрольних перевірок, так і на міцній законодавчій базі, що надає податковим органам широкі повноважень у сфері податкового контролю для впливу на недобросовісних платників податків;

3) використання системи оцінки роботи податкових інспекторів, що дозволяє об'єктивно врахувати результат.

Необхідно також зазначити, що ефективним засобом зменшення порушень податкового законодавства є підвищення свідомості платників податків та знання в сфері оподаткування.

У цілому, можна зробити висновок, що, незважаючи на модернізацію Державної податкової служби, все ще мало уваги приділяється зниженню витрат на персонал і підвищенню якості перевірок, здійснюваних податковими органами. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми, на думку автора, є впровадження більш сучасних індивідуальних систем і технологій.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Найденко О. Є.

Література: 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230. – С. 1–56. 2. Жигаленко О. В. Ефективність податкового контролю в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. В. Жигаленко. – К., 2009. – 24 с. 3. Найденко О. Є. Податковий контроль : навч. посібник / О. Є. Найденко. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 224 с. 4. Рева Д. В. Правове регулювання податкового контролю в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Д. В. Рева. – Х. : НЮАУ, 2005. – 20 с. 5. Сігаєв А. Ефективність податкового контролю : проблеми і перспективи / Л. Сігаєв // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 24–31. 6. Французов Д. В. Организация налогового контроля в системе государственного регулирования: автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Д. В. Французов. – М., 2008. – 23 с.



ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УКРАИНЕ

УДК 336.025

**Сергиенко В. В.
Карпенко Т. В.**

Студенты 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье проведен анализ современного состояния и проблем функционирования государственного финансового контроля в Украине на различных уровнях субъектов бюджетного процесса. На основе обобщенных проблем определены перспективы развития государственного финансового контроля с учетом международных принципов организации финансового контроля.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, финансовое нарушение, финансовые отношения, бюджетные средства, деньги, имущество.*

Анотація. У статті проведено аналіз сучасного стану та проблем функціонування державного фінансового контролю в Україні на різних рівнях суб'єктів бюджетного процесу. На основі узагальнених проблем визначено перспективи розвитку державного фінансового контролю з урахуванням міжнародних принципів організації фінансового контролю.

Ключові слова: *державний фінансовий контроль, фінансове порушення, фінансові відносини, бюджетні кошти, гроші, майно.*

Annotation. *The article analyzes the current state and problems of the functioning of the state financial control in Ukraine at different levels of the subjects of the budget process. On the basis of the generalized problems identified prospects of development of the state financial control in accordance with international principles of the organization of financial control.*

Keywords: *state financial control, financial violation, financial relations, budget, money, possessions.*

Актуальность темы заключается в том, что на современном этапе состояние финансового контроля в Украине тревожно. Хотелось бы определить, в первую очередь, особенности финансового контроля. А так же разобраться в проблемах функционирования финансового контроля.

Цель данного исследования – дать общее представление о финансовом контроле, его методах и формах. Определить особенности финансового контроля, а также проблемы на современном этапе. Предметом изучения является сущность финансового контроля, его организация и функционирование. Объектом изучения работы является финансовый контроль.

В настоящее время в Украине складывается новый тип государственности. Одна из основных функций государственного управления – создание и поддержание эффективной финансовой системы и, соответственно, адекватной системы финансового контроля.

Проблема переориентации финансового контроля, его адаптация к новым условиям является, на наш взгляд, одной из основных на сегодня, потому что он касается как государства (так как с его помощью государство увеличивает собираемость налогов), так предприятия, организации и учреждения (которые с помощью финансового контроля могут сократить свои расходы, увеличивая таким образом свою прибыль).

Как свидетельствует мировой опыт, цивилизованное экономическое развитие возможно только при соблюдении установленных государством законов и норм и защите интересов граждан. Соблюдение экономическими субъектами действующего законодательства, эффективное распоряжение управляющими им собственностью необходимо контролировать. Именно поэтому в развитых странах уделяется такое внимание вопросам организации финансового контроля всех сторон экономической жизни и особенно сферы государственных финансов.

Финансовый контроль – совокупность мероприятий, проводимых уполномоченными органами по проверке законности, целесообразности и эффективности функционирования денежных фондов, реализации финансовых отношений. Финансовый контроль включает проверку: соблюдения требований экономических законов, оптимальности пропорций распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и национального дохода; составления и исполнения бюджета (бюджетный контроль); финансового состояния и эффективного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятий и организаций, бюджетных учреждений, а также налоговый контроль; другие направления [14].

В государствах тоталитарного типа формы организации и цели финансового контроля подчинены интересам правящей администрации. Государственный контроль носит глобальный и повсеместный характер и преследует чисто фискальные цели. В странах с переходной экономикой, к которым в настоящее время принадлежит Украина, экономико-правовая организация финансового контроля имеет специфические черты. Такие государства постепенно отходят от тоталитарности государственного финансового контроля и создают правовую основу для его организации. Так, помимо института счетных палат и налоговых ведомств, присущих развитым странам, современная система государственного финансового контроля Украины включает и ряд других специальных органов [8].

Система органов государственного финансового контроля в Украине находится на стадии формирования. Хотя основные ее элементы уже сложились и действуют, совершенствуя свою внутреннюю структуру и уточняя свое место в общегосударственной системе контроля вообще. Как и в других государствах, финансовый контроль в Украине осуществляется органами законодательной власти, органами исполнительной власти, специальными органами государственного финансового контроля, а также негосударственными специализированными организациями.

Государственный финансовый контроль в Украине основывается на Конституции Украины [11], Гражданском, Налоговом и Бюджетном кодексах Украины, законах и законодательных актах Украины и органов местного самоуправления.



Главной целью государственного финансового контроля в Украине является установление соответствия практики управления финансовыми ресурсами во всех сферах производства и распределения общественного продукта задачам финансовой политики государства.

Важнейшая обязанность государственного финансового контроля в Украине состоит в обеспечении органов государственной власти и обществ всеобъемлющей и достоверной информацией о формировании и использовании государственных средств.

Объектами государственного финансового контроля в Украине являются денежные отношения, возникающие в связи с формированием финансовых ресурсов в распоряжении государства (и его организаций) и использованием этих средств на удовлетворение нужд государства и всего общества [10].

Государственному финансовому контролю в Украине подлежат:

- органы государственной власти (в том числе их аппараты);
- государственные предприятия и учреждения, а также предприятия, учреждения и организации с участием государства;
- предприятия, организации, учреждения, финансируемые за счет бюджетных средств или получающие государственные субсидии;
- государственные бюджетные и внебюджетные фонды;
- органы местного самоуправления, предприятия и организации вне зависимости от видов и форм собственности, а также физические лица, если они получают, перечисляют, используют государственные средства или управляют ими, имеют предоставленные законодательством или органами государственной власти налоговые, таможенные или иные льготы и преимущества;
- общественные объединения, негосударственные фонды и иные негосударственные некоммерческие организации в части, связанной с получением, перечислением, использованием государственных средств или управлением ими, а также в части предоставленных законодательством или органами государственной власти налоговых, таможенных и иных льгот и преимуществ;
- предпринимательские структуры и физические лица в части уплаты налогов и осуществления деятельности, регулируемой государством [2].

Мировое сообщество на основе многолетнего опыта разработало основные принципы организации государственного финансового контроля, к реализации которых стремится каждое современное цивилизованное государство. Эти принципы изложены в Лимской декларации ИНТОСА. К ним относятся такие универсальные принципы, как независимость и объективность, компетентность и гласность. Независимость контроля должна быть обеспечена финансовой самостоятельностью контрольного органа, более длительными по сравнению с парламентскими сроками полномочий руководителей органов контроля, а также их конституционным характером. Объективность и компетентность подразумевают неукоснительное соблюдение контролерами действующего законодательства, высокий профессиональный уровень работы контролеров на основе строго установленных стандартов проведения ревизионной работы. Гласность предусматривает постоянную связь государственных контролеров с общественностью и средствами массовой информации.

Эффективность финансового контроля — сложная экономическая категория. Она характеризуется определенными критериями и показателями.

В настоящее время работа органов государственного финансового контроля в Украине характеризуется несогласованностью и разобщенностью, отсутствием четкого взаимодействия. И связано это в первую очередь с тем, что не сформирована целостная система контроля за финансовыми потоками и использованием государственной и муниципальной собственности. Статус и полномочия контрольных органов определяют многочисленные правовые акты, зачастую допускающие дублирование и параллелизм при выполнении соответствующих функций. Разумеется, такая ситуация весьма негативно сказывается на народнохозяйственном развитии.

В Украине до настоящего времени отсутствует теоретически проработанная и законодательно оформленная концепция общегосударственного финансового контроля. Все существующие и обсуждаемые в экономической литературе предложения и варианты ограничиваются только государственным финансовым контролем и основываются на двух подходах [3].

Первый подход отражает позицию ряда авторов, рассматривающих процесс реформирования действующих органов финансового контроля в единую, иерархически, сверху донизу, выстроенную системную вертикаль. Крайнее выражение подобной точки зрения — объединение всех контролирующих и даже надзорных органов в единый контрольный орган федерального подчинения, который либо функционирует самостоятельно, либо подчиняется Счетной палате или Генеральной прокуратуре Украине [5].

По поводу построения системы государственного финансового контроля в Украине существует и другой подход, авторы которого активно выступают против создания жестко иерархической соподчиненной контроль-



ной системы, возглавляемый единым государственным органом. Они считают, что «системность» вовсе не требует «монолитности», то есть многоуровневой соподчиненности по принципу иерархической замкнутости, не позволяющей мобильно реагировать на динамичное изменение рыночных отношений. Системность при этом трактуется как наиболее рациональное соотношение между элементами централизации и децентрализации органов контроля, обеспечение координации деятельности контрольных органов в части научного и методического потенциала при сохранении их самостоятельного статуса [12].

Сегодня для повышения эффективности всей правоохранительной системы государства, необходимы разработка и принятие комплекса поправок к действующим законам. Украинскими экономистами предлагаются следующие меры:

- уточнение ответственности государственных должностных лиц за нарушения требований закона при исполнении государственного бюджета и внебюджетных фондов, а также при распоряжении государственной собственностью;
- конкретизация наступления ответственности должностных лиц за неисполнение предписаний Счетной палаты и других контрольных органов;
- введение подконтрольности Национального банка проверкам Счетной палаты, в том числе в формировании и исполнении собственной сметы расходов, в поступлении доходов и формировании прибыли;
- принятие форм финансовой отчетности всех органов государственной власти;
- наделение Счетной палаты Украины правом выступать в судах с исками в защиту интересов государства в случае установления фактов незаконных или притворных сделок [11].

Таким образом, после изучения и изложения данной темы, можно сделать такой вывод, что финансовый контроль является формой реализации контрольной функции финансов. Сегодня назрела необходимость должного правового регулирования организации и деятельности органов государственного контроля, так как контрольная деятельность в Украине пока малоэффективна. В связи с этим необходимо дальнейшее совершенствование действующего законодательства. Нужно законодательно закрепить задачи, права, сферу действия каждого органа финансового контроля. При совершенствовании системы финансового контроля, принципиально важно использование зарубежного опыта.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Кожушко О. В.

Литература: 1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. 2. Інструкція про порядок проведення перевірок, ревізій Рахунковою палатою / Рахунк. палата України. – К., 2000. – 32 с. 3. Андрюшин С. А. Научные основы организации системы общегосударственного контроля / С. А. Андрюшин, А. З. Дадашев // Финансы. – 2002. – № 4. – С. 59–63. 4. Пансков В. Г. О некоторых вопросах государственного финансового контроля в стране / В. Г. Пансков // Финансы. – 2002. – № 5. 5. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник [для вузов] / Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева, Л. Д. Андросова и др. ; [под ред. Л. А. Дробозиной]. – М. : ЮНИТИ, 2000. 6. Финансы : учебник [для вузов] / В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др. ; [под ред. В. М. Родионовой]. – М. : Финансы и статистика, 1998. 7. Финансы : учебник [для вузов] / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти. – М. : Перспектива; Юрайт, 2000. 8. Овсянников Л. Н. Финансовый контроль как система / Л. Н. Овсянников // Финансы. – 2000. – № 12. – С. 66–68. 9. Андрійко О. Ф. Державний контроль: теорія і практика : наук. доповідь / НАН України ; Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького ; Відділ пробл. держ. упр. і адм. права; [відп. ред. В. Б. Авер'янов]. – К., 1999. – 22 с. 10. Теорія фінансово-господарського контролю : опор. конспект лекцій [для студентів екон. спец. з базової освіти] / Київ. держ. торг.-екон. ун-т; [уклад. О. Ю. Редько, М. О. Никонович; ред. К. І. Тишкевич]. – К., 1999. – 70 с. 11. Стефанюк І. Б. Про проблемні питання діяльності ДКРС : (неоголош. ст.) / І. Б. Стефанюк. – Львів : Піраміда, 1998. – 25 с. 12. Пудовкин Ю. И. Анализ нарушений финансово-хозяйственной деятельности : По итогам ревизий для бухгалтеров и руководителей учреждений образования : [учеб.-метод. материал] / Ю. И. Пудовкин. – М. : «ЭКАР», 1997. 13. Бардаш С. В. Контроль і ревізія. Практикум : навч. посібник / С. В. Бардаш, В. А. Дерій, Н. І. Петренко. – Житомир : Рута, 2000.



ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УКРАИНЕ

УДК [336.21:005.942] (477)

Сердюк И. В.

Студент 4 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье раскрыта сущность налогового консультирования, наличие проблем, которые существуют в связи с недостаточным развитием данного вида деятельности, а также предложение возможного варианта решения данной проблемы.

Ключевые слова: налоговое консультирование, налоговые консультанты, налоговые консультации.

Анотація. У даній статті розкрито сутність податкового консультування, наявність проблем, які існують у зв'язку з недостатнім розвитком даного виду діяльності, а також пропозиція можливого варіанту вирішення даної проблеми.

Ключові слова: податкове консультування, податкові консультанти, податкові консультації.

Annotation. This article reveals the essence of tax consulting, there are problems that exist due to the insufficient development of this type of activity, as well as offer a possible solution to this problem.

Keywords: consulting, tax consultants, tax consultations.

Налоговое консультирование является новым видом консалтинговой деятельности в Украине, которое возникло в 2001 г. Столь малый срок существования является одной из причин недостаточного развития этого вида деятельности. О низком развитии налогового консультирования свидетельствует то, что в Украине на 100 тыс. населения – один налоговый консультант (всего в Украине их, по состоянию на 01.12.2013 г., 283 человека). Если этот показатель сравнить с такими же показателями других стран, получим следующее: Чехия – 37 налоговых консультантов на 100 тыс. чел., Польша – 23, Словакия – 15, Германия – 88, Россия – 7. Можно говорить о недостаточном развитии данного вида деятельности в Украине. Проблемам налогового консультирования были посвящены работы таких украинских авторов, как: О. Смирнова, Я. Лебедзевич, А. Габрелян и другие.

В Украине налоговое консультирование находится на этапе развития. Свидетельством этого являются недостаточно проработанные теоретические особенности развития налогового консультирования, частичное отсутствие публикаций в украинских периодических изданиях, отсутствие нормативного документа.

Для дальнейшего изучения данной проблемы целесообразно рассмотреть сущность понятия налогового консультирования. Проанализировав понятия налогового консультирования многих авторов, наиболее практичным можно считать определение налогового консультирования А. Габреляна [1]. По его мнению, «налоговое консультирование – это деятельность независимых лиц или их объединений (которые имеют необходимые для этого разрешения), что осуществляется в условиях четко определенной процессуальной формы на платной основе и имеет целью соблюдения налогоплательщиками (т. е. клиентами) требований действующего законодательства и заключается в предоставлении налогоплательщикам помощи в сфере налогообложения (в том числе, путем предоставления советов и рекомендаций по построению налоговой политики, представительства в налоговых органах, заполнение необходимой налоговой отчетности и т. д.)» [1].

Исходя из этого определения, можно сказать, что сущность налогового консультирования состоит в наличии большого количества услуг, которые позволяют упростить налогоплательщикам ведение их предпринимательской деятельности и найти решение возникших проблем. Но в связи с тем, что в Украине этот вид деятельности недостаточно развит, налогоплательщики обращаются за помощью к налоговым органам. Работниками налоговой службы проводился мониторинг тематики обращений плательщиков налогов за 2013 г. На рис. 1 представлена тематика обращений плательщиков на сервис контролирующих органов в 2013 г. [2].

Данные рис. 1 свидетельствуют о том, что плательщики налогов недовольны исполнением обязанностей контролирующих органов, поскольку наибольшее количество за 2013 г. – 1694 обращений – по вопросам работы контролирующих органов. Еще одним подтверждением является то, что за 2013 г. плательщики отправили контролирующим органам 4558 жалобы (в 2014 г. этот показатель меньше на 328 жалоб). В 864 (18,96 %) жалобах речь шла о действиях и бездействии должностных лиц ДФС Украины, ее территориальных органов и подведомственных учреждений и организаций, просмотр их решений; в 55 (1,2 %) – указывалось на недостатки в работе; на коррупционные действия (злоупотребление властью или служебным положением) должностных лиц поступила

31 (0,6 %) жалоба; 77 (1,68 %) жалоб касались других вопросов. В то же время по фактам проверок подтвердились (полностью или частично) 116 (2,54 %) жалоб [2].

Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о том, что налоговые органы не могут в полной мере удовлетворить запросы налогоплательщиков. В случае, если бы всеми вопросами налогоплательщиков занимались налоговые консультанты, то количество жалоб и неудовлетворенных запросов было бы меньше. С учетом принятия изменений Налогового кодекса, которые вступили в силу в 2015 г., можно предположить, что у плательщиков появится много вопросов по поводу ведения их предпринимательской деятельности, а также по поводу соблюдения норм налогового законодательства, с которыми они могли бы обратиться к налоговому консультанту.

По мнению О. Смирновой [3], контролирующие органы, предоставляя налоговые консультации, в пределах своих полномочий выполняют информационную и разъяснительную функции касательно Налогового кодекса Украины, а настоящей налоговой экспертизы налоговых консультаций в том виде, в каком эта деятельность должна осуществляться, плательщики от контролирующих органов не получают. По своему содержанию налоговое консультирование значительно шире и не может быть охарактеризовано исключительно как консультации по вопросам практического использования налогового законодательства. Тем более, что контролирующие органы, предоставляя консультационные услуги налогоплательщикам, трактуют налоговое законодательство, руководствуясь ведомственными интересами, в пользу государства. Именно поэтому данный вид услуг априори не может исполняться работниками налоговой службы, которые обязаны действовать исключительно в интересах государства, с максимальной отдачей и эффективностью [3]. Из этого следует, что налогоплательщики, используя право получения налоговых консультаций, загружают работников налоговой службы дополнительной работой, которую последние не могут выполнить в полной мере. В дополнение к этому существуют коррупционные риски для плательщиков налогов. По данным международной антикоррупционной организации Transparency International, Украина имеет высокий уровень коррупции, а именно: 4,2 в органах законодательной власти (по шкале от 1 до 5, где 1 – минимальный уровень, 5 – максимальный уровень коррупции) [4].

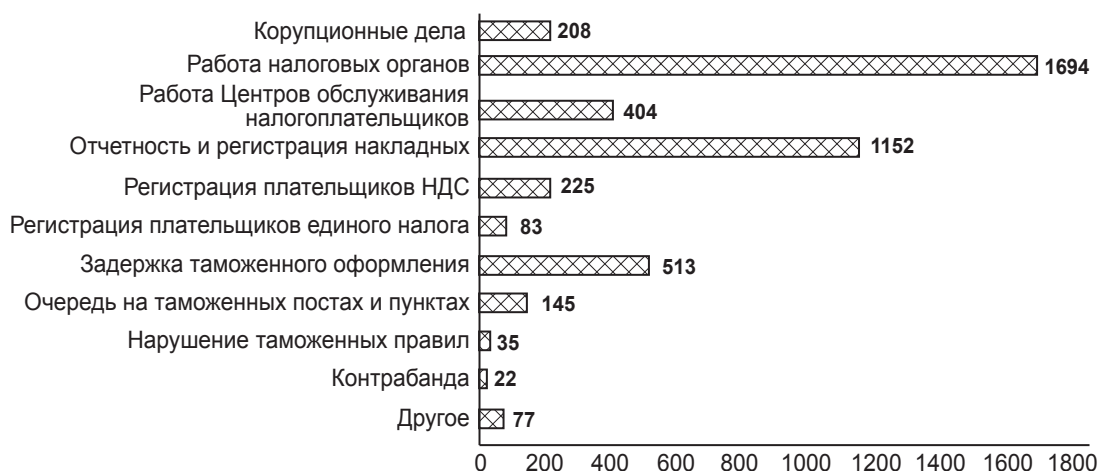


Рис. 1. Тематика обращений плательщиков на сервис в 2013 г. [2]

Автор выделяет ряд позитивных аспектов расширения сферы предоставления услуг налогового консультирования: получение более точной информации, которая будет соответствовать исключительно интересам налогоплательщиков; получение нужной информации в установленный налогоплательщиком срок, если это не противоречит действующему законодательству; возможность для контролирующих органов заниматься более серьезными вопросами налогообложения; позволит уменьшить количество конфликтных ситуаций, тем самым улучшить культуру налоговых отношений; стыковку вопросов стратегического развития бизнеса и налоговых последствий хозяйственных решений.

Приведенные преимущества говорят о том, что налоговое консультирование является важным как для налогоплательщиков, так и для контролирующих органов. Но несмотря на это, сегодня в Украине нет достаточного количества налоговых консультантов, которые смогли бы удовлетворить потребности всех налогоплательщиков. В табл. 1 приведены данные количества налоговых консультантов на 1000 субъектов ЕДРПОУ. Это иллюстрирует неравномерность обеспечения разных регионов консультантами, то есть в некоторых регионах Украины вообще отсутствуют налоговые консультанты, в некоторых – они есть, но в небольшом количестве. Наибольшее количество налоговых консультантов в Киевском, Одесском и Донецком регионах (табл. 1). Также табл. 1 показывает, что в 4 областях всего по 1 налоговому консультанту на область, а в 7 – их вообще нет.



Изучая работу Я. Лебедзевич, можно выделить еще одну причину необходимости налогового консультирования в Украине. По мнению автора, налоговое консультирование может способствовать уменьшению конфликтных ситуаций между контролирующими органами и налогоплательщиками, что, в свою очередь, позволит улучшить культуру налоговых отношений между налогоплательщиками и контролирующими органами.

Таблица 1

Количество налоговых консультантов на 1000 субъектов ЕДРПОУ в региональном разрезе, 2013 г. [2; 5]

Область	Налоговых консультантов на 1000 субъектов ЕДРПОУ	Область	Налоговых консультантов на 1000 субъектов ЕДРПОУ
Винницкая	0,03	Львовская	0,19
Волынская	0	Николаевская	0,07
Днепропетровская	0,11	Одесская	0,61
Донецкая	0,65	Полтавская	0
Житомирская	0,34	Ровенская	0
Закарпатская	0,37	Сумская	0,08
Запорожская	0,02	Тернопольская	0
Ивано-Франковская	0,19	Харьковская	0,31
Киевская	1,48	Херсонская	0
Кировоградская	0	Хмельницкая	0,04
Луганская	0,04	Черкасская	0,03
Черновицкая	0,17	Черниговская	0

Следовательно, сегодня для большинства налогоплательщиков одной из главных проблем является получение консультационных услуг несоответствующего уровня, а для контролирующих органов – нагрузка дополнительной работой, которую они не в силах выполнить на должном уровне. Одним из возможных вариантов решения этих проблем является создание условий, которые смогут стимулировать и способствовать развитию налогового консультирования. Ведь развитие этого вида услуг даст возможность налогоплательщикам в полной мере решать вопросы, возникшие с ведением предпринимательской деятельности, а контролирующим органам – больше времени на выполнение их более важной работы. Таким образом, целью дальнейших исследований может быть разработка методических рекомендаций по организации налогового консультирования в Украине.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Иванов Ю. Б.

Литература: 1. Габрелян А. Ю. Поняття та сутність дефініції «податкове консультування» / А. Ю. Габрелян // Держава і право. Юридичні і політичні науки. – 2013. – Вип. 59. – С. 270–276. 2. Державна фіскальна служба : офіційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>. 3. Смірнова О. М. Проблематика податкового консультування в Україні як складової процесу адміністрування податків / О. М. Смірнова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12. – С. 3–10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2012_12_3.pdf. 4. The Global Corruption Barometer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://issuu.com/transparencyinternational/docs/2013_globalcorruptionbarometer_en#signin. 5. Державна служба статистики : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІНДЕКС СПОЖИВЧИХ ЦІН В УКРАЇНІ

УДК 338.5:336.748.12(477)

Сименко Ю. О.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті обґрунтовано рівень впливу факторів на індекс споживчих цін, який часто називають «індексом інфляції», хоча він вимірює тільки зміни цін (тарифів) на споживчі товари та послуги. Визначено найбільш впливові фактори, які породжують інфляційні процеси, та зв'язок між ними.

Ключові слова: інфляція, індекс споживчих цін, дефлятор ВВП, курс валюти, облікова ставка НБУ, номінальний ВВП на душу населення.

Аннотация. В статье обоснован уровень влияния факторов на индекс потребительских цен, который часто называют «индексом инфляции», хотя он измеряет только изменения цен (тарифов) на потребительские товары и услуги. Определены наиболее влиятельные факторы, которые порождают инфляционные процессы, и связь между ними.

Ключевые слова: инфляция, индекс потребительских цен, дефлятор ВВП, курс валюты, учетная ставка НБУ, номинальный ВВП на душу населения.

Annotation. In the article the influence of factors on the level of the consumer price index, which is often called "inflation index", although it measures only the change of prices (tariffs) for consumer goods and services. It identified the most influential factors that give rise to inflationary pressures, and the relationship between them.

Keywords: inflation, consumer price index, the GDP deflator, the exchange rate, the NBU discount rate, nominal GDP per capita.

У світі небагато явищ, які б сприймалися так гостро, як зростання споживчих цін. Кожна людина має відносно змін цін власну думку, яка заснована на особистих спостереженнях, і відчуває підвищення або зниження цін як явище, котре стосується її особисто. Саме індекс споживчих цін (ІСЦ) є тим показником, який дає можливість об'єктивно оцінити зміни цін і тарифів на споживчому ринку. Він характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для власного споживання, і є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів і послуг постійної якості з постійними характеристиками у поточному періоді порівняно з базисними [1].

Дуже важливо, щоб пересічний громадянин розумів сутність індексу споживчих цін та був усвідомлений щодо найбільш важливих факторів, які впливають на зміни цього показника. Отже, тема статті є актуальною.

Проблемами дослідження інфляційних процесів займалися такі вітчизняні науковці, як: С. Адаменкова, В. Базилович, А. Даниленко, Б. Івасів, Є. Кисельова, Д. Коваленко, І. Лаврушин, О. Мамалуй, А. Сірко, А. Щетинін та інші.

Метою даної статті є дослідження динаміки індексу споживчих цін в Україні і побудова кількісної моделі, що враховує вплив основних факторів на цей показник.

За своєю сутністю ІСЦ є показником зміни сукупної ціни певного набору товарів (послуг), які купує (отримує) населення. Оскільки ціни постійно змінюються під впливом цілого ряду факторів, то сукупна ціна цього набору також постійно змінюється відповідно до змін цін його складових. Тобто ІСЦ є показником зміни сукупної ціни певного набору товарів та послуг у різні періоди. Сукупна ціна набору товарів та послуг у базисному періоді береться за 100; зміни в наступні періоди виражаються у відсотках до вартості базисного періоду.

ІСЦ є найважливішим показником, який характеризує рівень інфляції і використовується для вирішення багатьох питань державної політики, аналізу і прогнозу цінових процесів в економіці, перегляду розмірів грошових доходів населення, рішення правових спорів, перерахунку показників системи національних рахунків у постійні ціни.

На мою думку, на показник ІСЦ в Україні можуть впливати такі фактори: дефлятор ВВП, курс валюти, облікова ставка НБУ та номінальний ВВП на душу населення. Надамо їх коротку характеристику. На сьогодні ВВП на душу населення є одним із макроекономічних показників, який повною мірою відображає рівень життя населення тієї чи іншої країни. Він розраховується як відношення обсягу номінального ВВП до загальної кількості населення в країні. Звичайно, валовий внутрішній продукт характеризує економіку держави, але його високий рівень не дає

уявлення про її ефективність. Дефлятором ВВП є індекс цін, розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП. Він визначається як відношення номінального ВВП до реального. Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни або в міжнародній грошовій одиниці. У даній статті розглядалося відношення національної грошової одиниці гривні до іноземної – долара США. Облікова ставка – один із монетарних інструментів, за допомогою якого НБУ встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період. Облікова ставка використовується НБУ одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики, так і як орієнтир ціни на гроші. Динаміка облікової ставки характеризує основні напрями змін грошово-кредитного регулювання.

Для дослідження впливу цих факторів на ІСЦ за методом найменших квадратів було побудовано багатofакторну регресійну модель, де в якості результативної ознаки (y) було обрано індекс споживчих цін, а факторними ознаками – дефлятор ВВП (x_1), курс гривні до долара (x_2), облікова ставка НБУ (x_3) та номінальний ВВП на душу населення (x_4). Динаміка індексу споживчих цін в Україні досліджувалась за період 2002–2013 рр. за даними Держкомстату України [2; 3]. Вихідні дані наведено в табл. 1.

Обчислення проводились за допомогою програмного пакету MS Excel з використанням його вбудованих функцій та надбудови «Пакет аналізу».

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Рік	y , % до попереднього року	x_1 , % до попереднього року	x_2 , грн за 1 дол.	x_3 , % річних	x_4 , тис. грн
2002	100,8	105,3	5,3266	9,12	47,04
2003	105,2	108,2	5,3327	9,11	56,138
2004	109,0	115,3	5,3192	8,17	72,992
2005	113,5	124,1	5,1247	9,05	94,067
2006	109,1	114,9	5,05	8,05	116,66
2007	112,8	122,8	5,05	8,0	155,42
2008	125,2	129,0	5,2672	11,0	205,46
2009	115,9	112,6	7,7912	10,1	198,71
2010	109,4	113,7	7,9356	8,6	236,48
2011	108,0	114,2	7,9676	8,7	288,52
2012	100,6	108,0	7,991	7,5	309,29
2013	99,7	104,3	7,993	6,75	320,29

Застосування методу найменших квадратів (МНК) можливе, якщо виконуються умови теореми Гаусса-Маркова. Оскільки одним із найбільш поширених відхилень від умов теореми є мультиколінеарність, то необхідно перевірити, чи можна вважати зовнішні фактори, що розглядаються в моделі, попарно незалежними і, відповідно, уточнити специфікацію моделі. Для цього було визначено парні коефіцієнти кореляції між усіма факторами, що наведено в табл. 1. Результати застосування надбудови «Кореляція» наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати застосування надбудови КОРЕЛЯЦІЯ

	y	x_1	x_2	x_3	x_4
y	1				
x_1	0,8872	1			
x_2	-0,3186	-0,4691	1		
x_3	0,7581	0,5104	-0,2721	1	
x_4	-0,1073	-0,1384	0,8444	-0,3004	1

Коефіцієнт кореляції є характеристикою щільності кореляційного зв'язку. Його значення можуть знаходитись у межах від -1 до +1. Чим ближчий цей показник до граничного значення, тим більш тісним є кореляційний

зв'язок. Знак «плюс» означає, що зв'язок між ознаками, що розглядаються, є прямим, а знак «мінус» – оберненим [4]. Серед коефіцієнтів кореляції між зовнішніми факторами (табл. 2) коефіцієнт кореляції між x_2 і x_4 перевищує за модулем значення 0,8. Отже, один із цих факторів треба видалити з моделі, оскільки він вносить мультиколінеарність. Залишаємо в моделі фактор x_2 , оскільки він має більш тісний зв'язок із зовнішнім фактором.

За допомогою функції ЛИНЕЙН() виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі (табл. 3).

Таблиця 3

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

b3 = 2,6932	b2 = 0,7385	b1 = 0,7036	b0 = 0,5696
$\sigma_{b_3} = 0,7043$	$\sigma_{b_2} = 0,5527$	$\sigma_{b_1} = 0,1135$	$\sigma_{b_0} = 13,6167$
R ² = 0,9290	$\sigma_e = 2,2770$		
F = 34,9114	dfE = 8		
SSR = 543,0404	SSE = 41,4796		

За першим рядком табл. 3 запишемо наступне рівняння регресії:

$$\hat{y} = 0,57 + 0,70 \cdot x_1 + 0,77 \cdot x_2 + 2,69 \cdot x_3.$$

За даними табл. 3 перевіримо якість моделі і значущість факторів, що входять до її складу. Так, коефіцієнт детермінації дорівнює 0,9290, отже, 92,90 % мінливості внутрішнього фактора обумовлено впливом факторів, які включені до складу моделі. Емпіричне значення критерію Фішера, що отримано за цією ж функцією, дорівнює 22,91. Оскільки воно перевищує критичне значення $F_{0,05}(4; 7) = 4,12$, то модель в цілому є значущою. Для перевірки значущості кожного зовнішнього фактора моделі окремо обчислюємо для кожного параметра моделі емпіричне значення критерію Стьюдента:

$$t_{b_0} = \frac{0,5697}{13,6167} = 0,04; \quad t_{b_1} = \frac{0,7036}{0,1135} = 6,20; \quad t_{b_2} = \frac{0,7384}{0,5527} = 1,34; \quad t_{b_3} = \frac{2,8932}{0,7044} = 3,28.$$

Порівняння цих результатів з критичним значенням критерію Стьюдента $t_{0,05}(8) = 2,31$ показує, що з надійністю 95 % значущим параметрами моделі є тільки коефіцієнти регресії b_1 та b_3 , тобто на ІСЦ суттєвий вплив справляють дефлятор ВВП та облікова ставка НБУ. Вплив фактора x_2 (курс гривні до долара) виявився несуттєвим. Також несуттєвим виявився вільний член рівняння. Отже, остаточна модель має вигляд:

$$\hat{y} = 0,75 \cdot x_1 + 2,66 \cdot x_3.$$

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації дорівнює $R_2 = 0,9995$.

Аналіз економетричної моделі дозволяє зробити загальний висновок, що на індекс споживчих цін найбільше впливають такі показники, як дефлятор ВВП та облікова ставка НБУ. Зростання цих показників призводить до зростання індексу споживчих цін.

Науковий керівник – викладач Лебедев С. С.

Література: 1. Даниленко А. І. Інфляція та фінансові механізми її регулювання / А. І. Даниленко. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 400 с. 2. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Національний банк України : офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/>. 4. Козьменко О. В. Статистика: банківський досвід : навч. посібник. У 2 ч. Ч. 2 / О. В. Козьменко, О. В. Меренкова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 203 с.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

УДК 378.6:519.257

Сімакова М. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз впливу на впровадження нових технологічних процесів на підприємствах основних факторів впливу. Розроблено багатофакторну модель впливу даних факторів.

Ключові слова: кореляційно-факторний аналіз, технологічні процеси, впровадження інновацій.

Аннотация. Проведен анализ влияния на внедрение новых технологических процессов на предприятиях основных факторов влияния. Разработана многофакторная модель влияния данных факторов.

Ключевые слова: корреляционно-факторный анализ, технологические процессы, внедрение инноваций.

Annotation. The analysis of the impact on the introduction of new technological processes at the basic factors influence companies. A multifactorial model of the influence of these factors.

Keywords: correlation and factor analysis, processes, innovation.

Україна зараз як ніколи відчуває потребу в інтенсифікації виробництва за рахунок модернізації та впровадження нових технологічних процесів. Це дасть змогу скоротити витрати на виробництво, зменшити собівартість випущеної продукції, що у свою чергу впливає на зниження цін та рівень інфляції у країні.

Розглянемо фактори, що впливають на впровадження нових технологічних процесів на підприємствах, і наведені у табл. 1 [1].

Таблиця 1

Вихідні дані для розроблення моделі

Роки	Впроваджено нових технологічних процесів	Чисельність науковців, осіб	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності, млн грн	Обсяг виконаних науково-технічних робіт у фактичних цінах, млн грн	Кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації
	у	х₁	х₂	х₃	х₄	х₅
1	2	3	4	5	6	7
1990	1519	313079	1340	1584,1	984,5	149
1991	1545	295010	1344	1235	993,8	156
1992	1570	248455	1350	1614,1	1121,4	158
1993	1530	222127	1406	1463,2	1090,1	159
1994	1532	207436	1463	2312,3	1078,7	232
1995	1517	179799	1453	2161,5	1157,4	255
1996	1501	160103	1435	1921,1	1111,7	274
1997	1466	142532	1450	2039	1263,4	280
1998	1451	134413	1518	1619,4	1269	298
1999	1412	126045	1506	1531,2	1578,2	313
2000	1403	120773	1490	1757,1	1978,4	315
2001	1421	113341	1479	1971,4	2275	318
2002	1142	107447	1477	3013,8	2496,8	330
2003	1482	104841	1487	3059,8	3319,8	339
2004	1727	106603	1505	4534,6	4112,4	347
2005	1808	105512	1510	5751,5	4818,6	345
2006	1145	100245	1452	6160	5354,6	350
2007	1419	96820	1404	10850,9	6700,7	351
2008	1647	94138	1378	11994,2	8538,9	353

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
2009	1893	92403	1340	7949,9	8653,7	350
2010	2043	89564	1303	8045,5	9867,1	349
2011	2510	84969	1255	14333,9	10349,9	345
2012	2188	82032	1208	11480,6	11252,7	334
2013	1576	77853	1143	9562,6	11781,1	325

Для дослідження факторів впливу слід обчислити багатофакторну лінійну модель залежності показника – кількості впроваджених процесів на підприємствах України за рік від чисельності науковців, кількості організацій, що займаються науковими дослідженнями та розробками, загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності, обсягу виконаних науково-технічних робіт та кількості ВНЗ III–IV рівнів акредитації:

Модель було обчислено за допомогою статистичного пакету StatGraphics. Оскільки в отриманій моделі необхідно було виключити чисельність науковців і кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації, то маємо наступні результати, представлені у табл. 2.

Таблиця 2

Результати багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу

Показник	Значення показника
Параметри рівняння регресії	$a = 2620,55$ $b_2 = 0,849$ $b_3 = 3,18$ $b_4 = 4,026$
Коефіцієнт детермінації, %	$R^2 = 46,9$
Значення β -коефіцієнтів регресії	$\beta_2 = 0,04$ $\beta_3 = 0,2$ $b_4 = 0,43$

Рівняння регресії:

$$Y = 2620,55 + 0,849x_2 + 3,18x_3 + 4,026x_4.$$

Вільний член a (2620,55) показує, яке значення мав би показник упровадження нових технологічних процесів на виробництвах за нульового значення факторних ознак. Коефіцієнт регресії b_2 дорівнює 0,849 і показує, що у разі зміни введення технологій від кількості науково-дослідницьких організацій введення технологій по Україні в середньому зміниться на 0,849. Коефіцієнт регресії b_3 дорівнює 3,18. Він показує, що у разі зміни введення технологій від загальної суми витрат на фінансування інновацій на 1 % в середньому по Україні показник зміниться на 3,18. Коефіцієнт регресії b_4 дорівнює 4,026 і означає, що, якщо зміни у введенні технологій відбудуться залежно від обсягу науково-технічних робіт, введення технологій по Україні в середньому зміниться на 4,026. Цей фактор впливає найбільше.

З виконаних розрахунків видно, що 46,9 % введення інноваційних технологій у виробництво за 1990–2013 рр. залежить від проаналізованих факторів. Модель статистично значуща.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності за допомогою коефіцієнтів парної кореляції, наведених у табл. 3.

Таблиця 3

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

	Введення технологій	Кількість науково-дослідницьких організацій	Витрати на фінансування інноваційної діяльності	Обсяг виконаних науково-технічних робіт
Введення технологій	1	-	-	-
Кількість науково-дослідницьких організацій	-0,997	1	-	-
Витрати на фінансування інноваційної діяльності	0,164	-0,181	1	-
Обсяг виконаних науково-технічних робіт	-0,482	0,4819	-0,67	1

Усі окремі коефіцієнти кореляції $|r| < 0,7$, що вказує на відсутність мультиколінеарності факторів. Найбільший вплив має чинник x_2 , а отже, він увійде в модель першим (що підтверджують β -коефіцієнти).

Для визначення наявності гетероскедастичності використали тест рангової кореляції Спірмена. Коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{розр} = 0,263$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 0,42$), а отже, можна стверджувати про відсутність гетероскедастичності.

З метою визначення, чи має місце автокореляція, використовуємо критерій Дарбіна–Уотсона. $DW = 1,27$; $dI = 1,08$; $dU = 1,66$. Значення припадає на зону невизначеності, тому не можна остаточно визначити наявність чи відсутність автокореляції.

Отже, результати, що були отримані під час аналізу, доцільно використовувати при плануванні витрат на науково-технічні дослідження, а також при введенні на підприємстві нових технологічних процесів.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

ЗНАЧЕННЯ ТА ПОШИРЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 657.55:657.29

Скрипай А. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття аудиту ефективності та значення його поширення в сучасних умовах господарювання, розкрито необхідність його здійснення в Україні, показано цілі та користувачів даного виду аудиту.

Ключові слова: аудит, аудит ефективності, аудитор, підприємство, відділ внутрішнього аудиту.

Аннотация. Рассмотрены сущность понятия аудита эффективности и значение его распространения в современных условиях хозяйствования, раскрыта необходимость его осуществления в Украине, показано цели и пользователей данного вида аудита.

Ключевые слова: аудит, аудит эффективности, аудитор, предприятие, отдел внутреннего аудита.

Annotation. The essence of the concept of performance audit and the value of its distribution in the current economic conditions, revealed the need for its implementation in Ukraine, showing the purpose and users of this type of audit.

Keywords: audit, performance audit, the auditor, the company, the internal audit department.

В сучасних умовах все більшого значення в Україні набуває застосування аудиту ефективності в системі управління бюджетними організаціями. Адже за допомогою здійснення даного виду аудиту досліджується система управління бюджетними коштами, виявляються різні форми прояву шахрайства.



Аудит ефективності бюджетних організацій являє собою порівняно нову форму фінансово-економічного контролю. Тому питання дослідження понятійного апарату та сфер застосування аудиту ефективності є актуальним і знаходиться в центрі уваги як зарубіжних, так і вітчизняних учених-науковців.

Проблемами теоретичного та методологічного вдосконалення, перспектив застосування аудиту ефективності бюджетних програм займалися такі вітчизняні вчені, як-от: В. Прядко [1], М. Шестак [2], Л. Коновалов [4], І. Стефанюк [5]. Зростання уваги вітчизняних учених до питань дослідження аудиту ефективності пояснюється ускладненням процесів глобальної економіки, економічної ситуації країни в цілому, необхідністю розвитку діяльності організацій та прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності розширення застосування аудиту ефективності в організаціях та підприємствах України.

Концепція аудиту ефективності в Україні виникла наприкінці ХХ століття, але й донині потребує розвитку, всебічного удосконалення та подальших досліджень.

Учені по-різному трактують дефініцію «аудит ефективності», а саме: як «форму контролю» [4], «аудит адміністративної діяльності» [3], «сукупність дій, спрямованих на визначення рівня ефективності» [5].

Аудит ефективності (згідно з Міжнародною організацією вищих контрольних органів) – це аудит адміністративної діяльності, який вивчає ефективність використання трудових і матеріальних ресурсів з метою надання замовнику рекомендацій щодо досягнення кращих результатів [3].

Державний аудит виконання бюджетних програм (тобто аудит ефективності) являє собою форму державного фінансового контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів з метою реалізації запланованих цілей та встановлення перешкоджаючих факторів [4].

Аудит ефективності також трактують як сукупність аналітичних, статистичних, ревізійних дій, які спрямовані на визначення рівня ефективності державних вкладів у процесі реалізації встановлених цілей, факторів, які перешкоджають досягненню максимального результату при використанні визначеного обсягу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних ресурсів» [5].

Отже, аудит ефективності – це форма контролю, яка полягає у тому, щоб за допомогою певних процедур забезпечити досягнення поставленої мети та визначення рівня ефективності використання державних вкладів у діяльність бюджетної організації.

Аудит ефективності є одним із напрямків компетенції Рахункової палати України. Головною метою здійснення аудиту показників ефективності в Україні є розробка пропозицій з приводу підвищення ефективності використання коштів місцевого або державного бюджету в процесі виконання бюджетних програм вітчизняними організаціями.

Аудит ефективності організацій в Україні переважно має бути спрямованим на мінімізацію витрат, забезпечення підзвітності підприємств уряду та своєчасного й достовірного інформування суспільства.

Для отримання об'єктивної та достовірної інформації в ході проведення аудиту ефективності аудиторю необхідно користуватися нормативно-правовими актами в даній сфері, показниками фінансової, статистичної, оперативної звітності, результатами раніше проведених контролюючими органами контрольних заходів тощо. Слід звернути увагу на той факт, що в існуючих нормативах чітких алгоритмів процедур практичного визначення критеріїв оцінки ефективності обумовлюються специфікою аудиту ефективності вітчизняних бюджетних організацій. Тому дане питання в Україні потребує подальшого вивчення та всебічного дослідження вченими-аудиторами.

Значення аудиту ефективності в системі управління вітчизняним підприємством визначається потребами всіх зацікавлених сторін в достовірній і об'єктивній інформації щодо виконання державних програм.

На думку автора, аудит ефективності варто застосовувати не тільки до бюджетних організацій, але й для економічних суб'єктів, адже оцінку економічності, продуктивності (економічної ефективності) і результативності діяльності по досягненню мети і певного кола задач у встановлений термін і з заданою якістю можна застосувати тоді, коли підприємство отримує певне іноземне чи державне замовлення. Головною метою аудиту ефективності вітчизняних підприємств буде оцінка результативності ефективності використання ресурсів, які надаються підприємствам для їхнього розвитку, сприяння підвищенню соціальної відповідальності перед стейкхолдерами (суспільством, державою), отримання пільг з боку держави. Такий вид контролю буде вміщати не тільки специфічні аспекти управління, але включати всю управлінську діяльність (адміністративна та організаційна системи).

Відтак, аудит ефективності вітчизняних організацій сприятиме підвищенню ефективності роботи економічного суб'єкта, слугуватиме основою для прийняття найбільш оптимального та раціонального управлінського рішення в процесі виконання поставлених завдань і досягнення запланованих цілей. Упровадження аудиту ефективності для економічних суб'єктів дає можливість отримати конкурентні переваги, знизити різноманітні еконо-

мічні ризики, а саме: різні форми порушень, зловживання, викривлень, саботажу, маніпуляцій, фальсифікацій та шахрайства щодо виконання замовлень у процесі їхньої діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Прядко В. В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління / В. В. Прядко. – К. : Наукова думка, 2003. – 282 с. 2. Шестак М. Л. Теоретичний аналіз змісту та особливостей застосування категорії «економічна ефективність» / М. Л. Шестак // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 12–17. 3. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intosai.connexchosing.net/en/portal/documents/intosai/general/lima_declaration/index.php?article_pos=1. 4. Коновалов Л. С. Організаційно-правове забезпечення аудиту ефективності бюджетних програм в Україні / Л. С. Коновалов // Фінансовий контроль. – 2007. – № 1 (21). – С. 9. 5. Стефанюк І. Б. До нової якості бюджетного контролю через аудит ефективності / І. Б. Стефанюк // Фінансовий контроль. – 2003. – № 2 (15). – С. 10.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ ЗАХІДНИХ КРАЇН

УДК 657.471

Скрипниченко Р. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні проблеми оплати праці в Україні. Визначено механізми вдосконалення державного та договірної регулювання системи оплати праці з використанням досвіду зарубіжних країн і врахування власних специфічних особливостей, які існують у соціально-трудовій сфері України.

Ключові слова: заробітна плата, проблеми оплати праці в Україні, колективний договір.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы оплаты труда в Украине. Определены механизмы совершенствования государственного и договорного регулирования системы оплаты труда с использованием опыта зарубежных стран и учета собственных специфических особенностей, которые существуют в социально-трудовой сфере Украины.

Ключевые слова: заработная плата, проблемы оплаты труда в Украине, коллективный договор.

Annotation. The basic wage problems in Ukraine. Mechanisms of improving public and contractual regulation of labor remuneration system, using the experience of foreign countries and taking into account its own specific features that exist in the social and labor sphere of Ukraine.

Keywords: wages, wage problem in Ukraine, a collective agreement.

Існуюча в Україні система оплати праці не відповідає вимогам соціально орієнтованої ринкової економіки та свідчить про відсутність чітко налагодженого механізму взаємодії своїх основних елементів. Унаслідок цього нагальним питанням соціально-економічних перетворень є вдосконалення та реформування державного регулювання системи оплати праці в процесі забезпечення дієвості заходів, що регулюють і формують елементи її системи. Сучасна система оплати праці не є ідеальною для забезпечення соціального захисту працюючих, незмінності та суворого дотримання встановлених соціальних норм і гарантій. Тому одним із головних завдань є не механічне перенесення чи копіювання моделі системи оплати праці західних країн, а вдосконалення механізмів державного

і договірному регулюванні системи оплати праці, первинних методів, принципів, напрямів розвитку, які створюють умови для ефективного функціонування системи оплати праці в умовах ринкової економіки.

Аналіз проблем державного та договірному регулюванні системи оплати праці в умовах формування ринкових відносин в Україні міститься у працях Н. Волгіна, Р. Капелюшнікова, А. Колота, І. Моторної та інших.

Метою статті є визначення механізмів удосконалення державного та договірному регулюванні системи оплати праці з використанням досвіду зарубіжних країн та врахуванням власних специфічних особливостей, які існують у соціально-трудовій сфері України.

Актуальною і водночас дуже складною є проблема підвищення рівня оплати праці в Україні. Цей шлях передбачає наявність у держави таких дієвих механізмів, які б забезпечували безумовне виконання основних вимог законодавчих і нормативних актів і не давали змоги їх ігнорувати. Якщо у держави таких механізмів немає або вони недосконалі, то практично відсутній державний вплив на відносини у сфері оплати праці, і вони формуються стихійно. Як показує досвід західних країн, відсутність державного регулювання у сфері оплати праці не спричинить негативних наслідків за умов стихійного піднесення економіки країни. Однак в умовах кризи, що притаманна сьогодні Україні, це навряд чи можливо [1].

Механізм державного регулювання оплати праці в країнах ЄС базується на співвідношенні таких складових, як:

- 1) мінімальна заробітна плата, граничні розміри її зростання в період інфляції, податкова політика;
- 2) загальний порядок індексації доходів, форми і системи оплати праці тощо;
- 3) розміри тарифних ставок і окладів, доплат і надбавок (колективні договори);
- 4) середня заробітна плата (ринок робочої сили) [2].

Як показує досвід країн ЄС з усталеною ринковою економікою, система мінімальних державних гарантій у сфері оплати праці включає: мінімальну заробітну плату і прожитковий мінімум, порядок їх зміни залежно від зростання цін, порядок регулювання оплати праці залежно від місця проживання (районного коефіцієнта), шкідливості праці.

Головним елементом державного регулювання в цьому механізмі є тарифні угоди, які надають можливість збільшувати чи зменшувати повноваження господарського суб'єкта при встановленні рівня оплати праці. Наприклад, на підприємствах Німеччини в організації оплати праці основними є тарифні угоди з розрядами заробітної плати робітників і службовців у відповідній галузі. У багатьох країнах з розвинутою ринковою економікою в основних галузях промисловості праця близько 85–90 % усіх працівників тарифікується [3].

У країнах Західної Європи централізоване регулювання оплати праці часто поступається місцем локальному, у зв'язку з чим колективні договори виступають як джерело трудового права, що має досить ґрунтовну за змістом нормативну частину. Право на колективні договори здебільшого або безпосередньо закріплене в конституціях (Франція, Греція, Італія, Іспанія) або є похідним від права на асоціацію (Німеччина, Австрія) [4].

У колективному договорі підприємства обов'язково повинні відображатися всі питання, які стосуються умов оплати праці працівників, включаючи гарантії та компенсації за невідпрацьований час; пільги працівникам підприємства з урахуванням рішень з оплати праці, прийнятих у галузевих і територіальних угодах. Отже, колективний договір є основним юридичним документом, що регулює трудові відносини на підприємстві [5].

Результати реформування української економіки свідчать про негативні наслідки фактичного виходу держави зі сфери регулювання відносин у сфері оплати праці та використання неадекватних ринкової економіці механізмів.

Завдання полягає в тому, щоб створити об'єктивні передумови для підвищення середньої заробітної плати мінімум удвічі. Для вирішення цього завдання необхідно задіяти державні механізми його реалізації. Такими механізмами мають бути:

- удосконалення державного регулювання економіки (в контексті підвищення реальної заробітної плати);
- формування механізму державного регулювання оплати праці;
- створення більш досконалих механізмів договірному регулюванні оплати праці на рівні підприємств різних форм власності.

Удосконалення державних механізмів регулювання оплати праці гальмують порушення чинного законодавства щодо оплати праці, а саме:

- оплату праці окремих категорій працюючих нижче від прожиткового мінімуму;
- несвоєчасність виплати заробітної плати;
- виплату заробітної плати у «конвертах» (так звану «тіньову» заробітну плату);
- безпідставне зниження норм часу на відрядні роботи;

- несплату відповідно до норм законодавства праці у святкові та вихідні дні або надурочних робіт;
- нездійснення індексації оплати праці;
- скасування визначених трудовим законодавством доплат за роботу у шкідливих і важких умовах праці;
- прагнення роботодавців до застосування дешевої робочої сили, економії витрат на оплаті праці.

Першим і головним етапом має бути чітке закріплення в законодавстві послідовності укладення угод і договорів з визначенням підпорядкованості місця та ролі усіх суб'єктів державного та договірного регулювання оплати праці у такому порядку:

- 1) на рівні уряду країни, об'єднань роботодавців та профспілок має бути укладена генеральна угода;
- 2) на її основі приймаються галузеві та регіональні угоди;
- 3) на кожному підприємстві мають обов'язково бути колективні угоди, в яких необхідно зазначати обов'язки роботодавця, працівників і профспілкового комітету.

Особливості угод різних рівнів, які мають на меті забезпечити побудову й функціонування в Україні системи оплати праці, адекватної умовам соціально орієнтованої ринкової економіки й вітчизняним реаліям, мають бути чітко відображені державою [6]. У зв'язку з цим пропонуємо розглянути запропоновані нами обов'язкові складові угод різних рівнів.

Основними завданнями Генеральної угоди має стати відновлення відтворювальної та регулюючої функцій оплати праці, створення умов для підвищення її стимулюючої функції, тому основні складові при укладенні Генеральної угоди в ринкових умовах мають бути такими:

- 1) визначення мінімальних розмірів надбавок, доплат міжгалузевого характеру;
- 2) установлення мінімальних розмірів тарифних ставок та окладів, коефіцієнтів їх міжгалузевої диференціації з урахуванням складності та умов праці;
- 3) установлення порядку перегляду мінімальних тарифних ставок та окладів при зростанні індексу цін, зміні ефективності виробництва.

Підвищення стимулюючої функції оплати праці найманих працівників належить колективним договорам, які на підприємствах повинні ґрунтуватися на таких складових:

- 1) закріплення питань організації заробітної плати на підприємствах;
- 2) установлення розмірів доплат і надбавок до тарифних ставок і посадових окладів, компенсаційних виплат;
- 3) визначення форм організації праці та її оплати для працівників різних рівнів.

У ринкових умовах необхідно зосередити увагу на посиленні ролі регіональних угод у сфері оплати праці. Перенесення акцентів соціально-економічної політики держави на рівень територіальних утворень потребує конкретизації змісту регіональних угод у цій сфері в напрямі більшої їх визначеності в установленні умов оплати праці, які б враховували соціальні екологічні та інші особливості регіону, а саме:

- створення територіальних страхових фондів для надання допомоги для вирішення проблем з оплати праці;
- установлення розмірів надбавок до заробітної плати, які стимулюють приплив робочої сили в даний регіон за наявності такої потреби.

Не останню роль у визначенні оплати праці мають відігравати галузеві угоди, в яких основними складовими мають бути:

- визначення мінімальних розмірів надбавок і доплат, специфічних для галузі;
- установлення галузевих нормативних стандартів тарифікації і нормування праці;
- установлення мінімальних ставок оплати праці по галузі.

Отже, досвід Європейського Союзу свідчить, що в кризові періоди розвитку країни широко використовувались саме державні заходи щодо підвищення сукупного попиту на працю через створення більшої кількості робочих місць і регулювання рівня оплати праці у виробничій сфері. У процесі реформування оплати праці в Україні перегляд оцінки вартості робочої сили має стати основним принципом [7].

Удосконалення регулюючих заходів у рамках реформування оплати праці в Україні створить можливість зрушень в існуючому механізмі організації оплати праці на підприємствах. Та найголовніше, у законодавстві України потрібно більш чітко розмежувати питання державного і договірного регулювання оплати праці за рівнями угод, а саме: підвищити статус регіональних угод як основної ланки державного регулювання оплати праці в країні та регулювання процесів на ринку робочої сили.



Література: 1. Економіка праці та соціально-трудоі відносини : підручник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с. 2. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : монографія / А. М. Колот, Г. Т. Кулікова ; [за заг. ред. А. М. Колота, Г. Т. Кулікова]. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с. 3. Матюх С. А. Особливості колективно-договірного регулювання заробітної плати в країнах ЄС / С. А. Матюх // Вісник Хмельницького національного університету. – 2004. – № 6. – С. 222–227. 4. Україна в 2005–2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К. : НІВСД, 2009. – 655 с. 5. Матюх С. А. Західноєвропейський досвід організації оплати праці / С. А. Матюх // Вісник ТУП. – 2003. – Ч. 2, № 6. – С. 155–160. 6. Никифоров А. Основные направления реформирования заработной платы / А. Никифоров, А. Лубко // Экономист. – 1999. – № 4. – С. 42. 7. Ремескин А. Д. Стимулирование инициативы трудовых коллективов / А. Д. Ремескин. – К. : Наукова думка, 1989. – 168 с.



ANTI-INFLATIONARY REGULATION OF ECONOMY

UDC 336.748.12

Shlikova J.

2d year student
of Financial Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. *This article considers experience of the countries which used various monetary regulations of monetary sets, exchange rates, and inflation. It also discusses anti-inflation policy in the currency union, especially in the countries which don't adhere to one-dimensional approach.*

Keywords: *inflation, anti-inflationary regulation, active policy, adaptive.*

Анотація. *У цій статті розглянуто досвід країн, які використовували різні монетарні режими регулювання грошових агрегатів, валютного курсу, інфляції. З'ясовано особливості антиінфляційної політики у валютних союзах, а також у країнах, які не дотримуються одновимірного підходу. Визначено перепони і переваги переходу до режиму інфляційного таргетування в Україні.*

Ключові слова: *інфляція, антиінфляційна регуляція, активна політика, адаптивна політика.*

Аннотация. *В статье рассматривается опыт стран, которые использовали различные монетарные режимы регулирования денежных агрегатов, валютного курса, инфляции. Выявлены особенности антиинфляционной политики в валютных союзах, а также в странах, которые не соблюдают одномерного подхода.*

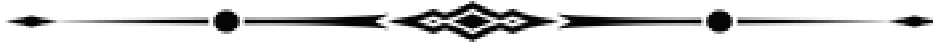
Ключевые слова: *инфляция, антиинфляционная регуляция, активная политика, адаптивная политика.*

For many countries, inflation today is an important problem of the economy regulation. There are many states in the world which meet this problem. Ukraine is among them. Negative social and economic consequences of inflation are rather diverse and ambiguous. They represent the difficult phenomenon that confirms relevance of a problem.

The aim of this article is to study anti – inflationary regulation of the Ukrainian economy.

The objectives of the study are to analyze the main directions of anti-inflationary policy and to reveal their social consequences.

Many economists studied and continue studying how to overcome inflation. Among them is Milton Friedman, who represents the monetarist view. Barry Bosworth represents the administration view. Arthur Okun represents to some extent the neo-Keynesian-Brookings view. George Meany represents organized labor. And, of course, John Kenneth Galbraith a well-known American economist. Many Ukrainian and foreign scientists, such as I. Fischer, V. Galchinskiy, O. Melnik, O. Petrik work on the issue of anti-inflationary policy state regulation. They did much, but the issue remains topical and needs further studying and development.



The Monetarist view is founded on Quantity Theory of Money. It states that if there is full employment, the price level is exclusively determined by the size of the money supply, and increases in the money supply produce proportional increases in the price level. If there is unemployment, increases in the quantity of money will still cause prices to rise, with a decrease in unemployment occurring if the rising prices resulted in a fall in real wages. The proposed solution that accompanies this interpretation is that a decrease in the money supply will raise the rate of interest, thereby reducing expenditures and easing pressures on resources.

The Keynesian view identifies inflation as a condition resulting from excessive expenditure relative to the available supply of goods at current prices. In the inflationary process, fiscal policy is more significant, both as a cause and control, than monetary policy. Money will respond to the needs of trade. If the money supply increases but does not influence spending, prices will not rise; if the money supply contracts, the velocity of circulation of the reduced money supply will rise to counteract it. Reducing the money supply will not slow the rate of change of prices, but will cause unemployment. Hence, the Keynesians believe that an incomes policy can help to reduce inflationary expectations, while the decrease in expenditures is accomplished to eliminate the "inflationary gap".

The Wage-Push view approach stems from the belief that labor unions have power within the market process. This power reflects itself in a tendency for money wage rates to increase faster than worker productivity.

The Mark-Up theory states that inflation is caused by firms with market power taking advantage of their monopolistic status to increase profits.

Among inflation consequences an important role is given to decrease of real wages, pensions and other incomes; increase in speculative forms of trade, decrease in incentives to monetary accumulation, etc. All these consequences force governments of the different countries to pursue certain economic anti-inflationary policy. Development and realization of effective and rational actions taken for its regulation is the most actual problem at any stage of development for each state. So, the Cabinet of Ministers of Ukraine specifies the inflation state in the country and the ways directed to fight inflation. The National Bank of Ukraine together with the Ministry of Finance and the Ministry of social policy conducts the government policy [1, p. 12].

It is known that inflation represents the process of falling of purchasing power which is usually expressed in long steady increase in prices. Inflation has no spontaneous character and results from the excess of money earned in course of goods production. That part of money supply is not provided by economic benefits. Numerous factors which cause inflation does this process almost irreversible, however the anti-inflationary policy and coordination of regulation methods allow liquidating the most critical forms of inflation. The state normalizes functioning of national monetary system and keeps up purchasing power of national currency [2, p. 45].

As a rule, two main directions of anti-inflationary policy of the state are allocated: adaptive policy and active policy. In spite of the fact that both of them are directed to the fight against inflation, their ways they use are different. The adaptive policy results when the state sets an adaptation task, mitigating its consequences. For this purpose the government carries out indexation of the main types of income (minimum wage, pensions, and grants) [3, p. 138]. So, according to the data of the Ministry of Social Policy of Ukraine, indexation of pensions, wages and salaries was carried out in May 2014. Minimum wages, salaries and pensions are indexed according to inflation indicator which comprises 3 % in May 2014. Thus, the population income is supported, the national market demand has been gradually decreased and inflation becomes repaid. The main advantage of adaptive policy is that social stability in the society is provided by means of indexation. However, at the same time realization of this policy takes the long period of time [4, p. 3–7].

The active policy of fighting against inflation is different from the adaptive one and gives the chance to reduce inflation or practically to eliminate it in short terms. For this purpose the state reduces quantity of money and exercises control over the monetary issue. At the same time, the active policy is followed by a number of negative consequences. It leads to mass ruin of non-competitive and low-profitable firms and to unemployment growth [5, p. 22–26]. Thus, social tension in the society is generated. Now the government often pursues the policy of combining both ways of fighting against inflation. In the USA and England, for example, the task of fighting against inflation is set on the state level. Some other countries develop a complex of adaptation actions. It allows to reduce negative consequences and to reach desirable results in the optimal way.

In the countries – members of the European Union, currency and managerial control is transferred to the European Central Bank (ECB). For example, when the EU indicators of inflation and poor development of financial systems in Southern Europe became below the average level, the introduction of euro positively affected macroeconomic stability of Italy, Spain, Portugal and Greece. It also decreased the rate of inflation and nominal interest rates, increased the access of households and enterprises to credit, promoted the development of the financial markets, etc [5, p. 3–7].

The state regulation of exchange rate takes a special place in anti-inflationary activity. The initial ratio of currencies in different countries depends on a ratio of goods' prices. In anti-inflationary strategy an important component of the long monetary policy is integration of the rigid fixed limits in annual growth of money supply. Thus, it is obvious that implementation and regulation of anti-inflationary monetary strategy shouldn't be given to the National Bank of Ukraine only. This strategy depends at a large extend on the governmental bodies of Ukraine.



In conclusion it may be said that each of the directions of anti-inflationary policy has different social consequences. Carrying out the adaptive policy the state softens negative social consequences of inflation; on the contrary, the active anti-inflationary policy reveals social problems and leads to tension in the society.

Scientific Adviser – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer Butkovsky N. O.

Literature: 1. Shevelyova A. A. Anti-inflationary Policy of the State / A. A. Shevelyova // Economy and Management of Innovative Technologies. – 2013. – No. 4 [Electronic resource]. – Access mode : <http://ekonomika.snauka.ru/2013/04/2184>. 2. Boyko V. S. The Comparative Characteristic of Effectiveness of an Anti-inflationary Policy Tools in Ukraine / V. S. Boyko // Economic science of the XXI century: realities and prospects. – Dnepropetrovsk : Gelvetika publishing house, 2013. – 268 p. 3. Balashov A. I. Economic Theory: the textbook for economy students of higher education institutions / A. I. Balashov. – M. : YUNITI, 2014. – 527 p. 4. Papaika A. A. World experience of an anti-inflationary policy of the state: recommendations for Ukraine / A. A. Papaika, A. B. Gorbansky // Industrial economy. – 2010. – No. 2. – P. 3–7 [Electronic resource]. – Access mode : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2010_2_3.pdf. 5. World experience of an anti-inflationary policy of the state: recommendations for Ukraine / A. A. Papaika, A. B. Gorbansky // Industrial economy. – 2010. – No. 2. – P. 3–7 [Electronic resource]. – Access mode : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2010_2_3.pdf.



ПРОГНОЗУВАННЯ КІЛЬКОСТІ ЕМІГРАНТІВ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ІСНУЮЧИХ ФАКТОРІВ

УДК 330.45:331.556(477)

Сліпченко А. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті викладено економетричний аналіз факторів впливу на кількість емігрантів в Україні за допомогою економетричної моделі. Для прогнозування запропоновано регресійну лінійну модель залежності кількості емігрантів від рівня середньої заробітної плати та кількості безробітних в Україні.

Ключові слова: кореляційно-регресійний аналіз, багатфакторна регресійна модель, коефіцієнт регресії.

Аннотация. В статье изложен эконометрический анализ факторов влияния на количество эмигрантов в Украине с помощью эконометрической модели. Для прогнозирования предложена регрессионная линейная модель зависимости количества эмигрантов от уровня средней заработной платы и количества безработных в Украине.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, многофакторная регрессионная модель, коэффициент регрессии.

Annotation. The article describes the econometric analysis of the factors of influence on the number of immigrants in Ukraine with the help of the econometric model. To predict the proposed regression linear model depending on the number of emigrants from the level of the average wage and the number of unemployed in Ukraine.

Keywords: correlation and regression analysis, multivariable regression model, the regression coefficient.

Міжнародний розподіл праці (МРП) є одним з найголовніших показників розвитку суспільного територіального розподілу праці. На основі МРП сформувався обмін між країнами продуктами, які виробляються з найбільшою ефективністю. Такий обмін проходить у двох формах: на основі обміну товарів або міжнародного переміщення трудових ресурсів, який носить назву міжнародної міграції робочої сили [1, с. 323].



Цей термін характеризує переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці терміном понад рік, яке обумовлене характером розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, а також дією економічних законів [2, с. 100].

Трудова міграція посідає особливе місце в міжнародному русі населення. Її масштаби постійно збільшуються, до цього процесу залучені майже всі країни, вона є типовим явищем соціально-економічного життя сучасного світу. Трудова міграція є одним з найбільш масових та соціально значущих міграційних потоків. У сфері трудової міграції статистичним обліком охоплюються лише працівники-мігранти, працевлаштовані за кордоном за допомогою ліцензованих фірм посередників.

На кількість мігруючих за кордон впливають такі фактори: середня заробітна плата, кількість безробітних, кількість працездатних осіб та наявний дохід населення. Необхідно змоделювати залежність Y від цих факторів.

Усі ці фактори будуть виступати незалежними змінними у нашій моделі:

X_1 – середня заробітна плата, грн;

X_2 – кількість безробітних осіб;

X_3 – кількість працездатного населення;

X_4 – наявний дохід населення, грн.

В якості залежної змінної виступає кількість вибулих осіб.

Для кореляційно-регресійного аналізу було використано офіційні дані по 24 областям України за 2014 р. [3]. Дані опубліковані Державним комітетом статистики і представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для аналізу за 2014 р.

Область	Кількість вибулих осіб	Середня заробітна плата, грн	Кількість безробітних, осіб	Працездатне населення, осіб	Наявні доходи населення на одну особу, грн
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
Волинська	1733,00	2652,00	44,90	435,8	21083,4
Дніпропетровська	3932,00	3735,00	128,90	1554,6	33352,1
Донецька	4664,00	4359,00	216,42	1914,12	26417,7
Житомирська	1976,00	2643,00	66,60	539,9	22913
Закарпатська	984,00	2652,00	53,10	554	17789,7
Запорізька	2024,00	3441,00	71,30	807,4	31106,2
Івано-Франківська	1569,00	2816,00	48,10	560,5	21103,2
Київська	2783,00	3381,00	62,60	771,3	29361,5
Кіровоградська	1539,00	2687,00	49,20	420,8	22742,6
Луганська	1941,00	2990,00	112,62	953,32	19920,6
Львівська	3321,00	2905,00	97,20	1101,6	24239,4
Миколаївська	1606,00	3326,00	50,10	532,1	24386,1
Одеська	2646,00	3250,00	72,50	1038,2	25076,2
Полтавська	2251,00	3085,00	77,90	660,7	26998,5
Рівненська	2011,00	2898,00	56,70	486,5	22502,6
Сумська	1708,00	2841,00	50,60	496,8	24700,4
Тернопільська	1464,00	2403,00	53,10	443,2	19273
Харківська	3378,00	3021,00	103,50	1285,6	27516,7
Херсонська	1341,00	2536,00	49,60	484	21610,9
Хмельницька	2281,00	2737,00	54,00	545,9	23545
Черкаська	2187,00	2742,00	59,80	567,3	22742,3
Чернівецька	987,00	2479,00	36,80	361	18984,8
Чернігівська	1749,00	2640,00	55,30	457,6	23973,4

Всі розрахунки отримані за допомогою статистичного пакету StatGrphics Centurion.

Результати дослідження показали, що найбільш значущими для моделі факторами є: середня заробітна плата, кількість безробітних осіб і кількість працездатного населення, оскільки їхнє значення р-value не перевищує 0,05. Фактор X_4 (наявний дохід населення) було відсіяно через те, що впливав на залежну змінну незначним чином. Отже, за цими даними було побудовано таку лінійну багатofакторну модель:

$$y = -173,349 - 0,417x_1 + 0,0839x_2 + 1,366x_3$$

Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона, що дорівнює 2,05, перевищує табличні значення і показує, що дана модель не може бути використана для прогнозування кількості мігруючих на наступні періоди. Критерій Фішера 38,42 перевищує табличне значення (3,01), чим підтверджує статистичну значущість розробленої моделі.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,903$ показує, що на 90,3 % варіації залежної змінної залежать від наявних факторів, 9,7 %, що залишаються неврахованими в даній моделі факторами.

Обчислені значення t-статистики для кожного з факторів моделі: середньої заробітної плати, кількості безробітних осіб та кількості працездатних дорівнюють відповідно 3,1, 2,7 і 2,25 і перевищують табличне значення моделі з 24 спостережень та 3-ма факторами, яке дорівнює 1,876 при рівні значущості 0,05. Це свідчить про те, що можна з імовірністю 95 % стверджувати, що коефіцієнти регресії статистично значущі.

Отже, при використанні кореляційно-регресійного аналізу було виявлено фактори, які мають найбільший вплив на кількість мігруючих у 2014 р. Найбільш значущими виявились: середня заробітна плата, кількість безробітних осіб та кількість працездатного населення. Ми переконались, що теоретичні аспекти факторів, які справляють вплив на емігрантів, мають практичне підтвердження. Розглянуті фактори не єдині, є й інші, які впливають на обсяг прямих іноземних інвестицій. Їх не було розглянуто через неможливість обчислення. До них відносять такі чинники, як недосконале законодавство, рівень життя, навколишнє середовище.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Киреев А. П. Международная экономика: учеб. пособие [для вузов]. В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства / А. П. Киреев. – М. : Международные отношения, 2000. – 415 с. 2. Булатова А. С. Экономика : учебник / А. С. Булатова. – М. : МАУП, 1999. 3. Жуков Є. Ф. Загальна теорія грошей і кредиту: підручник [для вузів] / Є. Ф. Жуков. – 2-е вид., перероб. і доп. – М. : Фінанси і статистика, 2002. – 359 с. 4. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>.

РОЗПРОДАЖ ТОВАРІВ: СУТНІСТЬ, ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТА ОБЛІК

УДК 657.44

Собакар М. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність поняття «розпродаж» і необхідність його застосування, встановлено мету проведення акційних продажів товарів. Проаналізовано основні вимоги щодо документального оформлення розпродажу та досліджено відображення в обліку знижок цін на товари.

Ключові слова: розпродаж, знижка, ціна, товар, уцінка, реалізація, торгівля.

Анотація. В статті розглянуто сутність поняття «розпродаж» та необхідність його застосування, встановлено мету проведення акційних продаж товарів. Проаналізовано основні вимоги до документального оформлення розпродажу та досліджено відображення в обліку скидок на товари.

Ключові слова: розпродаж, знижка, ціна, товар, знижка, реалізація, торгівля.

Annotation. The article describes the essence of the "sale" of the concept and the need for its use, set the goal of promotional merchandise sales. Analyzes the basic requirements for the documentation of the sale and studied recording of commodity price discounts.

Keywords: sale, discount, price, product, price reduction, sale, trade.

Розпродажі стали невід'ємною частиною просування товару від продавця до споживача, оскільки вони сприяють зацікавленню та залученню нових покупців, заохоченню постійних клієнтів і підвищенню рівня продажів. Розпродажі відіграють суттєву роль при забезпеченні ефективності збуту продукції (товарів, робіт, послуг). Саме тому питання щодо правил організації та відображення розпродажів у бухгалтерському обліку є актуальним для всіх суб'єктів господарювання, що займаються торгівлею та збутом продукції.

Метою написання статті є дослідження сутності розпродажу товарів, правил його документального оформлення та відображення в обліку. Об'єктом дослідження виступає торгівля продукцією за допомогою розпродажу. Предметом дослідження є процес організації та відображення розпродажів.

Тема розпродажу є актуальною завжди, тому їй приділяє увагу велика кількість економістів, серед яких: І. Лазарішин, Г. Савицька, М. Чумаченко, Е. Інока, Ф. Бутинець та інші.

Розпродаж став невід'ємною частиною торгівлі, адже, як доведено багаторічним досвідом збутової діяльності, він вигідний усім учасникам торгового процесу, а саме: споживач отримує товар зі знижкою, продавець оперативно реалізує товар, виробник не зазнає сезонного спаду виробництва [1].

Крім того, необхідно з'ясувати, з якою метою проводяться розпродажі суб'єктами торгової діяльності. Так, можна виокремити основні цілі організації розпродажу, до яких можна віднести:

- залучення нових покупців до певної торговельної марки, товаровиробника або підприємства торгівлі;
- згладжування падіння сезонного попиту на ринку товарів (робіт, послуг) у період низької купівельної активності;
- скорочення запасів неліквідних товарів (таких, що не мають активного попиту, виходять з моди або їх термін зберігання (придатності) підходить до кінця) до мінімально можливого рівня [2].

На законодавчому рівні застосування поняття «розпродаж» регулюється Законом України «Про захист прав споживачів» [3]. Так, згідно з ч. 5 ст. 15 цього закону, поняття «розпродаж» або будь-які інші аналогічні йому поняття можуть використовуватися лише за умов, що:

- розпродаються всі товари в магазині або їх чітко визначена група;
- тривалість розпродажу обмежена в часі;
- ціни товарів, що підлягають розпродажу, нижчі за їх звичайну ціну.

Крім того, у ч. 3 ст. 15 цього закону сформульовано вимоги до ціни під час розпродажу, а саме:

- продавець зобов'язаний зазначити ціну одиниці такої продукції;
- написи щодо ціни реалізації продукції мають бути чіткими і простими для розуміння;
- ціна продукції повинна включати в себе всі податки та неподаткові обов'язкові платежі, які споживач має сплачувати під час її придбання [3].

Перш за все, при організації процесу розпродажу товарів підприємству необхідно приділити увагу його правильному документальному оформленню. Всі акційні заходи, що організуються підприємством, мають проводитися на підставі відповідного розпорядчого документа. Це може бути положення про маркетингову політику підприємства або (та) положення про знижки. Крім того, розпродаж оформлюють наказом чи розпорядженням по підприємству, затвердженим керівником. Іноді до наказу керівника додають положення про порядок розпродажу. У документах щодо організації розпродажу та акційних заходів необхідно відобразити:

- мету розпродажу (сезонний розпродаж, зміна сфери діяльності);
- терміни проведення акції;
- перелік товару, на який поширюється акція;
- розмір знижки;
- порядок оформлення цінників;
- відповідальних за проведення розпродажу;

– метод інформування клієнтів (наприклад, оголошення, реклама у засобах масової інформації або рекламні оголошення безпосередньо у самому магазині) [4].

Необхідною умовою розпродажу є забезпечення його знеособленості та невибірковості. Для цього необхідно зазначити в наказі керівника і в рекламних оголошеннях, що товар за зниженими цінами продається всім без винятку покупцям на однакових умовах.

Інформування покупців про проведення розпродажу може здійснюватися різними способами: в пунктах продажу за допомогою оголошення про розпродаж або за допомогою засобів масової інформації. Також слід мати на увазі, що згідно з ч. 6 ст. 15 Закону про захист прав споживачів, у публічному оголошенні про початок проведення розпродажу обов'язково зазначається ціна до початку розпродажу, сума знижки та ціна, за якою товар розпродається [3].

Необхідно зазначити, що відповідно до ст. 7 Закону України «Про ціни і ціноутворення», суб'єкти господарювання мають право самостійно назначати вільні ціни на всі види товару, крім тих, на які встановлено державні ціни [5]. Отже, кожне підприємство може самостійно встановлювати розміри знижок під час розпродажу, але знижки на товари мають бути економічно обґрунтованими.

Розпродаж товарів надає покупцям додаткові вигоди, які для продавця виявляються в уцінці товару або зниженні цін. Основні відмінності уцінки та знижок представлені в табл. 1.

Розмір уцінки товарів має визначати комісія на підставі експертних оцінок. Для цього необхідно врахувати ступінь втрати їхніх споживчих властивостей та насиченість ринку такими товарами.

Відображення в обліку зниження ціни товару передбачене Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», відповідно до якого запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась, вони зіпсовані, застаріли або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду. Різниця між первинною вартістю запасів та їхньою чистою вартістю реалізації і буде сумою зниження ціни. Сума перевищення первісної вартості над чистою вартістю реалізації списується на витрати звітного періоду. На практиці це досягається шляхом уцінки запасів [6].

Таблиця 1

Відмінні риси уцінки та знижки ціни товарів [1]

Вид	Сутність	Нормативна база	Результат
Знижка	Зниження ціни продажу в результаті зниження торговельної націнки	Відсутні стандарти щодо класифікації та обліку знижок	Зниження вартості товару за рахунок суми націнки
Уцінка	Зниження ціни продажу в результаті переоцінки балансової вартості товару	Положення № 149/300 від 15.12.99 р.	Зниження вартості товару за рахунок скорочення доходу від реалізації

Порядок уцінки товарів, регламентований Положенням № 149/300 [7], відповідно до якого може знижуватись ціна таких видів товарів :

- товарів, що залежалися (не реалізовані протягом більше 3 місяців);
- товарів, які втрачають свою первісну якість;
- надлишків товарно-матеріальних цінностей, які більше 3 місяців не можуть бути використані у виробництві продукції через економічну недоцільність.

Уцінка товарів відображається в обліку на дату складання опису-акта або на дату балансу. Сума уцінки відображається наступним записом:

Д-т 946 «Втрати від знецінення запасів»;

К-т 282 «Товари в торгівлі».

Крім уцінки, розпродаж може проводитися шляхом застосування знижок, які надаються в момент реалізації товарів. Торговельні заклади під час такого розпродажу відображають розміри наданих знижок в касових чеках і щоденному звіті. Необхідно ще відобразити вартість проданих товарів у цінах продаж без урахування знижок і дохід від реалізації товарів з урахуванням знижок.

В обліку проведення розпродажу за допомогою надання знижок відображається шляхом списання нарахованої торгової націнки. Особливості відображення в обліку знижок представлено в табл. 2.

Для більш ефективного та детального відображення операцій з розпродажу в обліку рекомендується відкрити аналітичні рахунки до субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» (наприклад, «Дохід від реалізації уцінених товарів», «Дохід від реалізації товарів зі знижками» та інші). Така більш деталізована інформація надасть змогу проаналізувати ефективність проведених акційних заходів і встановити доцільність розпродажу [1].

Відображення у бухгалтерському обліку операцій з надання покупцям знижок на товари в роздрібній торгівлі

№	Зміст операції	Дт	Кт
1	Нараховано торгову націнку	282	285
2	Відображено суму наданих знижок	285	282
3	Реалізовано товар зі знижкою	301	702
4	Нараховано ПДВ	702	641
5	Списано суму торгової націнки на реалізовані товари	285	282
6	Списана собівартість реалізованого товару	902	282
7	Списано на фінансовий результат:		
	дохід від реалізації	702	791
	собівартість реалізованих товарів	791	902

Отже, для ефективної діяльності та приваблення покупців необхідно час від часу організувати акційні заходи, до яких належать розпродажі. Крім того, це дозволить торговому підприємству позбутися неліквідного товару, реалізувати сезонний товар, збільшити обсяги продаж, зменшити залишки товарів. При цьому дуже важливо приділяти увагу правильному документальному оформленню розпродажу та його відображенню в обліку при різних обставинах та умовах. Не потрібно забувати, що система обліку є одним з основних джерел інформації на підприємстві, на основі якої приймаються всі управлінські рішення.

Науковий керівник – викладач Шушлякова О. В.

Література: 1. Смерічевський С. Ф. Розпродаж товарів у роздрібній торгівлі: обліковий аспект / С. Ф. Смерічевський // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 5–9. 2. Білова Н. Знижки та розпродажі: правила відображення в обліку / Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 87. – С. 10–14. 3. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/1023-12>. 4. Водоп'янова О. Розпродаж сезонних товарів / О. Водоп'янова // Дебет-Кредит. – 2006. – № 29. – С. 7–9. 5. Про ціни і ціноутворення : Закон України від 20.11.2012 № 5496-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/1023-12>. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 7. Положення про порядок зниження ціни і реалізації залежалої продукції з групи товарів широкого споживання і продукції виробничо-технічного призначення, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 15.12.99 № 149/300 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В УКРАИНУ

УДК 339.727.22(477)

Сокирко Е. Ю.

Студент 3 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Построены эконометрические модели, в которых исследована зависимость прямых иностранных инвестиций в Украину от факторов, которые влияют на нее. Проанализированы показатели, определяющие основные факторы, которые влияют на ПИИ в Украину.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, ВВП, средняя заработная плата, эконометрический анализ.

Анотація. Побудовано економічні моделі, в яких досліджено залежність прямих іноземних інвестицій в Україну від факторів, що впливають на неї. Проаналізовано показники, що визначають основні фактори, що впливають на ПІІ в Україну.

Ключові слова: прамі іноземні інвестиції, ВВП, середня заробітна плата, економічний аналіз.

Annotation. Constructed econometric models, in which the dependence of foreign direct investment in Ukraine by the factors that affect it. Analyzed indicators that determine the main factors that affect FDI in Ukraine.

Keywords: foreign direct investment, GDP, average wages, econometric analysis.

В обществе назрело понимание того, что без существенных изменений практики осуществления и механизмов реализации декларируемых в национальном законодательстве норм улучшения инвестиционного климата Украина будет лишена достойных перспектив в международном разделении труда. Отмечается, что дальнейшее привлечение эффективных ПИИ (прямых иностранных инвестиций) в экономику Украины будет зависеть от оперативности устранения неоправданных расходов, рисков и барьеров для конкуренции, которые стимулируют инвесторов осуществлять инвестиции.

Инвестиционный климат – это совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социально-культурных, организационно-правовых и географических факторов, которые присущи определенной стране и определяют привлекательность ее для иностранного инвестора [2].

По общей оценке инвестиционного климата в Украине на макроэкономическом уровне следует отметить, что в экономике продолжается спад производства, уменьшается доля поступлений от налогов, накапливаются неплатежи, снижается доля банковского кредитования в ВВП, растет сумма внутреннего и внешнего долга, растет уровень теневой экономики, снижается доля государственных капиталовложений (ежегодно в целом на 5–10 %).

Последние два года принесли нам еще причины ухудшения климата, а именно: нарастающий политический конфликт с Россией, военные действия на востоке Украины. Все это привело к тому, что экономика переживает глубочайший кризис, что сказывается во всех сферах жизни украинцев и в первую очередь на социальной сфере, что вызывает напряженность в обществе. Дефицит бюджета не позволяет правительству справиться с кризисом своими силами, поэтому оно вынуждено привлекать и другие средства помимо бюджета. Помочь государству в преодолении экономического кризиса призваны инвестиции [3].

Таким образом, сегодня является очень важным анализ факторов, влияющих на приток ПИИ в Украину. Для этого воспользуемся некоторыми показателями, значения которых взяты из источника официальной статистики (табл. 1) [1].

Чтобы провести объективный анализ факторов, которые влияют на ПИИ в Украину, целесообразно рассчитать эконометрическую модель в программе Statgraphics. При этом обозначим: Y – ПИИ в Украину на начало года (млн долл. США) (зависимая переменная), факторы: x_1 – средняя заработная плата на человека в гривнах, x_2 – ВВП в фактических ценах в млн грн, x_3 – индексы потребительских цен (к декабрю предыдущего года) в процентах, x_4 – количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки.

Вычисления регрессионного анализа позволили нам определить уравнение множественной линейной регрессии, которое включает только значимые факторы:

$$Y = 305,055 - 6,0207 x_1 + 0,0178278 x_2,$$

Исходные данные об объемах ПИИ и факторах, оказывающих влияние на него в Украине в 1996–2014 гг.

Год	ПИИ в Украину на начало года (млн долл. США)	Средняя заработная плата на человека (грн)	ВВП (млн грн)	Индексы потребительских цен (к декабрю предыдущего года)(%)	Количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки
	Y	x_1	x_2	x_3	x_4
1996	413,40	126,00	81519,00	139,70	1435,00
1997	541,30	143,00	93365,00	110,10	1450,00
1998	625,40	153,00	102593,00	120,00	1518,00
1999	747,10	178,00	130442,00	119,20	1506,00
2000	471,10	230,00	170070,00	125,80	1490,00
2001	593,20	311,00	204190,00	106,10	1479,00
2002	680,30	376,00	225810,00	99,40	1477,00
2003	916,50	462,00	267344,00	108,20	1487,00
2004	1322,60	590,00	345113,00	112,30	1505,00
2005	2252,60	806,00	441452,00	110,30	1510,00
2006	7843,00	1041,00	544153,00	111,60	1452,00
2007	4717,30	1351,00	720731,00	116,60	1404,00
2008	7935,40	1806,00	948056,00	122,30	1378,00
2009	6073,70	1906,00	913345,00	112,30	1340,00
2010	4436,60	2239,00	1082569,00	109,10	1303,00
2011	4753,00	2633,00	1302079,00	104,60	1255,00
2012	5527,90	3026,00	1411238,00	99,80	1208,00
2013	4962,90	3619,00	1454931,00	100,50	1143,00
2014	2860,10	4012,00	1566728,00	124,90	1102,00

При расчетах оказалось, что фактор x_3 (индексы потребительских цен) и фактор x_4 (количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки) необходимо исключить из модели. Коэффициент регрессии b_1 равен -6,02. Он показывает, что в случае увеличения средней заработной платы на 1 грн ПИИ в Украину уменьшатся (так как зависимость обратная) на 6,02 млн долл. США. Коэффициент регрессии b_2 равен 0,018 и показывает, что в случае изменения ВВП на 1 млн грн ПИИ увеличатся на 18 тыс. долл. США. Все эти выводы действительны при условии закрепления остальных факторов на среднем уровне.

Проверим данные на наличие мультиколлинеарности, найдя коэффициенты парной корреляции. В нашем случае парный коэффициент корреляции $r_{x_1x_2} = 0,61 < 0,7$, что говорит об отсутствии мультиколлинеарности.

Для анализа целесообразности введения фактора x_1 (x_2) при наличии в модели фактора x_2 (x_1), рассчитаем частные критерии Фишера. Так как F_1 ($F_1 = 3,71$) больше $F_{расч}$ ($F_{расч} = 3,63$), можно сказать, что фактор x_1 целесообразно включать в модель после включения фактора x_2 . То же самое можно сказать и о факторе x_2 ($F_2 = 4,03$), то есть его целесообразно включать в модель после введения в нее фактора x_1 .

Проанализировав полученные данные, можно сделать вывод, что построенная модель является значимой, об этом свидетельствует $F_{расч} = 15,18$.

Значение статистики Дарбина–Уотсона ($DW = 1,60712$) свидетельствует об отсутствии автокорреляции с доверительным уровнем 95 %. То есть по данной модели можно сделать прогноз.

Также значение коэффициента детерминации R^2 равно 65,4911, то есть 65,49 % вариации ПИИ в Украину в период 1996–2014 гг. обуславливается ВВП и среднемесячной заработной платой на человека. Влияние других факторов, не включенных в модель, составляет 34,51 % от общей вариации. Также видим, что включенные факторы в модель являются статистически значимыми, как и сама модель, то есть и модель, и факторы можно применять на практике.

Проверим наличие гетероскедастичности с помощью теста ранговой корреляции Спирмена. Поскольку коэффициент ранговой корреляции расчетный ($t_{расч} = 0,06$) меньше табличного значения ($t_{табл} = 2,1190$), то принимается нулевая гипотеза об отсутствии гетероскедастичности.

Так как $t_u = 4,04$; $t_{b_1} = 2,42$; $t_{b_2} = 3,54$, то исходя из табличного значения – критерия Стьюдента ($t = 2,1190$, при уровне значимости 0,05) – можно утверждать, что значимость включенных факторов подтверждается и, соответственно, коэффициенты регрессии статистически значимы.

Исходя из сравнения теоретических коэффициентов уравнения регрессии β_1 и β_2 , получили, что $\beta_1 > \beta_2$, это означает большее влияние на ПИИ в Украине первого фактора, то есть среднемесячной заработной платы.

Отследим влияние экспорта на ВВП Украины, для этого построим уравнение парной регрессии:

$$Y = 1339,81 - 1,28826x_1.$$

При увеличении заработной платы на 1 грн объем ПИИ уменьшится на 1,29 млн долл. США.

Если исследовать влияние ВВП, то получим следующее уравнение:

$$Y = 851,081 + 0,0035x_2.$$

Полученные результаты показывают, что увеличение объема ВВП на 1 млн грн приводит к увеличению объема ПИИ на 3500 тыс. долл. США.

В результате можно сделать вывод, что наибольшее влияние на объем прямых иностранных инвестиций в Украину оказывает среднемесячная заработная плата украинцев. Это можно объяснить тем, что стоимость рабочей силы всегда достаточно сильно влияла на локацию производства. Чем дешевле рабочая сила, тем больше предприятий сосредоточено на этой территории, поскольку это экономически рационально. Менее значительное влияние оказывает ВВП, так как большую часть инвесторов волнует прежде всего уровень доверия к стране, в проекты которой они собираются инвестировать.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Государственная служба статистики Украины : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Игонина Л. Л. Инвестиции / Л. Л. Игонина. – М. : Экономистъ, 2005. – 478 с. 3. Влияние иностранных инвестиций на экономический рост и развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economic-info.biz/ekonomika/vliyanie-inostrannyih-investitsiy.html>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КІЛЬКІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

УДК 330.45:330.341.1(477)

Софеніна П. С.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз сучасного стану інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні, визначено основні чинники, які впливають на інноваційну активність, а саме: чисельність науковців, обсяги придбаних машин, обладнань, відповідного програмного забезпечення тощо.

Ключові слова: інновація, НТР, фактори впливу, економетрична модель.

Аннотация. Проведен анализ современного состояния инвестиционно-инновационной деятельности в Украине, определены основные факторы, которые влияют на инновационную активность, а именно: количество ученых, объемы приобретенных машин, устройств, соответствующего программного обеспечения и т. д.

Ключевые слова: инновация, НТР, факторы влияния, эконометрическая модель.

Annotation. The analysis of the current state of the investment and innovation activity in Ukraine, the major factors that affect the innovation activity, namely, the number of researchers, the volume of purchased machines, equipment, related software, and so on.

Keywords: innovation, scientific and technological revolution, influencing factors, econometric model.

Екстенсивний економічний розвиток обумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, які були б адекватні сучасному стану розвитку світової економіки. Запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання з політичної мети перетворюється на об'єктивну необхідність, альтернативою якій є занепад національної економіки, втрата економічного суверенітету.

Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати їй економічну безпеку та гідне місце в Європейському Союзі. Однак на практиці інноваційний розвиток не став однією з головних характеристик національної економіки [1].

За умов посилення глобалізаційних процесів однією з найважливіших складових укріплення стратегічних позицій країни у міжнародному поділі праці та підвищення рівня її конкурентоспроможності на міжнародному ринку сьогодні є реалізація інноваційно-інвестиційної політики та, як наслідок, активізація інноваційно-інвестиційних процесів у країні. Тому поряд із безліччю факторів, що впливають на конкурентоспроможність України на сучасному етапі розвитку, інноваційно-інвестиційна діяльність набуває все більшого значення. Отже, актуальним є визначення того, як саме змінюється в Україні кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, і які фактори впливають на цей процес.

Економічні процеси у сфері інноваційного розвитку, які відбуваються в Україні, привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Аналізу інноваційного розвитку та значенню інноваційної діяльності присвячено чимало праць науковців, серед яких варто назвати А. Гальчинського, М. Пашуту, С. Корсунського, В. Семиноженка, Р. Фатхутдінова та інших. У їхніх працях розглянуто різні аспекти інноваційної діяльності в Україні, а також світовий досвід упровадження інновацій у виробництво.

Метою даної статті є дослідження економічних факторів і побудова кількісної моделі, що враховує вплив основних факторів на кількість інноваційних підприємств в Україні.

Для оцінки розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств вихідною інформацією про динаміку розвитку інноваційних процесів у промисловості України є кількісні показники щодо підприємств різних напрямків, які впроваджували інновації на своїх виробництвах. Слід приймати до уваги кількість підприємств, які займалися вдосконаленням існуючих або впровадженням нових методів виробництва. Також необхідно врахувати промислові підприємства, які займалися освоєнням виробництва нових видів продукції, які є новими для ринку або в рамках конкретного інноваційно-активного виробництва.

Для дослідження впливу факторів на кількість інноваційних підприємств було побудовано багатофакторну регресійну модель, у якій в якості ендогенного фактору (y) вибрано кількість організацій, що виконують наукові дослідження й розробки, а екзогенними є чисельність науковців (x_1), загальна сума витрат на інноваційний розвиток підприємств (x_2), витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (x_3). Аналіз здійснювався за статистичними даними, які наведено для 2000–2013 рр. [2]. Вихідні дані надано в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Рік	y , од.	x_1 , осіб	x_2 , млн грн	x_3 , млн грн
2000	1490	120773	1760,1	1074,5
2001	1479	113341	1979,4	1249,4
2002	1477	107447	3018,3	1865,6
2003	1487	104841	3059,8	1873,7
2004	1505	106603	4534,6	2717,5
2005	1510	105512	5751,6	3149,6
2006	1452	100245	6160,0	3489,2
2007	1404	96820	10850,9	7471,1
2008	1378	94138	11994,2	7664,8
2009	1340	92403	7949,9	4974,7
2010	1303	89564	8045,5	5051,7
2011	1255	84969	14333,9	10489,1
2012	1208	82032	11480,6	8051,8
2013	1143	77853	9562,6	5546,3

Обчислення здійснювались за допомогою ППП MS Excel із застосуванням вбудованих функцій і надбудови «Пакет аналізу».

Для визначення специфікації моделі були обчислені парні коефіцієнти кореляції між факторами, що наведені в табл. 1. Результати застосування надбудови «Кореляція» надані в табл. 2.

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції

	Y	X ₁	X ₂	X ₃
Y	1			
X ₁	0,9242	1		
X ₂	-0,7485	-0,8475	1	
X ₃	-0,7258	-0,8077	0,9897	1

З табл. 2 видно, що існує тісний кореляційний зв'язок між факторами x₁ та x₂, факторами x₂ та x₃, а також факторами x₁ та x₃. Отже, щоб запобігти мультиколінеарності, з моделі треба видалити фактори, що мають між собою тісний зв'язок. Отже, побудуємо модель, яка містить в якості внутрішнього фактора кількість інноваційних підприємств (y), а екзогенними є чисельність науковців (x₁) та загальна сума витрат на інноваційний розвиток підприємств (x₂).

За допомогою функції ЛИНЕЙН() виводимо таблицю статистичних даних щодо параметрів економетричної моделі (табл. 3).

Таблиця 3

Результати застосування функції ЛИНЕЙН()

b ₂ = 0,0037	b ₁ = 0,01	b ₀ = 371,67
σ _{b₂} = 0,00635	σ _{b₁} = 0,0021	σ _{b₀} = 245,82
R ² = 0,8584	σ _e = 49,327	
F = 33,36	dfe = 11	
SSR = 162310,2	SSE = 26764,71	

Отже, ми отримали таке рівняння регресії:

$$\hat{y} = 371,67 + 0,01x_1 + 0,0037x_2.$$

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації, що також виводиться функцією ЛИНЕЙН(), дорівнює 0,8584, відповідно, 85,84 % мінливості внутрішнього фактора обумовлено впливом факторів, які враховує ця модель. Емпіричне значення критерію Фішера, що отримано за цією ж вбудованою функцією, дорівнює 33,36. Оскільки воно перевищує критичне значення F_{0,05}(2; 11) = 3,98, то модель в цілому є значущою. Тепер за допомогою критерію Стьюдента перевіримо значущість кожного параметра моделі окремо. За даними, що виводяться за допомогою функції ЛИНЕЙН(), обчислюємо емпіричні значення критерію Стьюдента:

$$t_{b_0} = \frac{371,67}{245,82} = 1,512; \quad t_{b_1} = \frac{0,01}{0,0021} = 4,814; \quad t_{b_2} = \frac{0,0037}{0,00635} = 0,577.$$

Порівнюємо отримані емпіричні значення з критичним значенням критерію Стьюдента, яке дорівнює t_{0,05}(11) = 2,201. Отже, з надійністю 95 % значущим є лише коефіцієнт регресії b₁, тобто на кількість інноваційних підприємств суттєво впливає чисельність науковців, і цей вплив є позитивним. Що стосується впливу фактора b₂ (сума витрат на інноваційний розвиток підприємств), то він виявився несуттєвим.

Побудуємо модель парної регресії, що містить внутрішній фактор (y) та один зовнішній фактор – чисельність науковців (x₁). Якщо апроксимуюча функція є лінійною, то маємо рівняння:

$$\hat{y} = 498,460 + 0,009 \cdot x_1.$$

Перевірка показала, що ця модель є статистично значущою в цілому і значущими є її параметри. Порівняння суми квадратів похибок для двофакторної і трифакторної моделей здійснювалось за критерієм Фішера:

$$F = \frac{(SSE_m - SSE_{m+1})/l}{SSE_{m+1}/(n-m-l-1)},$$

де SSE – сума квадратів похибок моделі певної вимірності;
 n – обсяг вибіркової сукупності;
 m – кількість зовнішніх факторів у моделі меншої вимірності;
 l – кількість факторів, що видаляються з моделі.

За цією формулою отримуємо емпіричне значення критерію Фішера: $F = 0,33$. Оскільки воно менше за $F_{0,05}(1;11) = 4,84$, то основну гіпотезу щодо статистичної незначущості внеску фактора x_2 (сума витрат на інноваційний розвиток підприємств) і пояснення мінливості зовнішнього фактора у неї підстав відхилити.

Побудуємо графік залежності кількості інноваційних підприємств від чисельності науковців (рис. 1). Хоча лінійна модель парної регресії дає високий коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,8542$), але аналіз емпіричної лінії регресії свідчить, що при значному зростанні кількості науковців кількість інноваційно активних підприємств зростає не так швидко, як це повинно бути за лінійним законом. Більш вдалою є апроксимація емпіричних даних за допомогою многочлену другого ступеня, рівняння якого наведено на рис. 1. Така апроксимація забезпечує більший коефіцієнт детермінації порівняно з лінійною моделлю.

Аналіз економетричної моделі дозволяє зробити загальний висновок, що на кількість інноваційних підприємств найбільше впливає чисельність науковців. Отже, збільшення кількості наукових працівників сприятиме активізації інноваційної діяльності підприємств і, відповідно, забезпечить підвищення конкурентоспроможності української промисловості.

Кількість підприємств, од.

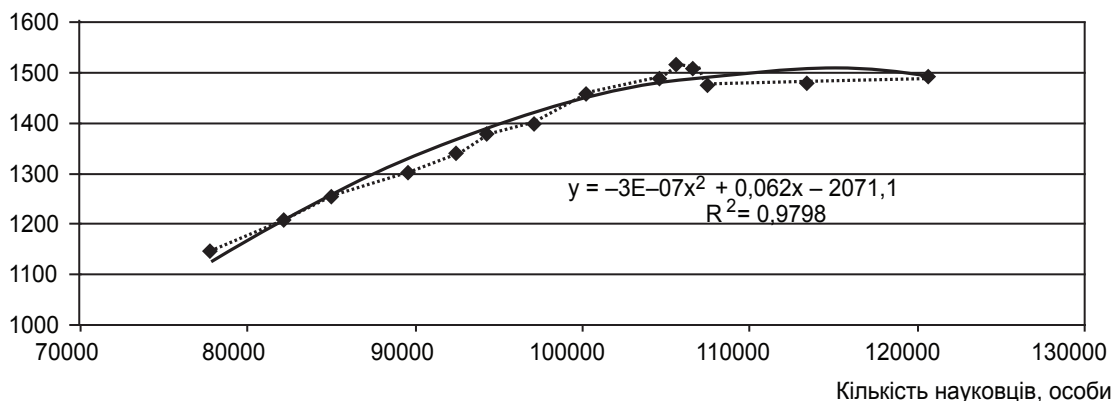


Рис. 1. Кореляція між кількістю науковців і кількістю інноваційно-активних підприємств

Науковий керівник – викладач Лебедев С. С.

Література: 1. Єрмолаєва В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні / В. Єрмолаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_46.pdf.
 2. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

FOREIGN CAPITAL IN THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM

УДК 336.71:330.140:336.745(477)

Strelets O.

2d year student
of Financial Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. *In the article we show modern structure and features of the Ukrainian banking system and indicate its development and problems. Also we analyze the role of foreign capital in the banking sector and its influence on the banking system of Ukraine.*

Keywords: *Ukrainian banking system, foreign capital, foreign bank, influence.*

Анотація. *У статті показано сучасну структуру і особливості банківської системи України, визначено її розвиток і проблеми. Крім того, проаналізовано роль іноземного капіталу в банківському секторі та його вплив на банківську систему України.*

Ключові слова: *українська банківська система, іноземний капітал, іноземний банк, вплив.*

Аннотация. *В статье показаны современная структура и особенности банковской системы Украины, определены ее развитие и проблемы. Кроме того, проанализирована роль иностранного капитала в банковском секторе и его влияние на банковскую систему Украины.*

Ключевые слова: *украинская банковская система, иностранный капитал, иностранный банк, влияние.*

Nowadays it is clear that the presence of foreign capital within the Ukrainian banking sector responds to the needs of the national financial system development, helps to attract foreign investments and to extend the resource base, supporting social and economic growth. But there are some negative factors of foreign capital influence on the Ukrainian banking sector. Among these factors there is sharp decrease of foreign capital share in the Ukrainian banking system and foreign banks exit from the Ukrainian banking market, which can emerge threats associated with redistribution of foreign companies and reorientation of other banks in the Ukrainian banking system. Moreover, presence of foreign banks in the Ukrainian banking sector supports its dependence on the partner countries. However, this process is accompanied by the following positive factors: the development of the domestic banking system, the introduction of new technologies, the growth of capitalization level and esurience of the country's financial stability. All these factors determine the novelty and topicality of the article.

The aim of this article is to study the influence of foreign capital on the Ukrainian banking system.

The objectives of this article are:

1. To reveal and identify threats and positive traits of foreign banks presence in the Ukrainian banking system.
2. To establish opportunities of foreign capital attraction in the national financial system.

The problems of foreign capital attraction to the Ukrainian banking sector, favorable environment climate development, stimulation of investment activity mechanisms are reflected in the works of foreign and Ukrainian scientists such as J. Marshall, R. Peterson, R. Rynutro, R. Levin, V. Geets, A. Shapovalov, A. Dzyublyuk, F. Shpyg, A. Yepifanov, A. Moroz, R. Nabok, N. Sheludko, O. Baranowski.

Finance is the life blood of trade, commerce and industry. Nowadays, banking sector acts as the backbone of modern business. The development of any country depends upon the banking system.

The banking system of every country is a significant part of its economy. Ukraine is not an exception. According to the Law of Ukraine "On Banks and Banking" the banking system of Ukraine consists of the National Bank of Ukraine and other banks, as well as the branches of foreign banks. The National Bank of Ukraine may determine types of the specialized banks and a procedure to obtain the specialized bank status of a bank [1].

According to the official data, 182 commercial banks were registered in Ukraine; 20 banks out of this number have foreign capital share, 7 banks have a 100 % of foreign capital [2].

Foreign banks are considered to promote the competition and financial stability, facilitate access to loan resources and promote effectiveness of their borrowers. Active expansion of foreign banks in Ukraine, especially of Western European ones, started in 2005 [3].

In 2012–2013, the process of active outflow of foreign capital from the Ukrainian banking sector has started. According to the data of the National bank of Ukraine, the share of foreign capital in the authorized capital of the banking



system declined from 41,9 % in the early 2012 to 34% by 1 August 2013. In July 2013, 31,6 % of assets of the banking system of Ukraine were under the control of banks with foreign capital. What about the current situation in Ukraine, we have a crisis of banking system caused by political instability. In particular, the presence of foreign capital and investments in our economy declines rapidly and on a large scale [2].

The problem of advantages and risks of international banks' activity in Ukraine is relevant and very important. Today the question of joining Ukraine to the European Community is the strategic vector of our country, and one of the requirements of such joining is the liberalization of foreign banking capital admission. Therefore, a lot of Ukrainian economists pay great attention to the problem of foreign banks' admittance to the native banking system. So it is the time to believe that active expansion of foreign banks is a good thing for a number of the following reasons:

- optimization of the Ukrainian banking system structure and of creation of a model that would correspond economically developed countries, especially European countries;
- expansion of the range of banking services and their quality improvement;
- raising additional resources through foreign banks to finance the economy of Ukraine;
- widening people's access to credits due to lower interest rates on loans;
- integration into the world economy and the internal risks reduction;
- opening the foreign banks access to the domestic banking sector to satisfy the conditions of WTO (the World Trade Organization) [4].

Nowadays it can be argued that foreign banks have made some contribution to the development of the domestic banking system and the economy of Ukraine in general. Despite the latest technology and expertise in banking, used by foreign banks in Ukraine, other positive expectations for the foreign banking capital supply is not true at the moment. Therefore now the excessive presence of foreign capital in the banking system of Ukraine is regarded as undesirable phenomenon that brings certain risks for the Ukrainian financial market and economy. Thus the list of main threats posed by the presence of foreign capital in the domestic banking system includes:

- threat to economic independence of Ukraine;
- objectives of foreign banks may not always match the national objectives of the country's economy and social sphere;
- realization of speculative and incompetent range of banking services;
- aggravation of interbank competition allows foreign banks to find better position than in local Ukrainian banks;
- threat of the economic security of Ukraine in connection with possible uncontrolled outflow of foreign capital and financial resources;
- customer service selection and providing banking services only for industries with high profits and low risks;
- increasing dollarization of the Ukrainian economy and the threat of lowering the stability of the national currency;
- a sudden outflow of foreign capital in case of economic situation change in Ukraine;
- problems of banking supervision of foreign banks;
- worsening of social tensions in the country [5].

One of the threats of the Ukrainian banking system after consent to perform a number of requirements for the WTO membership is a threat of foreign banks concentration in Ukraine. However, it does not mean that foreign banks activity is prohibited. Mergers and acquisitions of banks of local Ukrainian banks is very profitable for foreign participants who have already received "ready to go" corporate banking branch network structure and a certain place in the market [6]. So, the list of threats of foreign banks in Ukraine is quite large. It is important to consider them because they can create a number of problems for national economy.

In conclusion we should say that nowadays Ukraine has an urgent need of foreign capital investment in all economic sectors in general and in banking sector in particular. This process is accompanied by the following positive factors: the development of the domestic banking system, the introduction of new technologies, the growth of capitalization level and esurience of the country's financial stability. It is important to take into account not only positive factors, but also a negative effect of foreign capital on the Ukrainian banking sector. It is important to develop a mechanism of regulating and monitoring the activities of foreign banks in Ukraine. It should be done in the frame of existing legislative field, in which the share of foreign capital in the banking system will grow and will be optimal for Ukraine. In case of problematic situations in foreign banks themselves, this mechanism will help to minimize negative effect on the banking sector and the economy of Ukraine.



Literature: 1. Alpina Consult, Consulting Company / Banking System and Bank Regulation [Electronic resource]. – Access mode : <http://alpina.kiev.ua/useful-info/banking-system>. 2. Official Web Site of the National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : <http://bank.gov.ua>. 3. Kubakh T. Advantages and Disadvantages of Foreign Capital in the Banking Sector of Ukraine / T. Kubakh // Culture of Black Sea. – 2009. – No. 157. – P. 86–89. 4. Geets V. Foreign Capital in the Banking System of Ukraine / V. Geets // Dzerkalo Tyzhnia. – 2006. – 8–14 July. – No. 26 (605) [Electronic resource]. – Access mode : <http://dt.ua>. 5. Yepifanov A. Banks with Foreign Capital as a Possible Threat to the National Economy / A. Yepifanov, F. Shpyg // International Banking Competition: Theory and Practice : book of Abstracts and the International Scientific Conference (25–26 May 2006). – SHEE "UABS Bank", 2006. – P. 7. 6. Purij G. Consequences of Entry of Foreign Capital in the Banking Financial Market of Ukraine / G. Purij // Scientific Club "Scopus", 2011 [Electronic resource]. – Access mode : <http://sophus.at.ua>.



УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ ТУРКМЕНИСТАНА

УДК 338.001.36

Тамашаева Б. Х.

Студент 4 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. *Статья раскрывает этапы развития общества, взаимосвязь хозяйственной деятельности и системы учета и отчетности. На примере Туркменистана показана необходимость трансформации учетного процесса в соответствии с международными стандартами при сохранении национальных особенностей.*

Ключевые слова: *хозяйственная деятельность, учет, отчетность, экономика, взаимосвязь.*

Анотація. *Стаття розкриває етапи розвитку суспільства, взаємозв'язок господарської діяльності і системи обліку та звітності. На прикладі Туркменістану показано необхідність трансформації облікового процесу відповідно до міжнародних стандартів при збереженні національних особливостей.*

Ключові слова: *господарська діяльність, облік, звітність, економіка, взаємозв'язок.*

Annotation. *The article reveals the stages of development of society, the relationship of economic activities and accounting and reporting systems. The example of Turkmenistan shows the need for transformation of the accounting process in accordance with international standards, while maintaining national characteristics.*

Keywords: *economic activity, accounting, reporting, economy, relationship.*

Возникновение учета вызвано хозяйственной деятельностью человека. Невозможно вести хозяйство без меры, не сопоставляя доходы и расходы. Система непрерывного наблюдения и отражения фактов хозяйственной деятельности привела к возникновению бухгалтерского учета и отчетности. Их становление и развитие происходило во взаимосвязи с развитием общества, сменой экономических формаций и т. д. Исследование такой взаимосвязи в современном мире (на примере Туркменистана) и определило актуальность и цель данной статьи.

Сформированная в течение многовековой истории система бухгалтерского учета, имеющая общие основополагающие принципы и методы, тем не менее, подвержена влиянию социально-экономических условий конкретной страны, что позволило ученым выделить следующие основные модели бухгалтерского учета: англо-американскую, континентальную, южноамериканскую и исламскую. Последняя была вызвана формированием и быстрым развитием исламской экономической модели, которая имеет свою специфическую хозяйственную систему. Она базируется на таких основных принципах развития социально-экономических отношений, как разноеобразие форм собственности, ограничение экономической активности, социальной справедливости. Это в полной мере касается Туркменистана, страны, имеющей великую историю, древнюю культуру, чья система учета и

отчетности постоянно преобразовывалась. Но вне зависимости от действующей экономической системы религия Туркменистана – ислам – оставалась неизменной все это время и оказывала непосредственное влияние на действующую систему учета и отчетности [1].

В Туркменистане по сей день уплачивают *закят*, для этого имущество субъекта хозяйствования оценивается не по исторической (фактической) стоимости, а по рыночной и классифицируется в зависимости от ставки *закята*. Кроме того, пытаются ограничить использования *гарар* и *риба*, которые связаны с риском и неопределенностью, а также запретом начисления и уплаты процентов и т. д. [2].

За короткий по историческим меркам срок независимости Туркменистан вошел в число стран с динамично развивающейся экономикой.

По статистическим данным (рис. 1), номинальный валовой внутренний продукт (ВВП) страны увеличивается настолько быстро, что если в 2004 г. он был равен 18,1 млрд долл. США, а в 2013 г. достиг 55,2 млрд долл. США, это говорит о быстрых темпах развития страны [3].

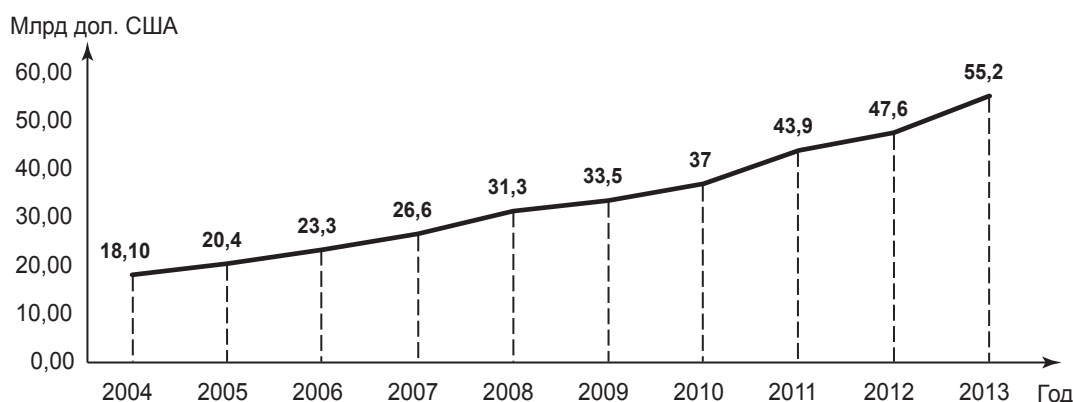


Рис. 1. Темпы роста ВВП Туркменистана

В течение 2014 г. прирост ВВП сохранялся на уровне в среднем более 10 %. Такой стабильный рост поддерживается благодаря увеличению валовой добавленной стоимости в базовых отраслях экономики – промышленности, строительстве, транспорте, связи и торговле. Одновременно увеличивался объем промышленного производства продукции, внешнеторгового оборота, капиталовложений и т. д. Кроме того, активная инвестиционная политика позволила сохранить высокие темпы роста инвестиций в экономику страны. Так, за 11 месяцев 2014 г. они увеличились по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 6,7 % при соотношении капитальных вложений к ВВП порядка 44 % [4].

Туркменистан преуспел в добыче и переработке природного газа и нефти, что увеличило внешнеторговый оборот с 2007 г. по 2014 г. с 13374,1 млн долл. США до 36419,6 млн долл. США, что позволило выйти на мировой рынок. Земли Туркменистана хранят в себе нескончаемые богатства. Главными достопримечательностями и гордостью страны являются: ахалтекинские чистокровные кони – непревзойденные по своей красоте и стойкости; туркменские ковры – настоящие произведения искусства; хлопок – одна из главных культур земледелия страны, которая составляет значительную статью экспорта и реализуется в США, Канаду, Турцию, Германию и Россию; белая пшеница – родиной которой считается Туркменистан. Все вышеперечисленные достижения потребовали трансформации действующей системы бухгалтерского (финансового) учета и отчетности. Принятие нового Закона Туркменистана «О бухгалтерском учете и отчетности», разработанная в 2012 г. новая система национальных стандартов, максимально приближенная к Международным стандартам, а также другие правовые, нормативные и законодательные акты позволяют в условиях растущей экономики за счет внедрения совершенно новых систем использовать финансовую отчетность как связующее звено между многими странами, что упрощает экспорт и импорт в приоритетных отраслях. Вместе с тем, проведенные преобразования, их внедрение в хозяйственную жизнь страны проводились с учетом национальной специфики и не затронули ее основополагающие принципы [5; 6].

Научный руководитель – канд. экон. наук, профессор Маляревский Ю. Д.

Литература: 1. Хамидуллина Г. Р. Международные стандарты финансовой отчетности (с разделом по исламской экономике). Курс лекций / Г. Р. Хамидуллина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kpfu.ru>



/docs/F1237864614/8_хат.pdf. **2.** Грицишен Д. О. Ісламська модель бухгалтерського обліку в умовах глобалізації / Д. О. Грицишен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/2671/1/5.pdf>. **3.** Аманова М. Глобалізація фінансової системи / М. Аманова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cbt.tm/ru/news/04_global.html. **4.** Хабыев Я. Опыт реформирования госрегулирования предпринимательской деятельности в Туркменистане / Я. Хабыев // Российское предпринимательство. – 2014. – № 17 (263). – С. 16–27. **5.** Ширзаде Д. Деятельность предприятий с иностранными инвестициями: проблемы и перспективы / Д. Ширзаде // Экономика золотого века. – 2007. – № 5. – С. 37–40. **6.** Закон Туркменистана «О бухгалтерском учете и отчетности» [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.tm/addhtml/buhkanun.html>. **7.** Национальные стандарты финансовой отчетности Туркменистана [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.tm/addhtml/buhnsfo.html>.



ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.2:658.8

Татаріна Л. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто особливості планування комунікативної політики підприємства. Визначено основні етапи планування комунікативної політики та особливості засобів впливу комунікацій. Надано рекомендації щодо детального розроблення плану комунікативної політики підприємства, а також послідовність дій планування з метою підвищення ефективності комунікативної політики.

Ключові слова: планування, маркетинг, комунікативна політика, споживач, підприємство.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности планирования коммуникативной политики предприятия. Определены основные этапы планирования коммуникативной политики и особенности средств воздействия коммуникаций. Даны рекомендации по детальной разработке плана коммуникативной политики предприятия, а также последовательность действий планирования с целью повышения эффективности коммуникативной политики.

Ключевые слова: планирование, маркетинг, коммуникативная политика, потребитель, предприятие.

Annotation. The article describes the features of planning communication policy of the enterprise. The main stages of the planning of communication policies and especially the means of communication. The recommendations on the development of a detailed communication plan for enterprise policy, as well as the sequence of actions for the purpose of planning increase the efficiency of communication policy.

Keywords: planning, marketing, communication policy, consumer, enterprise.

Планування комунікативної політики є найважливішою складовою управління маркетингом, оскільки воно дає можливість підприємству діяти цілеспрямовано, узгоджувати комунікативну політику із загальною стратегією маркетингу, мати перспективні цілі та чітко розроблений бюджет комунікативної політики, стимулювати працю конкретних виконавців тощо. Тому актуальність даної теми є очевидною.

Теоретичним і практичним аспектам політики комунікацій, проблемам планування й удосконалення процесу управління комунікацій присвячено багато наукових досліджень [1].

Вагомий внесок у дослідження комунікативної політики та зокрема проблемам планування й управління комунікативною політикою підприємства у сучасних умовах зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як-от: Р. Джозлін, Ф. Котлер, П. Роуз, С. Гаркавенко, Л. Балабанова, П. Мацкевич, О. Громова, В. Шепель, М. Ковальов



та інші, проте питання щодо ефективних методів планування та управління комунікаційною політикою потребують подальшого глибшого дослідження.

Для забезпечення високої ефективності планування комунікативної політики підприємства пропонуються рекомендації щодо детального розроблення плану комунікативної політики.

Предметом дослідження є послідовність дій планування комунікативної політики підприємства та важливість їх використання для досягнення успіху в діяльності підприємства.

Детальне розроблення плану комунікативної політики завжди починається з аналізу реальної ринкової ситуації: місця підприємства на ринку, наявності цільових ринків тощо. На підставі цього визначаються стратегічні і тактичні цілі ринкової діяльності підприємства, приймаються рішення щодо позиціонування [5, с. 54].

Наступним важливим етапом планування комунікативної політики є визначення цільової аудиторії, якій найдоцільніше адресувати комунікативні звернення. Інформація для цього може збиратися під час проведення маркетингових досліджень.

Визначення цільової аудиторії для сприйняття комунікативних звернень необхідно здійснювати за демографічними, психографічними, поведінковими і географічними показниками [1, с. 80].

Після визначення цільового сегменту ринку необхідно з'ясувати, чого саме підприємство хоче домогтися від аудиторії, якою буде її реакція у відповідь на комунікативне звернення. Найчастіше метою підприємства є збільшення обсягу реалізації, задоволення споживачів та одержання добрих відгуків і прибутку. Проблема полягає в тому, що купівля є результатом тривалого процесу прийняття рішень щодо неї. Цільова аудиторія може перебувати в будь-якому з шести станів купівельної готовності: обізнаність, знання, схильність, перевага, переконаність і здійснення купівлі. Мета комунікативної політики – домогтися послідовного переходу покупця від одного стану до іншого, результатом якого має стати купівля.

Подальшим етапом планування комунікативної політики підприємства виступає формування програми поширення комунікативних звернень, яке має відбуватися з урахуванням такого чинника, як нерівномірна інтенсивність продажу виробів і послуг підприємства. Тому інтенсивність комунікативних заходів повинна перебувати у пропорційній залежності від інтенсивності можливої реалізації продукції підприємства. У такому разі програма комунікативної політики може складатися з окремих субпрограм (субпрограма рекламної кампанії, субпрограма паблік рілейшнз, субпрограма кампаній стимулювання збуту, субпрограма персонального продажу), які визначають послідовність певних дій для кожної із складових комунікативної політики. Зрозуміло, що кожна з субпрограм має свої особливості у плануванні, але в цілому обов'язковою умовою є розроблення їх за окремими складовими з подальшим об'єднанням в єдину комплексну програму [4].

Одним із найголовніших етапів створення комунікативної політики є формування бюджету на комунікативні заходи. Воно повинно відбуватися на підставі аналізу граничних економічних показників діяльності підприємства. Його сутність полягає в тому, що витрати на комунікації необхідно збільшувати доти, доки їх сума не почне перевищувати суму додаткового прибутку, отриманого за рахунок цих витрат. Після затвердження бюджету на комунікативні заходи необхідно прийняти рішення про розподіл цієї суми між окремими складовими комунікативної політики і завершити побудовою моделі комунікативної політики [1].

Після того, як визначено та виділено кошти на проведення комунікативних заходів, починається процес створення комунікативних звернень, який потребує творчого підходу від маркетолога підприємства. Найкращий зміст комунікативного звернення полягає у створенні оригінального заклику, теми, ідеї або унікальної торговельної пропозиції. Ефективність комунікативного звернення залежить насамперед від джерел звернення, тобто від самих комунікаторів. В основі надійності джерела лежать такі чинники, як компетентність, достовірність і симпатія. Ефективність звернення також залежить від вагомості доводів, що містяться у рекламному зверненні, від об'єктивності тверджень і наявності запитань, що дає змогу споживачам прийняти самостійні рішення [2].

Вибір часу подання комунікативних звернень до цільової аудиторії припускає, що комунікація найефективніша, коли люди піддаються її впливу в моменти найкращого сприйняття інформації про продукт. Кожна комбінація впливу робить стратегію часової прив'язки унікальною для кожного підприємства та окремого виду продукції [5].

Кінцевим етапом планування комунікативної політики є контроль її ефективності. Контроль ефективності передбачає оцінку збільшення прибутку або обсягів реалізації продукції та послуг даного підприємства з урахуванням застосування заходів комунікативної політики, а також оцінювання іміджу.

Відтак, запропонована послідовність дій планування комунікативної політики підприємства має забезпечити належну її ефективність, а також визначити напрямки її покращення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Василик С. К.



Література: 1. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб., 2001. – 864 с. 2. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации / Е. Н. Голубкова. – М. : Финпресс, 2000. – С. 117. 3. Зоткін А. Ю. Бренд як основа сучасного бізнесу / А. Ю. Зоткін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.marketingmix.kiev.ua. 4. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою : монографія / За заг. ред. В. О. Коюда. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 416 с. 5. Наумік К. Г. Управління комунікаційною політикою в умовах постіндустріального суспільства : монографія / К. Г. Наумік. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 132 с.



ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ РОСЛИННИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

УДК 338.43:657:334.012.61

Теплицька А. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено проблеми організації аналітичного обліку поточних біологічних активів рослинництва у фермерських господарствах України. Наведено методичні підходи до організації обліку біологічних активів рослинництва. Запропоновано шляхи їх вирішення через введення нових реєстрів аналітичного обліку та вдосконалення їх оцінки.

Ключові слова: сільське господарство, поточні біологічні активи рослинництва, оцінка біологічних активів, справедлива вартість біологічних активів, експертна оцінка.

Аннотация. В статье исследованы проблемы организации аналитического учета текущих биологических активов растениеводства в фермерских хозяйствах Украины. Приведены методические подходы к организации учета биологических активов растениеводства. Предложены пути их решения с помощью введения новых регистров аналитического учета и усовершенствования их оценки.

Ключевые слова: сельское хозяйство, текущие биологические активы растениеводства, оценка биологических активов, справедливая стоимость биологических активов, экспертная оценка.

Annotation. In the article the problem of organizing the analytical account current crop of biological assets on farms in Ukraine. The methodical approaches to the organization of accounting of biological assets crop. The ways of their solutions by introducing new analytical accounting registers and improve their grades.

Keywords: agriculture, crop the current biological assets, assessment of biological assets, the fair value of biological assets, expert evaluation.

На сьогодні в аграрному секторі економіки України працюють підприємства різних організаційно-правових форм, серед яких переважна більшість – це фермерські господарства, основна частина яких належить до малих підприємств.

Бухгалтерський облік поточних біологічних активів рослинництва на таких підприємствах повинен здійснюватись відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи». Незважаючи на тривалу дію даних нормативних документів, досі залишаються невирішеними деякі питання обліку біологічних активів, які потребують подальшого дослідження. Одним із них є організація аналітичного обліку біологічних активів рослинництва.

З метою прискорення розвитку малого бізнесу державою запроваджені особливі умови його функціонування. Вони полягають як у пільговому оподаткуванні суб'єктів малого бізнесу, так і в наданні законодавчо визначених можливостей частково чи повністю не здійснювати ведення бухгалтерського обліку. Даний підхід не дає позитивних результатів, оскільки існуюча неефективна система бухгалтерського обліку в малому бізнесі багато в чому ускладнює його розвиток, що пояснює актуальність теми дослідження.

Проблеми обліку поточних біологічних активів рослинництва постійно перебувають у центрі наукових дискусій. Зокрема, цьому присвячені праці провідних вітчизняних науковців: В. Жука, Г. Кірейцева, О. Канцурова, М. Коцупатрого, В. Моссаковського, М. Огійчука, Т. Маренич та інших. У працях цих авторів висвітлюються питання організації обліку біологічних активів, їхні оцінки, визначення фінансового результату сільськогосподарської діяльності. Але залишається невирішеним питання застосування та необхідність удосконалення обліку поточних біологічних активів рослинництва на практиці, що пояснює необхідність таких досліджень.

Метою статті є дослідження діючої системи обліку біологічних активів рослинництва на малих сільськогосподарських підприємствах та визначення основних напрямів його вдосконалення.

Методичні підходи до організації обліку біологічних активів рослинництва передбачають: визначення об'єктів обліку; вдосконалення документування господарських операцій; застосування принципів оцінки; формування доходів, витрат і визначення фінансових результатів.

В аналітичному обліку біологічні активи рослинництва відображаються у кількісному та вартісному виразі. На сьогодні розроблені форми облікових реєстрів, які використовуються для синтетичного і аналітичного обліку біологічних активів за журнально-ордерною формою. Проте невеликі сільськогосподарські підприємства, на яких застосовуються інші ручні форми обліку, відчувають труднощі у зв'язку з відсутністю розроблених реєстрів.

На нашу думку, цю проблему можна вирішити, запропонувавши для ведення аналітичного обліку використовувати Книгу обліку біологічних активів рослинництва. Даний обліковий реєстр призначений для відображення надходження, вибуття біологічних активів рослинництва як в одиницях площі, так і у грошовому виразі, а також зміни справедливої вартості на дату балансу протягом усього виробничого циклу.

Біологічні активи визначаються в обліку підприємства, що веде сільськогосподарську діяльність, в таких випадках:

- 1) підприємство контролює актив у результаті минулих подій;
- 2) існує ймовірність, що в майбутньому підприємство отримає вигоду від активу;
- 3) оцінка активу може бути достовірно визначена [1].

Найбільш дискусійним поки що залишається питання оцінки біологічних активів. Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи», біологічні активи рослинництва відображають на дату проміжного і річного балансу за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. До витрат на місці продажу включається тільки частина витрат на збут, які безпосередньо пов'язані з продажем біологічних активів і сільськогосподарської продукції на активному ринку, зокрема комісійні винагороди продавцям, брокерам, а також непрямі податки, що сплачуються при реалізації цих активів [2]. У випадку, якщо справедливу вартість активів на дату балансу достовірно визначити неможливо, тоді вони відображаються у бухгалтерському обліку і звітності як незавершене виробництво та оцінюються за виробничою собівартістю, яка визначається відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. Такі підходи до оцінки поточних біологічних активів застосовують до того періоду, в якому стає можливим визначити справедливу вартість.

Проте методичними рекомендаціями з організації обліку біологічних активів та/або сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю передбачено, що джерела отримання інформації про ціни активних ринку об'єднані в три групи: самостійний збір інформації про ціни на ринку, отримання інформації з органів державного регулювання й інформація про закупівельні ціни на продукцію, що є об'єктом державного цінового регулювання. Основним джерелом інформації про ціни на активних ринках повинні стати дані цінового моніторингу, розміщені на веб-сайтах органів державного регулювання сільського господарства та провідних консалтингових фірм, що здійснюють дослідження аграрних ринків в Україні [3].

Враховуючи зазначені проблеми та важливість визначення активних цін на ринку, деякі науковці пропонують законодавчо визначити конкретні організації, на які покласти функції з моніторингу цін на біологічні активи, а також доведення їх до сільськогосподарських підприємств.

Але дотепер проблема збору інформації про ціни активних ринку поки не врегульована на законодавчому рівні, тому сільськогосподарські підприємства повинні самостійно збирати інформацію про ціни на ринку [4].

Найбільш ефективним шляхом у вирішенні проблем оцінки є створення на підприємствах постійно діючої комісії з визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції.

Варіанти підходів до оцінки біологічних активів за справедливою вартістю передбачають можливість застосування п'яти способів оцінки: аналізу контрактів, аналогів, прийняття цін, експертної оцінки, сторонньої професійної оцінки [5].



Для визначення справедливої вартості пропонуємо застосувати метод оцінки активів – експертну оцінку комісією. Ми вважаємо, що доцільно застосовувати порівняльний підхід, який ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропозиції. Він передбачає аналіз цін продажу та пропозиції подібних поточних біологічних активів рослинництва з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

Ми вважаємо, що дана методика є доцільною та може бути використана для відображення в обліку поточних біологічних активів рослинництва на малих сільськогосподарських підприємствах.

Враховуючи вищесказане, можна зробити наступні висновки щодо вдосконалення організації бухгалтерського обліку біологічних активів на підприємствах малого бізнесу.

По-перше, об'єктами обліку поточних біологічних активів рослинництва пропонуємо вважати окремі культури, аналітичний облік яких здійснювати в одиницях площі та у вартісному виразі. Для цього рекомендуємо запровадити Книгу обліку поточних біологічних активів рослинництва, яка може бути використана при меморіально-ордерній формі обліку чи при формі обліку Журнал-Головна.

По-друге, для визначення справедливої вартості поточних біологічних активів вважаємо доцільним застосувати спосіб їх оцінки групою експертів у складі експертної комісії. Цей спосіб полягає в тому, що в основу прийнятого рішення, прогнозу, виведення закладається думка фахівця або колективу фахівців, заснована на їхніх знаннях і практичному професійному досвіді.

Вважаємо за доцільне продовжити дослідження з метою перевірки застосування запропонованої методики на підприємствах малого бізнесу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Цюрко І. А.

Література: 1. Егорова Ю. Все об учете на малых предприятиях / Ю. Егорова. – Х. : Фактор, 2013. – 480 с. 2. Моссаковський В. Б. Шляхи удосконалення обліку у сільськогосподарських підприємствах / В. Б. Моссаковський // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 30–35. 3. Огітчук М. Методичне та практичне забезпечення впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України / М. Огітчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012 – № 9. – С. 53–56. 4. Стендер С. В. Особливості удосконалення управлінського обліку в галузі рослинництва / С. В. Стендер // Регіональний бізнес, економіка та управління. – 2011. – № 4. – С. 92–97. 5. Гончаренко Н. Справедлива вартість біологічних активів: методичні засади та напрями вдосконалення / Н. Гончаренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 3. – С. 30–34.



СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

УДК 657.6.01

Терьохіна Д. І.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто ринок аудиту в Україні, його проблеми та перспективи розвитку. Вивчено причини зменшення попиту на аудиторські послуги, запропоновано способи підвищення попиту на них і довіри до аудиторських висновків.

Ключові слова: аудит, попит, аудиторські послуги, ринок аудиту, практичний досвід.

Аннотація. Рассмотрен рынок аудита в Украине, его проблемы и перспективы развития. Изучены причины уменьшения спроса на аудиторские услуги, предложены способы повышения спроса на них и доверия к аудиторским выводам.

Ключевые слова: аудит, спрос, аудиторские услуги, рынок аудита, практический опыт.

Annotation. Considered the audit market in Ukraine, its problems and prospects. Examine the reasons for reducing the demand for audit services, proposed ways to increase demand for and confidence in the audit conclusions.

Keywords: audit, inquiry, audit services, the audit market experience.

Аудит має міцне коріння і традиції в країнах Європи, але, на жаль, Україна не належить до їх числа. Для нас це молода і мало відома сфера. Втім, незважаючи на це, на українському ринку є значні зрушення, які все більше наближають український аудит до європейських стандартів.

Оскільки аудит є молодим видом діяльності, то він має низку таких проблем, як недосконале законодавство, невеликий практичний досвід його застосування, а також відсутність єдиної системи проведення аудиту.

Головним органом, що регулює діяльність аудиторів на території України, є Аудиторська палата України, яка відповідає за сертифікацію аудиторів в країні. За законом, аудит можуть проводити лише сертифіковані аудитори. Головною нормативною базою є Закон України «Про аудиторську діяльність».

Аудит на даний час неухильно розвивається. Прикладом тому може бути те, що з 2004 р. аудит фінансової звітності проводиться відповідно до Міжнародних стандартів аудиту (МСА), а з 2008 р., відповідно до Міжнародних стандартів якості, в аудиторських фірмах проводять перевірки якості роботи Аудиторська палата України.

На ринку аудиту в Україні попит на послуги відносно невеликий попри велику кількість суб'єктів аудиторської діяльності. Це породжує ряд негативних впливів, як-от:

- утрата аудиторської перевірки незалежності, оскільки через брак роботи аудитори згодні йти на компроміси;
- унаслідок невеликого ринку аудитори та аудиторські фірми беруть завдання, які не можуть якісно виконати через відсутність практичного досвіду і необхідних знань, що знижує якість наданих аудиторських послуг.

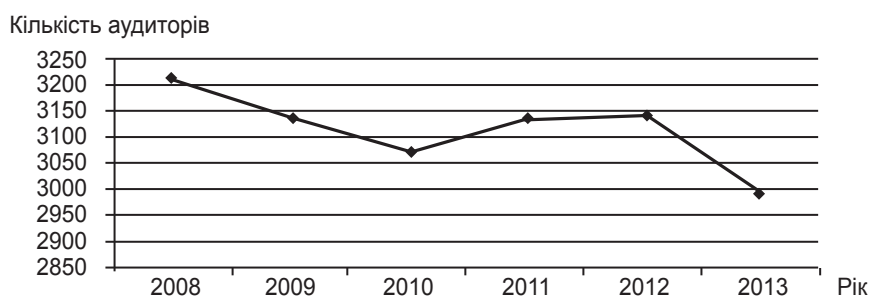


Рис. 1. Кількість аудиторів

За даними рис. 1 видно, що кількість аудиторів у 2008–2011 рр. зменшувалася, а протягом періоду 2011–2012 рр. збільшилася. Протягом 2012–2013 рр. спостерігається зменшення кількості аудиторів на ринку аудиту, що може говорити про покращення та збільшення вимог при сертифікації аудиторів.

Проаналізуємо обсяг наданих послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності за 2008–2013 рр.

Рік	Обсяг наданих послуг, тис. грн	Надано звітів	Середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності без ПДВ, тис. грн
2008	1 116 745,7	2309	483,65
2009	1 280 188,8	2278	561,98
2010	1 213 098,3	2048	594,07
2011	1 258 307,0	1792	702,18
2012	1 266 826,5	1609	787,34
2013	1 314 596,3	1452	905,37

За даними таблиці видно, що обсяги наданих послуг збільшилися з 2008 по 2013 рр., незважаючи на те, що кількість аудиторів зменшилася. Отже, збільшився і дохід на одного суб'єкта, що можна побачити на рис. 2.

Звідси випливає, що дохід на одного аудитора збільшується, незважаючи на зменшення кількості суб'єктів, які мають право проводити аудиторську діяльність.

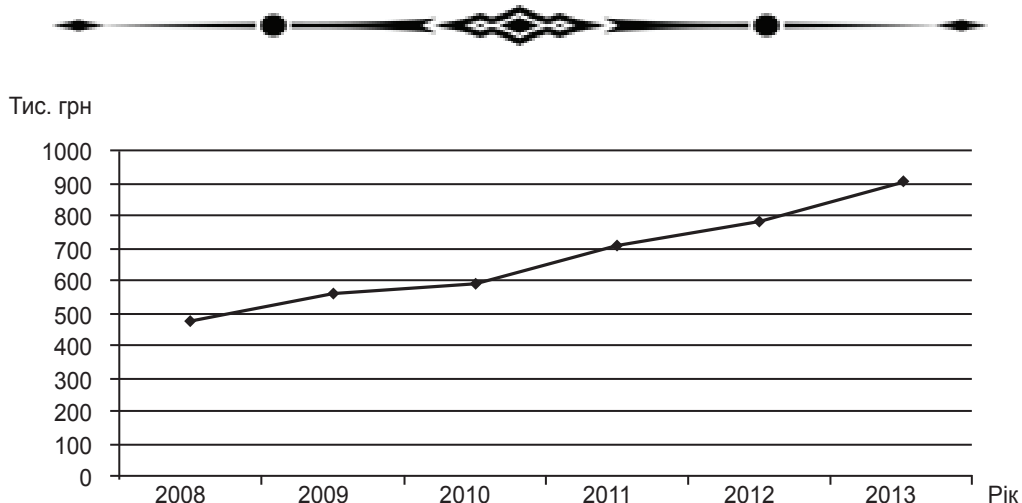


Рис. 2. Середній дохід на одного суб'єкта аудиторської діяльності за 2008–2013 рр. без ПДВ, тис. грн

На даний момент на Україні основними споживачами аудиторських послуг є банки, лізингові, брокерські і страхові компанії, клірингові організації. Саме їм потрібні аудиторські висновки для прийняття рішення про надання кредиту або відмову в ньому.

Виходячи з цього, український ринок аудиту має наступні тенденції:

- зменшення суб'єктів аудиту, які мають право проводити аудит;
- збільшення обсягів аудиторських перевірок за рік;
- низький попит на міжнародному ринку на українських аудиторів;
- низький рівень довіри у споживачів аудиторських послуг;
- дорожня аудиторських послуг;
- наближення аудиту до міжнародних стандартів.

Пошуки шляхів поліпшення стану аудиторського ринку ведуться і на даний момент. Як стверджують в Аудиторській палаті України, вже в 2015 р. Україна може отримати новий закон «Про аудиторську діяльність». Новий закон має стати головною сходинкою в імплементації вимог ЄС до аудиторської діяльності та її поступового наближення до європейського права у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

Ситуація на ринку аудиту не зміниться до тих пір, поки не будуть вжиті заходи. Необхідно модернізувати аудит, наближаючи його до стандартів Європи. Також, що є важливим, підвищити рівень довіри до аудиторських послуг. Необхідно інформувати споживачів про можливості аудиту і навіщо він потрібний. Для багатьох фірм на ринку України аудит є розкішшю, оскільки необхідних фінансів у них немає. Потрібно проінформувати дані фірми про те, що є альтернативні послуги, як-от: оглядова аудиторська перевірка, яка дешевша і швидша, але при цьому рівень упевненості звичайно ж значно нижчий, аніж при звичайній аудиторській перевірці.

Найближчим часом загальна картина не зміниться, але при внесенні змін поступово ситуація на ринку аудиту нормалізується, український аудит наблизиться до міжнародних стандартів і стане затребуваним.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дейнеко Є. В.

Література: 1. Маляревський Ю. Д. Облік у галузях виробництва та послуг : навч. посіб. / Ю. Д. Маляревський, М. С. Горяєва, Н. С. Пасенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 400 с. 2. Апопій В. В. Організація торгівлі : навч. посіб. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Робицький. – К. : Центр учб. літ., 2009. – 632 с. 3. Апопій В. В. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук. – К. : Укоопосвіта, 2002. – 458 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 5. Розпродаж сезонних товарів [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит № 29 від 17.07.2006. – Режим доступу : <http://dtkk.com.ua/show/1cid12630.html?lang=ukr>.

БІЗНЕС-ПЛАН ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

УДК 005.511 (083.92):005.21

Тиндик Д. М.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сутність і принципи стратегічного планування. Визначено роль бізнес-плану в цьому процесі. Вивчено структуру та функції бізнес-плану, а також основні етапи розробки стратегії для його складання.

Ключові слова: стратегічний план, стратегічне планування, бізнес-план.

Аннотация. Проанализированы сущность и принципы стратегического планирования. Определена роль бизнес-плана в этом процессе. Изучены структура и функции бизнес-плана, а также основные этапы разработки стратегии для его составления.

Ключевые слова: стратегический план, стратегическое планирование, бизнес-план.

Annotation. Analyzed the nature and the principles of strategic planning. Defined business plan role in this process. The structure and function of the business plan, as well as the main stages of the development strategy for its preparation.

Keywords: strategic plan, strategic planning, business plan.

Усі підприємства в процесі своєї діяльності за допомогою планування мають можливість вчасно враховувати внутрішні та зовнішні фактори, які забезпечують сприятливі умови ефективного функціонування. Актуальною проблемою сучасності є забезпечення стабільного розвитку підприємств, що зумовлює зростання ролі стратегічного планування.

За основну мету стратегічного планування можна вважати формування і розвиток у підприємця стратегічного мислення. У формалізованому вигляді стратегічне мислення синтезує інтуїцію і творчі здібності підприємця у баченні майбутнього. Практика показує, що відсутність збалансованого і постійно поновлюваного бізнес-плану, який втілює в реальність поставлені цілі, свідчить про недоліки в системі управління фірмою і негативно впливає на можливість залучення фінансових ресурсів. Навпаки, реальне, достовірне планування забезпечує надійність фінансування фірми, що дуже важливо для її успішного функціонування в нестабільних умовах зовнішнього середовища.

Велика кількість науковців, займаючись дослідженнями проблем стратегічного планування на підприємстві, розглядають його важливість і необхідність в умовах ринкового середовища. Серед них, наприклад, праці таких учених, як: І. Ковальчук, В. Кучеренко, А. Литвин, В. Македон, А. Міщенко, В. Рульєва, З. Шершньова та інші.

Проте далеко не всі проблеми, пов'язані з дослідженням проблем стратегічного планування на підприємстві, вирішені на сьогодні. Важливим є вивчення бізнес-плану як інструменту стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства.

Метою статті є аналіз сутності та принципів стратегічного планування та ролі бізнес-плану в цьому процесі, вивчення структури та функцій бізнес-плану, а також визначення основних етапів розробки стратегії для його складання.

Стратегічний план додає підприємству визначеності, індивідуальності, що дозволяє підприємству зацікавлювати працівників певного типу і водночас не залучати непотрібних працівників. Такий план відкриває для підприємства перспективу, яка орієнтує його працівників і допомагає в реалізації товарів або послуг.

Стратегічне планування – це систематизоване визначення взаємоузгоджених довгострокових цілей і напрямків діяльності підприємства. Головною метою стратегічного планування є швидка і адекватна реакція підприємства на зміну умов ринку, поведінку конкурентів, розвиток науково-технічного прогресу [1, с. 234].

Стратегічне планування на підприємстві передбачає: формулювання стратегії розвитку організації з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів впливу; мінімізацію ризиків діяльності підприємства; виконання планово-економічних розрахунків; пошук шляхів адаптації підприємства до змін у ринковому середовищі.

До принципів стратегічного планування можна включити [2]:

– спадковість стратегічного і поточного планів. Поточні плани або розділи бізнес-плану повинні повторювати основні розділи стратегічних. Планових показників у короткострокових планах повинно бути більше, ніж у стратегічних. Показники бізнес-плану мають відповідати затвердженим показникам стратегії організації;



- соціальну орієнтацію, що передбачає соціальний розвиток колективу, поєднаний із вирішенням технічних, технологічних, економічних проблем, екології, безпеки продукції, що випускається;
- ранжування об'єктів планування за важливістю, що необхідно для раціонального розподілу ресурсів підприємства;
- узгодженість з параметрами зовнішнього середовища системи менеджменту, що досягається за допомогою аналізу динаміки цих параметрів і дослідження їх впливу на планові показники;
- варіантність, яка забезпечується розробленням не менше ніж трьох альтернативних варіантів досягнення тієї самої мети і вибором оптимального варіанта з найменшими витратами;
- економічна обґрунтованість. Остаточний вибір варіанта планових показників повинен здійснюватися тільки після проведення системного аналізу, прогнозування, оптимізації і економічного обґрунтування альтернативних варіантів;
- автоматизація систем планування. Застосування сучасних інформаційних технологій, яке забезпечує шифрування інформації на основі класифікації, її єдність і облік змін за стадіями життєвого циклу об'єкта планування, швидку обробку, надійне зберігання і передавання особі, яка приймає рішення.

Традиційно бізнес-план розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори та кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом. Такий план має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку.

Метою розробки бізнес-плану є необхідність стратегічного або короткострокового планування, яке здійснюється на базі вивчення потреб ринку і ухвалення рішень щодо його подальшого освоєння, власного розвитку фірми. Але обійтися без нього неможливо, якщо підприємство ухвалює рішення про відкриття нової справи, при освоєнні виробництва нового продукту або при повному перепрофілюванні діяльності, коли існує особливо велика потреба в інвестиціях і при виході на зовнішній ринок.

Бізнес-план має бути спрямований на максимізацію виконання стратегічних цілей, тобто важлива не тільки їх постановка, але і подальша реалізація, без чого складання бізнес-планів по суті не має сенсу. Необхідно не тільки планувати, але і виконувати заплановане – бізнес-план має бути керівним документом, який забезпечує ефективність діяльності.

Бізнес-план – це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним [3].

Бізнес-план складається з таких розділів: вступ; загальна характеристика підприємства та галузі; характеристика продукції (послуг) та ринків збуту; характеристика конкурентного середовища; план маркетингу; виробничий план; фінансовий план; оцінка ризиків [4; 5].

Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції:

- 1) зовнішню – ознайомити потенційних інвесторів, кредиторів тощо з сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;
- 2) внутрішню (важливу для діяльності підприємства) – опрацювати механізм управління реалізацією підприємницького проекту.

Не менш важливою є внутрішня функція бізнес-плану, у межах якої можна виокремити два напрямки його застосування:

- 1) як інструменту стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства. Розробка бізнес-плану потребує визначення не тільки стратегічних напрямків і цілей діяльності, але й оперативних дій для їх досягнення. Можна сказати, що бізнес-план є основою поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства, він сприяє глибшому усвідомленню працівниками особистих завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

- 2) як механізму аналізу, контролю й оцінки діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу.

Процес розробки стратегії для складання бізнес-плану охоплює декілька послідовних етапів [1; 7, с. 56]:

- 1-й етап: дослідження зовнішнього і внутрішнього середовищ організації (визначаються основні компоненти середовища, збирається і відстежується інформація про ці компоненти, складаються прогнози майбутнього стану середовища, оцінюється реальний стан і конкурентоспроможність підприємства).

- 2-й етап: установлення орієнтирів діяльності (міся, цілі).

- 3-й етап: стратегічний аналіз (порівняння цілей і результатів дослідження зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства, визначення розходжень між ними). Формування альтернативних стратегій.



4-й етап: моделювання сценаріїв розвитку подій (досліджується вплив можливих сценаріїв розвитку подій на сформульовані стратегії; визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї або іншої стратегії за певним сценарієм розвитку подій).

5-й етап: вибір однієї з альтернативних стратегій.

Отже, за ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент стратегічного планування, відправний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства; документ, який визначає оптимальні за терміном і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту.

На якість бізнес-планування значною мірою впливає недосконалість законодавства. Багато питань стратегічного планування ще не врегульовані, не відпрацьований механізм бізнес-планування за міжнародними стандартами. Нині в Україні йде процес адаптації зарубіжного досвіду до вітчизняних умов, типізація методології та документації. Названі особливості свідчать про те, що бізнес-планування в Україні – це більш складний процес, який вимагає більш кваліфікованих спеціалістів. Тому перспективою досліджень є визначення вимог до підбору персоналу у плановий відділ підприємства, а також пошук шляхів наближення рівня планування вітчизняних підприємств до міжнародних стандартів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Майстренко О. В.

Література: 1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с. 2. Рульєв В. А. Менеджмент : навч. посібник / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bookbrains.com/book_406.html. 3. Кучеренко В. Р. Бізнес-планування фірми : навч. посібник / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан. – К. : Знання, 2006. – 424 с. 4. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посібник / А. П. Міщенко. – 2-ге вид. – Донецьк : Вид-во ДУЕП, 2007. – 332 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://libfree.com/123307881-marketingstrategichneupravlinnya_mischenko_ap.html. 5. Литвин А. Т. Бизнес-план как основа успешной предпринимательской деятельности в сфере предоставления спортивно-оздоровительных услуг населению / А. Т. Литвин // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2002. – № 8. – С. 75–81. 6. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1584072047478/ekonomika_ekonomika_pidpriyemstva_-_kovalchuk_iv. 7. Македон В. В. Бізнес-планування : навч. посібник / В. В. Македон. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 236 с.



ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СЕРЕДНЬОРІЧНУ ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ

УДК 330.43:331.2

Тишкевич С. С.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті викладено аналіз факторів впливу на динаміку середньорічної заробітної плати в країні за допомогою обчисленої економетричної моделі. Розроблено регресійну лінійну модель залежності середньорічної заробітної плати від індексу споживчих цін, темпів інфляції, ВВП на душу населення та кількості економічно активного населення в Україні.

Ключові слова: ВВП на душу населення, темпи інфляції, коефіцієнт детермінації, критерій Фішера, рівняння регресії.

Анотація. В статті изложено аналіз факторів впливу на динаміку середньогодової заробітної плати в країні з допомогою вичисленої економетричної моделі. Розроблена регресійна лінійна модель залежності середньогодової заробітної плати від індекса цін, темпів інфляції, ВВП на душу населення та економічно активного населення в Україні.

Ключевые слова: ВВП на душу населення, темпи інфляції, коефіцієнт детермінації, критерій Фишера, рівняння регресії.

Annotation. In the article the analysis of the factors of influence on the dynamics of the average wage in the country with the help of the econometric model calculated. A regression model of linear dependence of the average wage of the consumer price index, inflation rate, GDP per capita and the economically active population in Ukraine.

Keywords: GDP per capita, inflation, the coefficient of determination, Fisher criterion, the regression equation.

Політика в галузі оплати праці є складовою частиною керування підприємством, від якої значною мірою залежить ефективність його роботи, оскільки заробітна плата є одним із найважливіших стимулів у раціональному використанні робочої сили [1]. Тому для забезпечення стабільного росту заробітної плати потрібно розуміти, які фактори впливають на її коливання. Слід проаналізувати основні фактори, що впливають на розмір середньорічної заробітної плати в Україні.

Багато вчених зробили свій внесок у розробку моделей аналізу середньорічної заробітної плати на основі факторів, що на нього впливають, серед них: Ж.-П. Бландін'єр, Т. Вахненко та інші.

В цілому розрізняють кон'юнктурні та структурні (довгострокові) фактори, що впливають на середньорічну заробітну плату. Кон'юнктурні фактори пов'язані з коливаннями ділової активності, політичного становища, здогадками і прогнозами. Поряд із кон'юнктурними факторами, вплив яких важко передбачити, на середньорічну заробітну плату впливають і відносно довгострокові тенденції. Серед усіх факторів можна виокремити наступні: індекс споживчих цін, темп інфляції, ВВП на душу населення та кількість економічно активного населення. Саме ці фактори будуть розглядатися далі при кореляційно-регресійному аналізі їхнього впливу на середньорічну заробітну плату в Україні.

Для аналізу було використано дані за 2004–2014 рр. і наведено у табл. 1, що є офіційною статистикою [2; 3].

Таблиця 1

Вихідні дані

Період	Середньорічна заробітна платня, грн	Індекси споживчих цін, %	Темп інфляції, %	Економічно активне населення, тис. осіб	ВВП на душу населення, грн
2004	590,00	100,80	112,30	22202,40	7535,00
2005	806,00	10,00	110,30	22280,80	9709,00
2006	1041,00	106,40	111,60	22245,40	12076,00
2007	1351,00	110,50	116,60	22322,30	161150,00
2008	1806,00	111,60	122,30	22397,40	21419,00
2009	1906,00	112,00	112,30	22150,30	20564,00
2010	2239,00	112,90	109,10	22051,60	24429,00
2011	2633,00	116,20	104,60	22056,90	29519,00
2012	3026,00	119,00	99,80	22011,50	32002,00
2013	3265,00	121,20	100,50	21980,6	33473,00
2014	3480,00	124,90	124,90	19920,90	35988,00

За цими даними було побудовано таку регресійну модель: $y = 1243,36 - 9,65917x_2 - 0,114385x_3 + 0,0775454x_4$. Отже, маємо, що всі фактори, крім індексу споживчих цін, є статистично значущими, оскільки їх P-Value не перевищують значення 0,05. За критерієм Стюдента, індекс споживчих цін було виключено з моделі. Критерій Фишера $F = 687,41$ підтверджує статистичну значущість розробленої моделі. Значення t-статистики говорять про статистичну значущість усіх факторів, що залишилися у моделі. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,996371$ свідчить, що на 99,64 % середньорічна заробітна плата залежить від темпів інфляції, ВВП на душу населення та кількості економічно активного населення. За допомогою коефіцієнту регресії $b_2 = 9,65917$ можемо зробити висновок, що при зростанні темпу інфляції на 1 % значення середньорічної заробітної плати в середньому зменшиться на 9,65917 грн. Значення $b_3 = 0,114385$ свідчить, що при збільшенні кількості економічно активного населення на 1 тис. осіб середньорічна заробітна плата зменшиться на 0,114385 грн, а коефіцієнт $b_4 = 0,0775454$ вказує на те, що при зростанні ВВП на душу населення на 1 грн середньорічна заробітна плата збільшиться на 0,0775454 грн. За значенням коефі-

цієнту Дарбіна–Уотсона $DW = 1,9809$ можна зробити висновок про присутність автокореляції, а отже, побудована модель не може бути використаною для прогнозування.

Провівши додаткові розрахунки, було визначено, що індекс споживчих цін було виключено з моделі, оскільки він тісно пов'язаний з іншими факторами і може бути сам результативною ознакою від них. Дослідження було продовжено розробкою моделі залежності середньорічної заробітної плати від темпів інфляції, ВВП на душу населення та кількості економічно активного населення. Було обчислено рівняння регресії: $y = 3669,67 - 8,10584x_1 - 0,129337x_2 + 0,0945013x_3$.

t-статистика показала, що всі коефіцієнти регресії є статистично значущими, а критерій Фішера $F = 809,28$ підтвердив статистичну значущість усієї моделі в цілому. Отриманий коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,995893$ говорить про те, що на 99,59 % варіація середньорічної заробітної плати залежить від темпів інфляції, ВВП на душу населення та кількості економічно активного населення. Статистика Дарбіна–Уотсона $DW = 1697553$ вказує на те, що автокореляція присутня, і цю модель недоцільно використовувати для прогнозування.

Отже, провівши за статистичними даними України 2004–2014 рр. кореляційно-регресійний аналіз залежності середньорічної заробітної плати від індексу споживчих цін, темпів інфляції, ВВП на душу населення та кількості економічно активного населення, можна зробити висновок про те, що і перша, і друга багатофакторні моделі показують тісну залежність середньорічної заробітної плати від відповідних факторів. А відтак, прогнозуючи фактори, можна передбачити відповідні зміни середньорічної заробітної плати.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

-
- Література:** 1. Економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekoslovar.ru/392.html>.
2. Національний банк України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Державний комітет статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА МІГРАЦІЮ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

УДК 314.15(477)

Ткаленко Н. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розроблено економетричну модель, в якій досліджено залежність міграційного сальдо в Україні від факторів, що так чи інакше на нього впливають. Проаналізовано показники, що визначають основні чинники, які обумовлюють міграційне сальдо в Україні.

Ключові слова: міграція населення, міграційний приріст, фактори, ВВП, економетрична модель.

Аннотация. Построена эконометрическая модели, в которой исследована зависимость миграционного сальдо в Украине от факторов, которые так или иначе влияют на него. Проанализированы показатели, определяющие основные факторы, влияющие на миграционное сальдо в Украине.

Ключевые слова: миграция населения, миграционный прирост, факторы, ВВП, эконометрическая модель.

Annotation. Constructed an econometric model in which the dependence of migration balance in Ukraine on factors that somehow affect it. Analyzed indicators that determine the main factors influencing the migration balance in the Ukraine.

Keywords: population migration, migration growth factors, GDP, econometric model.

Розвиток людства завжди супроводжувався процесами переміщення населення, в наш час даний процес у демографії має назву «механічний рух населення» або ж «міграція». У пошуках кращих умов життя громадяни змінюють місця проживання з різних причин, основними з яких є безпека та зайнятість.

Міграційний рух населення – демографічний процес, що змінює чисельність і склад населення за рахунок його територіального переміщення [2].

Відомості про міграційний рух населення формуються на підставі щорічної статистичної розробки даних талонів зняття з реєстрації місця проживання в Україні та відомостей про реєстрацію місця проживання особи, які надають територіальні підрозділи Державної міграційної служби України. У даній статті ми розглянемо саме міграційне сальдо населення, тобто різницю між кількістю прибулих на певну територію та кількістю вибулих за її межі.

За 2014 р. до України прибуло 542 506 осіб з інших країн, а з України виїхало 519 914 осіб у пошуках кращого життя. Відтак, міграційне сальдо склало 22 592 осіб. Проаналізувавши показники минулих років, можна сказати, що міграційне сальдо збільшується, тобто кількість прибулих на територію нашої країни росте, а кількість осіб, що виїхали, зменшується [1].

Отже, сьогодні є дуже важливим правильно проаналізувати фактори, що впливають на такі міграційні процеси в Україні. Для цього скористуємося деякими показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані по регіонах України про міграційне сальдо і фактори, які впливають на нього за 1996–2014 рр. [1]

Рік	Міграційний приріст, скорочення (-), тис. осіб	Середня заробітна плата на особу, грн	ВВП, млн грн	Індекс споживчих цін (до грудня минулого року), %	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол США
	Y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄
1996	-169,20	126,00	81519,00	139,70	896,90
1997	-136,00	143,00	93365,00	110,10	1438,20
1998	-152,00	153,00	102593,00	120,00	2063,60
1999	-138,30	178,00	130442,00	119,20	2810,70
2000	-133,60	230,00	170070,00	125,80	3281,80
2001	-152,20	311,00	204190,00	106,10	3875,00
2002	-33,80	376,00	225810,00	99,40	4555,30
2003	-24,20	462,00	267344,00	108,20	5471,80
2004	-7,60	590,00	345113,00	112,30	6794,40
2005	4,60	806,00	441452,00	110,30	9047,00
2006	14,20	1041,00	544153,00	111,60	16890,00
2007	16,80	1351,00	720731,00	116,60	21607,30
2008	14,90	1806,00	948056,00	122,30	29542,70
2009	13,40	1906,00	913345,00	112,30	35616,40
2010	16,10	2239,00	1082569,00	109,10	40053,00
2011	17,10	2633,00	1302079,00	104,60	44806,00
2012	61,80	3026,00	1411238,00	99,80	50333,90
2013	31,90	3619,00	1454931,00	100,50	55296,80
2014	22,60	4012,00	1566728,00	124,90	58156,90

Для проведення об'єктивного аналізу факторів, що впливають на міграцію населення в Україні, доцільно розрахувати економетричну модель у програмі Statgraphics. При цьому позначимо: Y – міграційний приріст (залежна

змінна) в тис. осіб, фактори: x_1 – середня заробітна плата на особу в грн, x_2 – ВВП в млн грн, x_3 – індекс споживчих цін (до грудня минулого року) в %, x_4 – прямі іноземні інвестиції в Україну в млн дол. США.

Обчислення регресійного аналізу дозволило нам визначити рівняння множинної лінійної регресії, яке включає тільки значущі фактори:

$$Y = -161,838 + 0,059x_2 - 0,012x_4.$$

Коефіцієнт регресії b_1 дорівнює 0,059. Він показує, що у разі збільшення обсягів ВВП на 1 млн грн міграційне сальдо в країні збільшиться на 59 осіб. Коефіцієнт регресії b_2 дорівнює 0,012, це показує, що у разі зміни кількості прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 млн дол. США міграційне сальдо в країні збільшиться на 12 осіб.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції. У нашому випадку парний коефіцієнт кореляції $r_{x_1, x_2} = 0,48 < 0,7$, що говорить про відсутність мультиколінеарності.

Для аналізу доцільності введення фактора x_2 (x_4) при наявності в моделі фактора x_4 (x_2) розрахуємо окремий критерій Фішера. Оскільки F_2 ($F_2 = 4,05$) більше за $F_{\text{табл}}$ ($F_{\text{табл}} = 3,63$), можна сказати, що фактор x_2 доцільно включати в модель після включення фактора x_4 . Теж саме можна сказати і про фактор x_4 ($F_4 = 4,25$), тобто його доцільно включати в модель, після введення в неї фактора x_2 .

Проаналізувавши отримані дані, можна зробити висновок, що побудована модель є значущою, про що свідчить $F_p = 60,78$.

Значення статистики Дарбіна–Уотсона ($DW = 1,4985$) свідчить про відсутність автокореляції. Тобто дану модель можна використовувати не лише для пояснення залежності між залежною змінною та факторами, але й для прогнозу.

Значення коефіцієнта детермінації R^2 дорівнює 0,89856, тобто 89,85 % варіації міграційного сальдо в Україні за 1996–2014 рр. обумовлюється обсягом ВВП та прямими іноземними інвестиціями в Україну. Вплив інших факторів, які не включені в модель, становить 10,15 % від загальної варіації. Можемо зробити висновок, що включені фактори в модель є статистично значущими, як і сама модель, тобто і модель, і фактори можна застосовувати на практиці.

Перевіримо наявність гетероскедастичності за допомогою тесту рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{\text{розрах}} = 1,25$) менший за табличне значення $t_{\text{табл}}$ ($t_{\text{табл}} = 2,12$), то приймається нульова гіпотеза про відсутність гетероскедастичності.

Оскільки $t_a = 2,46$; $t_{b2} = 3,99$; $t_{b4} = 3,78$, та табличне значення t-критерію Стюдента ($t_{\text{табл}} = 2,12$, при рівні значущості 0,05), то можна стверджувати, що значущість включених факторів підтверджується і, відповідно, коефіцієнти регресії є статистично значущими.

Відстежимо вплив експорту на дохід населення України, для цього побудуємо рівняння парної регресії:

$$Y = 0,000119x_2 - 11460012.$$

При збільшенні обсягу ВВП на 1 млн грн міграційне сальдо населення України збільшиться на 0,119 осіб.

Дослідимо також вплив капітальних інвестицій. Побудоване рівняння регресії матиме такий вигляд:

$$Y = 0,002859x_4 - 98,2284.$$

На основі даного рівняння можна зробити висновок про те, що збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 млн дол. США призведе до збільшення міграційного сальдо України на 2,89 осіб.

Якщо порівнювати теоретичні коефіцієнти рівняння регресії β_2 (0,5263) і β_4 (0,9251), то можемо сказати, що $\beta_4 > \beta_2$, це означає, що четвертий фактор більше впливає на міграційне сальдо України, а саме – прямі іноземні інвестиції в Україну.

В результаті можна зробити висновок, що найбільший вплив на міграційне сальдо мають прямі іноземні інвестиції в Україну, бо саме вони найбільше впливають на стан на ринку праці та продукції, на середню заробітну плату працівника, на очікування робітників. Крім того, прилучення іноземних інвестицій впливає на створення нових робочих місць, на скорочення безробіття, тобто створює сприятливі умови для скорочення кількості осіб, що виїжджають з України. Менший вплив на дохід населення має обсяг ВВП, оскільки більшу частину громадян не дуже і хвилює розмір ВВП країни, бо більшість населення не розуміє, чим саме він може бути корисним, але все ж таки віддають належне його ролі. Отже, щоб підвищити рівень міграційного сальдо в Україні, нашому уряду потрібно звернути увагу на залучення більшої кількості іноземних інвестицій у вітчизняну економіку.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малаyreць Л. М.



Література: 1. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Ровенчак О. А. Міжнародна міграція крізь призму її причин та наслідків / О. А. Ровенчак // Вісник Львівського університету. – 2009. – Вип. 3. – С. 125–142.



СУЧАСНІ ТОВАРНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

УДК 339.33:658.84

Ткаченко Т. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність товарної стратегії в сучасному світі. Визначено завдання товарної стратегії для розвитку підприємств оптової торгівлі. Розглянуто цільові орієнтири та пріоритетні напрямки розвитку оптової торгівлі. Виявлено необхідність розробки товарної стратегії для підприємств оптової торгівлі.

Ключові слова: товар, стратегія підприємства, товарна стратегія підприємства, оптова торгівля, конкурентоспроможність, асортимент, стратегічний напрямок.

Аннотация. Рассмотрена сущность товарной стратегии в современном мире. Определены задачи товарной стратегии для развития предприятий оптовой торговли. Рассмотрены целевые ориентиры и приоритетные направления развития оптовой торговли. Выявлена необходимость разработки товарной стратегии для предприятий оптовой торговли.

Ключевые слова: товар, стратегия предприятия, товарная стратегия предприятия, оптовая торговля, конкурентоспособность, ассортимент, стратегическое направление.

Annotation. The essence of the product strategy in the world. Defined product strategy objectives for the development of wholesale trade. Considered targets and priorities for the development of wholesale trade. Revealed the need to develop product strategy for businesses wholesale.

Keywords: goods, enterprise strategy, product strategy of the enterprise, wholesale, competitive, assortment, strategic direction.

В результаті економічних перетворень в Україні за останні роки виявилися нові взаємовідносини між суб'єктами на ринку. Вони визначають основні напрями розвитку економічної теорії та практики. До числа таких напрямків належить розробка питань, що стосуються формування ефективної товарної стратегії підприємств. У зв'язку з відсутністю глибокого опрацювання цих питань у вітчизняній літературі і браком практичного досвіду на українських підприємствах багато з них опинилися перед загрозою втрати конкурентоспроможності. Завдання ускладнюється важким фінансовим станом вітчизняних підприємств і низькою ефективністю управління.

Товарна стратегія оптових підприємств формується безсистемно і неефективно, або не визначається зовсім. Як свідчить практика, у разі відсутності ефективної товарної стратегії структура асортименту товарів підприємства під впливом різних факторів зовнішнього середовища стає нестабільною зазвичай не відповідає в достатній мірі попиту покупців. Унаслідок цього знижується рівень обслуговування покупців, зменшується їхня кількість та обсяг товарообороту, погіршуються всі показники діяльності підприємства, що може призвести підприємство навіть до банкрутства. Тільки на основі оптимальної товарної стратегії підприємство може ефективно функціонувати.

Даній проблемі в країнах з розвинутою ринковою економікою вже не одне десятиріччя приділяється дуже велика увага. Особливо слід відзначити наукові роботи таких відомих зарубіжних авторів, як Ф. Котлер,



Г. Армстронг, П. Дойль, М. Мак-Дональд та Г. Черчилль. Окремі аспекти формування товарної стратегії висвітлено і в працях вітчизняних авторів, а саме: Г. Азоева, Л. Балабанова, А. Войчака, С. Гаркавенка, В. Герасимчука, Є. Голубкова, А. Градова, П. Зав'ялова, В. Кардаша, А. Кредисова, О. Мозгового, Ф. Панкратова, А. Романова, Н. Ткаченка.

Актуальність проблеми полягає в тому, що рівень теоретичної розробленості такої важливої теми, яка б урахувала особливості економіки України і специфіку такої сфери діяльності, як оптова торгівля, ще недостатній.

Щоб діяльність на ринку була успішною, потрібно детально розробити і добре продумати товарну стратегію. Стратегічні рішення щодо товару є основними в рамках загальної маркетингової стратегії підприємства. Це пов'язано з тим, що товар є дієвим засобом впливу на ринок і джерелом отримання прибутку. Ціна, збут та комунікації побудовані на особливостях продукту. У зв'язку з цим американський маркетинголог С. Маджаро [3] зазначив, що ніякі додаткові витрати і зусилля не зможуть поліпшити позиції підприємства на ринку, якщо товар не в змозі задовольнити покупця і його потреби.

Значущість роботи з товаром для економічного зростання і безпеки підприємства особливо збільшується в ринкових умовах. Нові або вдосконалені товари, позитивно сприйняті споживачами, забезпечують підприємство на якийсь час перевагою перед конкурентами. Це дозволяє знизити інтенсивність цінової конкуренції, з якою пов'язаний збут традиційних продуктів.

Товарна стратегія – це розробка напрямків оптимізації товарного ряду і визначення асортименту товарів найбільш пріоритетним для успішної роботи на ринку і забезпечення ефективної діяльності підприємства в цілому [1].

Товарна стратегія розробляється на перспективу і передбачає вирішення принципових завдань, які пов'язані:

- з оптимізацією структури пропонованих товарів, зокрема і з погляду їх належності до різних стадій життєвого циклу;
- з розробкою і впровадженням на ринок товарів-новинок;
- з забезпеченням якості і конкурентоспроможності товарів;
- з прийняттям рішень, пов'язаних із ринковою атрибутикою товарів [5].

Відсутність товарної стратегії призводить до нестійкості структури пропозиції через вплив випадкових або перехідних поточних факторів, втрати контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів. Рішення, які приймають в таких ситуаціях, нерідко будуються лише на інтуїції, а не на розрахунках, що враховують довгострокові інтереси підприємства.

В той час добре продумана товарна стратегія не тільки дозволяє оптимізувати процес оновлення пропозиції, але й є для керівництва фірми показником спрямованості дій, які здатні скорегувати поточні рішення.

На думку Н. Голошубової [2], найважливішими завданнями товарної стратегії є:

- поєднання перспективних завдань (місії) фірми з потенціалами ринку і ресурсами фірми, якими вона може розпоряджатися в стратегічній перспективі;
- аналіз життєвих циклів попиту товару;
- розробка правил формування товарного асортименту, які забезпечують конкурентну перевагу фірми і, на цій основі, максимізацію економічного прибутку в довготривалій перспективі.

Г. Клейнер [3] вважає, що при створенні товарної стратегії потрібно дотримуватися деяких умов, а саме:

- мати чітке уявлення про мету виробництва, збуту та експорту на перспективу, стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства;
- добре знати ринок і характер його вимог;
- усвідомлювати можливості та ресурси в даний час і у перспективі.

Товарна стратегія визначає довготривалий курс підприємства, розрахований на перспективу, і передбачає вирішення принципових завдань. Зазвичай розроблена товарна стратегія залишається майже незмінною протягом даного відрізка часу (переважно 3–5 років).

Товарна стратегія підприємства може включати три стратегічних напрямки:

- інновація товару;
- варіація товару;
- елімінація товару.

Стратегія інновації товару визначає програму розробки і впровадження нових товарів. Інновація товару розуміється як процес отримання нових ідей з приводу наявного продукту, а також розробки і виведення на ринок нових продуктів. Інновація товару є основою стійкості і стабільної діяльності підприємства. Інновація товару



передбачає розробку й упровадження нових товарів і за формою здійснення поділяється на прогресивну, дегресивну та диверсифікацію.

Прогресивна інновація передбачає розробку справді нового товару. Дегресивна інновація – розробка товару ринкової новизни. Диверсифікація продукту – випуск нового товару, не пов'язаний з основним виробництвом. Диверсифікація продукту поширена серед великих компаній, оскільки вимагає значних витрат.

Варіація товару за рахунок поліпшення його властивостей робить товар більш уніфікованим, комплексним і зручним. Завдяки варіації товару фірма формує імідж фірми-новатора, що дозволяє їй розширити сферу своєї діяльності на ринку, завоювати сегменти на нових ринках. Крім того, варіація товару підвищує привабливість товару, виокремлює його серед інших завдяки унікальності та престижності зовнішнього оформлення [4].

Завдання стратегії елімінації товару полягає у виокремленні таких товарів, які виглядають сумнівними з погляду подальшої привабливості для ринку, що є основою для ухвалення рішень щодо подальшої долі товарів: залишати їх у товарній номенклатурі чи знімати з виробництва і виводити з ринку.

Отже, ринковий успіх в сучасних умовах є головним критерієм оцінки діяльності вітчизняних підприємств, а їхні ринкові можливості зумовлюються правильно розробленою і послідовно здійснюваною товарною стратегією. Саме на основі вивчення ринку і перспектив його розвитку підприємство отримує вихідну інформацію для вирішення питань, пов'язаних з формуванням та управлінням асортиментом і його вдосконаленням. До вирішення задач товарної стратегії на будь-якому господарському рівні потрібно мати стратегічний підхід.

Науковий керівник – старший викладач Нечипорук О. В.

Література: 1. Василик С. К. Тенденції розвитку зовнішнього середовища: перспективи для великих підприємств / С. К. Василик, М. С. Бріль // Вчені записки Харківського інституту управління. Серія «Наука і практика управління». – 2010. – № 28. – С. 368–372. 2. Голошубова Н. О. Проблеми розвитку оптової торгівлі в Україні / Н. О. Голошубова, Н. І. Трішкіна // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. «Соціально-економічна ефективність державного управління: теорія, методологія та практика». Ч. 2. – Львів : ЛРІДУ УАДУ, 2013. – С.115–118. 3. Клейнер Г. К. Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование на микроуровне / Г. К. Клейнер // Вестник университета. Серия «Институциональная экономика». – М. : Государственный университет управления, 2011. – № 1 (2). – С. 96–104. 4. Лепейко Т. І. Методичний підхід до побудови моделі функціонування та розвитку підприємства / Т. І. Лепейко, О. В. Мазоренко // Ліберманівські читання – 2010: економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія / Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка. – Х. : ФОП Павленко О. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 293–308. 5. Трішкіна Н. І. Критерії та показники оцінки ефективності товарної політики оптових підприємств / Н. І. Трішкіна // Підприємництво, господарство і право. – 2012. – № 3. – С. 133–136.



СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА»

УДК 005.95/.96

Топорова Л. Ю.

Студент 3 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Представлены и систематизированы подходы к определению понятия «оценка персонала» в зависимости от содержания и оцениваемых характеристик. Проанализирована и уточнена сущность понятия «оценка персонала».

Ключевые слова: персонал, оценка персонала, экономический кризис, эффективность, кадровая служба.



Анотація. Представлено і систематизовано підходи до визначення поняття «оцінка персоналу» залежно від змісту і оцінюваних характеристик. Проаналізовано і уточнено сутність поняття «оцінка персоналу».

Ключові слова: персонал, оцінка персоналу, економічна криза, ефективність, кадрова служба.

Annotation. And presents a systematic approach to the definition of "staff assessment" based on the content and the estimated characteristics. Analyzed and refined essence of the concept "evaluation personnel."

Keywords: staff, personnel assessment, the economic crisis, efficiency, personnel service.

Эффективность деятельности предприятия и степень достижения поставленных целей в условиях рыночной экономики зависят от уровня квалификации персонала. Многие руководители стараются минимизировать затрачиваемые ресурсы и максимизировать прибыль за счет ценных кадров, которые умеют грамотно использовать имеющиеся на предприятии ресурсы. Знания, умения, трудовые навыки персонала становятся все более важным стратегическим ресурсом по сравнению с финансовым и производственным капиталом.

Уделяя особое внимание персоналу, изучая его структуру, поведение, мотивы, руководители компании получают наглядную базу для принятия дальнейших управленческих решений, связанных с работающими на предприятии сотрудниками. Таким образом, чтобы предприятие успешно функционировало, необходимо проводить оценку персонала, которая служит критерием профессиональных способностей персонала и показывает личные качества и перспективы возможностей работника.

Актуальность проблемы оценки персонала обусловлена большой ее практической значимостью и недостаточностью теоретической разработанностью, поскольку оценка каждого работника является одной из наиболее важных функций руководителя организации, работников кадровых служб, менеджеров высшего звена.

Вопросы оценки персонала рассматривались в трудах таких ученых, как: М. Городинская, А. Колот, А. Захаров, Н. Дружинин, О. Сытник, А. Кибанов, А. Шостак, Н. Чернявская. Несмотря на значительное количество трудов по исследуемой проблематике в условиях экономического кризиса, уточнение требует определение понятия «оценка персонала», что и определило цель статьи.

Следует отметить, что термин «оценка персонала» имеет множество трактовок. Отечественные и зарубежные ученые давали определения, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Определения понятия «оценка персонала»

Автор	Определение
Городинская М.	определение соответствия качественных характеристик персонала (способностей, умений, мотивов) требуемым должности или рабочему месту [1]
Колот А.	определение того, насколько каждый работник достигает ожидаемых результатов труда и отвечает тем требованиям, которые вытекают из его производственных задач [2]
Захаров А.	инструмент, при помощи которого можно проводить мониторинг психологического состояния в коллективе и отслеживать происходящие изменения [3]
Дружинин Н.	процедура, осуществляемая для определения соответствия работника вакантному или занимаемому рабочему месту (должности) [4]
Сытник О.	процесс определения эффективности деятельности работников в процессе реализации целей организации, позволяющий получить информацию для принятия управленческих решений [5]
Кибанов А.	целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик персонала требованиям должности или рабочего места [6]
Шостак А.	процесс определения эффективности выполнения сотрудниками организации своих должностных обязанностей и реализации организационных целей [7]
Чернявская Н.	система периодической проверки труда сотрудника за отчетный период (месяц, квартал, год) [8]

Все подходы к определению понятия «оценка персонала» можно разделить на несколько групп по содержательной и оцениваемой характеристике (рис. 1; 2).

Учитывая кризисные явления в экономике страны, целесообразным является осуществление оценки персонала по критерию результативности труда. Следует отметить, что оценка персонала должна рассматриваться прежде всего как процесс. Таким образом, по мнению автора, оценка персонала – это процесс, направленный на определение результатов деятельности каждого работника предприятия с целью установления их соответствия и динамики предъявляемым требованиям в соответствии с занимаемой должностью.

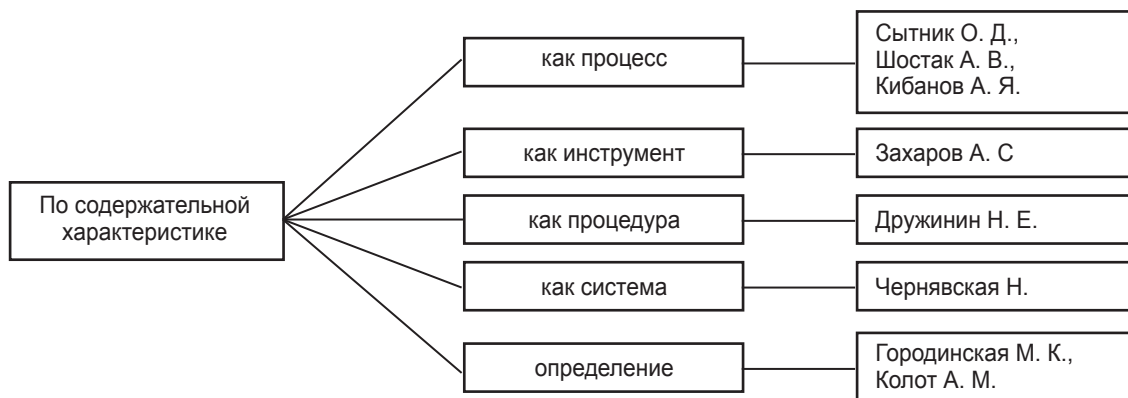


Рис. 1. Систематизация определений понятия «оценка персонала» по содержательной характеристике

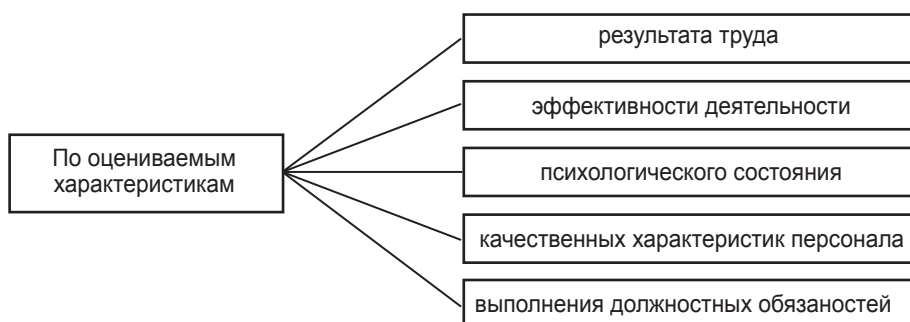


Рис. 2. Систематизация определений понятия «оценка персонала» в зависимости от оцениваемых характеристик

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Мишина С. В.

Литература: **1.** Городинская С. К. Оценка персонала и ее значение в планировании и развитии персонала / М. К. Городинская // Экономика. – 2011. – № 6. – С. 28–30. **2.** Колот А. М. Мотивация персонала : учебник / А. М. Колот. – К. : КНЭУ, 2002. – 337 с. **3.** Захаров А. С. Оценка персонала – основа принятия кадровых решений / А. С. Захаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.confcontact.com/2012_06_14/ek4_zaharov.htm. **4.** Дружинин Н. Е. Оценка персонала / Н. Е. Дружинин // Словарь по профориентации и психологической поддержке. – 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://vocabulary.ru/dictionary/27/word/osenka-personala>. **5.** Сытник О. Д. Оценка персонала в системе мотивации / О. Д. Сытник // Актуальные проблемы экономики. – 2007. – № 11. – С. 84–87. **6.** Кибанов А. Я. Основы управления персоналом : учебник / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 304 с. **7.** Шостак А. В. Организация оценки персонала / А. В. Шостак [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/shostak/diss/index.htm>. **8.** Чернявская Н. Оценка персонала как фактор улучшения деятельности организации / Н. Чернявская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://oldconf.neasmo.org.ua/node/2494>.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 005.963.1(1-871477)

Торяник А. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто зарубіжний досвід навчання персоналу та його застосування на українських підприємствах.

Ключові слова: людський потенціал, навчання персоналу, професійна підготовка, перенавчання.

Аннотация. Рассмотрен зарубежный опыт обучения персонала и его применение на украинских предприятиях.

Ключевые слова: человеческий потенциал, обучение персонала, профессиональная подготовка, переобучение.

Annotation. Considered foreign experience of training and its application in Ukrainian enterprises.

Keywords: human capital, training, vocational training, re-training.

Сьогодні українським підприємствам та організаціям слід вивчати зарубіжний досвід навчання персоналу для того, щоб ліквідувати такі значні недоліки, що є на підприємствах, як: відсутність можливості співробітника виявляти і розвивати свої здібності, при цьому отримуючи від своєї роботи задоволення; новим співробітникам не надаються умови для легкої адаптації на підприємствах, їхнього безперервного розвитку, придбання нових знань, умінь та навичок і, звичайно, посадового зростання; велика кількість молоді при прийнятті на роботу не проходить професійного навчання у навчальних центрах підприємства; роботодавці не витрачають гроші на навчання робітників; відсутні внутрішні та зовнішні курси для співробітників.

В основі системи управління розвитком персоналу перевагою японських компаній є принцип «людського потенціалу». Даний принцип передбачає висунування на перший план не просто декларації, а реальної можливості співробітника виявити і розвинути свої здібності, отримуючи від своєї роботи задоволення. Для більш чіткого сприйняття і ясного розуміння цього принципу його можна назвати принципом розвитку.

Завдяки застосуванню принципу розвитку компанії досить легко привести до відповідності з цілями і завданнями організації професійно-кваліфікаційний склад співробітників, досягти швидкої та легкої адаптації нових співробітників у компанії, їхнього безперервного розвитку, придбання нових навичок, умінь і, звичайно, посадового зростання [3].

Основним завданням японської системи професійної підготовки та навчання персоналу є перетворення «знання окремого працівника в знання всієї організації». Саме тому іноді зазначають, що один японський трудівник удвічі слабкіше американського, але команда з десяти японців удвічі сильніше десяти американців.

Відомі в усьому світі «гуртки якості» є гарною ілюстрацією здійснення цього завдання. Завдяки «гурткам якості» в першу чергу формується багатопрофільність персоналу, зайнятого в процесі виробництва.

Основними цілями створення «гуртків якості» є:

- 1) передача виробничого досвіду одними співробітниками іншим;
- 2) розвиток здібностей до управління і контролю у робітників і майстрів завдяки самовдосконаленню;
- 3) поліпшення морально-психологічного клімату в колективі [3].

У Японії велика частина молоді при прийнятті на роботу проходить професійне навчання у навчальних центрах компаній або стажування у великих зарубіжних чи вітчизняних навчальних закладах.

Т. Матрусова зазначає, що професійна підготовка і безперервне навчання персоналу в японській системі управління – це «не тільки і не стільки перенавчання працівників у зв'язку зі «старінням» їхньої кваліфікації, скільки планований процес систематичного підвищення кваліфікації та переходу від простих до більш складних професій, від вузької спеціалізації до багатопрофільної» [3].

Існує погляд, що в Японії навчання краще, ніж у США. Японці витрачають у 3–4 рази більше грошей на навчання своїх службовців. Для них характерний безперервний процес навчання. У середньому на навчання в Японії

витрачається 8 годин на тиждень на кожного робітника і службовця (4 за рахунок робочого часу, 4 у позаробочий час) [6].

Своєрідна й незвичайна організація підвищення кваліфікації персоналу в деяких промислових і торгових фірмах Японії. Наприклад, у деяких компаніях у перший день навчання всім учням на куртки прикріплюються 15–20 «стрічок ганьби» – за кількістю досліджуваних дисциплін. Після складання іспиту знімається одна зі «стрічок ганьби». Дана процедура досить сильно мотивує співробітників на досягнення високих результатів у навчанні.

Є ще одна особливість процесу навчання персоналу, що полягає у вивченні та запам'ятовуванні декількох десятків небезпечних для фірми ситуацій і переліків екстрених заходів з виведення фірми з кризової ситуації. В результаті навчання формуються різнобічні висококваліфіковані фахівці, здатні вивести свою компанію з кризового становища [1].

У японських компаніях досить широко застосовується система ротації. Якщо робочий є кандидатом на керівну посаду, то він підлягає обов'язковій ротації, яка проводиться близько одного разу на 5 років.

В системі професійної підготовки та навчання багатьох японських підприємств застосовується метод PDCA. У відповідності з цим методом у співробітників виробляються навички в процесі роботи періодично виконувати чотири необхідні дії:

- 1) P – Plan (планування) – складання чіткого плану дій на певний стратегічно значущий для компанії період часу з одночасним зазначенням очікуваного (передбачуваного) результату;
- 2) D – Do (виконання) – виконання заходів, намічених раніше в певний стратегічно значущий для компанії період часу;
- 3) C – Check (перевірка) – звірка виконаних робіт із запланованими (на першому етапі «планування»);
- 4) A – Act (результат) – звірка отриманого результату з запланованим і аналіз виявлених відхилень і їх причин.

Дуже докладно даний метод описаний у роботі Т. Матрусової. Основний принцип PDCA полягає в тому, щоб показати працівникові стандартні шляхи вирішення виробничих проблем відповідно до вимог, що пред'являються споживачами [4].

Відтак, українські підприємства можуть перейняти і успішно використовувати передовий досвід японських компаній, отримуючи з цього результати, значущі як у соціальному, так і в організаційному плані.

На професійну підготовку, навчання і перенавчання своїх співробітників американські фірми витрачають чималі фінансові, матеріальні, тимчасові, людські ресурси. Це обумовлено тим, що отримання прибутку безпосередньо залежить від кваліфікації працівників.

Компанія IBM витратила на навчання персоналу в 2010 р. один мільярд доларів, а Ford – 500 млн дол. Отже, простежується значний обсяг інвестицій у розвиток трудового потенціалу, що свідчить про розуміння та прийняття людини та її професійної діяльності в компанії як одного з визначальних компонентів у досягненні успішності діяльності компанії, ключових факторів підвищення її конкурентоспроможності.

Багато великих американських компаній організують свої корпоративні університети для проведення професійної підготовки, безперервного навчання і підвищення кваліфікації співробітників. Яскравим прикладом є Навчальний центр корпорації «Дженерал Електрик», який 30–40 тис. людино-днів на рік відводить на навчальні курси для професійної підготовки та навчання співробітників. Дуже важливо зазначити, що йдеться лише про внутрішні курси, не враховуючи різних зовнішніх навчальних заходів (семінарів, конференцій тощо).

В основі організації професійної підготовки та навчання багатьох американських компаній лежать три головних принципи:

- 1) безперервність професійної підготовки та навчання персоналу зважаючи на розвиток техніки і технологій;
- 2) практична спрямованість професійної підготовки та навчання персоналу;
- 3) використання переважно активних методів навчання персоналу [5].

Американські фірми перейняли досвід японських компаній в організації та використанні «гуртків якості». Освітні програми займають близько 30–40 % часу роботи гуртків. Головними напрямками, за якими навчаються співробітники американських компаній у «гуртках якості», є економіка й організація виробництва, техніка і технологія, система стандартизації та контроль якості, практика групового пошуку вирішення виникаючих проблем на підприємстві [2].

Відтак, динамічні, активні методи професійної підготовки та навчання персоналу американських компаній є дуже дієвими й ефективними. Якщо їх застосовувати в українській практиці, вони здатні надати позитивний вплив на розвиток організацій і підприємств України.

Отже, сьогодні для того, щоб українські підприємства розвивалися, ефективно працювали і отримували прибуток, їм слід прийняти зарубіжний досвід навчання персоналу японських та американських підприємств



і застосовувати його на практиці, щоб ліквідувати існуючі недоліки на підприємстві та забезпечити не тільки собі позитивне майбутнє та розвиток, а й робітникам, які працюють на підприємстві.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Славгородська О. Ю.

Література: 1. Глинский Б. О японском опыте управления / Б. Глинский // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 4. – С. 110–114. 2. Зименкова Е. Р. Управление трудовыми ресурсами / Е. Р. Зименкова // США: экономика, политика, идеология. – 2007. – № 7. – С. 111–121. 3. Матрусова Т. Н. Стратегия всеобщего контроля качества и обучение персонала в японских фирмах / Т. Н. Матрусова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 1. – С. 118–122. 4. Матрусова Т. Н. Внутрифирменная подготовка кадров в Японии / Т. Н. Матрусова // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 5. – С. 69–74. 5. Оболенский С. Е. Менеджмент в корпорации «Хьюлетт-Паккард» / С. Е. Оболенский // Управление персоналом. – 2008. – № 10. – С. 19–25. 6. Соколова М. И. Управление человеческими ресурсами : учебник / М. И. Соколова, А. Г. Деметьева ; МГИМО(У) МИД РФ. – М. : Проспект, 2005. – 238 с.



НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

УДК 336.225(447)

Торяник О. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто наслідки проведеної податкової реформи стосовно обліку з податку на прибуток підприємств, зазначено особливості ведення обліку та перспективи подальшого реформування обліку з податку на прибуток в Україні.

Ключові слова: облік, податок на прибуток підприємств, об'єкт оподаткування, фінансовий результат до оподаткування, різниці.

Аннотация. Рассмотрены последствия проведенной налоговой реформы касательно учета налога на прибыль предприятий, обозначены особенности ведения учета и перспективы дальнейшего реформирования учета по налогу на прибыль в Украине.

Ключевые слова: учет, налог на прибыль предприятий, объект налогообложения, финансовый результат до налогообложения, разницы.

Annotation. Consequences of tax reform on accounting profit tax are considered. Features of maintain records and prospects for further reformation of accounting profit tax in Ukraine are marked.

Keywords: accounting, profit tax, subject of taxation, financial result before taxation, differences.

Облік з податку на прибуток відіграє важливу роль у діяльності підприємства, оскільки саме від правильності, повноти та своєчасності відображення господарських операцій залежатиме розмір податкових зобов'язань підприємства.

У своїх працях багато науковців і практиків розглядали питання обліку з податку на прибуток підприємств, а саме: О. Андриєнко, С. Борівець, Ю. Іванов, Є. Ковальчук, О. Найденко, В. Панасюк, Т. Редзюк та інші.

Порядок ведення обліку з податку на прибуток підприємств, починаючи з 01.01.2015 р., кардинально змінили внаслідок проведення податкової реформи в Україні. Податковий облік з податку на прибуток був майже прирівняний до бухгалтерського, однак відмінності у вигляді певного переліку «різниць» залишилися.

У зв'язку з цим виникає необхідність розглянути наслідки проведеної податкової реформи та перспективи реформування обліку з податку на прибуток підприємств.

В результаті прийняття Закону України від 28.12.2014 № 71 (далі – ЗУ № 71) відбулось спрощення ведення обліку з податку на прибуток.

Аналіз новел чинного законодавства надає змогу визначити, що об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження в Україні та за її межами, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) або міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), на різниці, які виникають відповідно до положень розділу 3 Податкового кодексу України (далі ПКУ) [2]. Зміни у визначенні об'єкту оподаткування відображено на рис. 1.

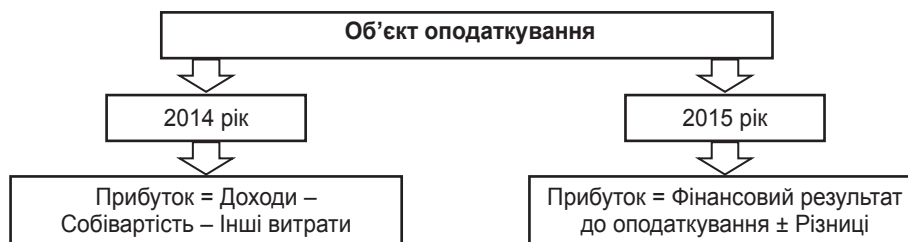


Рис. 1. Об'єкт оподаткування до та після податкової реформи

При цьому для підприємств, які мають річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), що не перевищує 20 млн грн, об'єкт оподаткування може визначатися без коригувань. Рішення про не застосування коригувань приймається не більше одного разу протягом безперервної сукупності років, в кожному з яких виконується критерій щодо розміру доходу [2].

Офіційна інтерпретація нормативно-правових положень, яка міститься у пояснювальній записці до ЗУ № 71, акцентує увагу на тому, що різниці визначатимуть платники податку, що мають дохід понад 20 млн грн на рік, або 5 % від загальної кількості платників. Тобто, 95 % платників податку можуть визначати податок на прибуток підприємств за даними фінансової звітності без визначення різниць [6].

Для обрахунку об'єкта оподаткування платник податку на прибуток використовує дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності [2]. Фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток. У свою чергу, прибуток (збиток) підприємства залежить від доходів і витрат.

Доходи формуються відповідно до П(С)БО № 15 «Дохід», до складу яких включаються [3]: дохід (виручка) від реалізації, інші операційні доходи, фінансові доходи та інші доходи. При цьому не включаються до складу доходів [3]: сума непрямих податків та інших обов'язкових платежів; сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором; сума попередньої оплати, авансу, завдатку під заставу або погашення позики; надходження, що належать іншим особам; сума балансової вартості валюти.

Порядок визнання витрат зазначено у П(С)БО № 16 «Витрати», згідно з яким до витрат належать [4]: собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та витрати, пов'язані з операційною діяльністю, але не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, послуг).

У той же час до складу витрат не включаються [4]: платежі за договорами комісії, агентськими угодами; попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг; погашення отриманих позик; інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не можуть бути достовірно оцінені; балансова вартість валюти.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені [4].

До різниць, які коригують фінансовий результат до оподаткування, відповідно до ПКУ, можна віднести: різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів; різниці, які виникають при формуванні резервів (забезпечень) та різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій.

Розрахунок амортизації здійснюється відповідно до П(С)БО або МСФЗ з урахуванням обмежень ПКУ [2].

На думку автора, важливим є визначення відмінностей між податковим і бухгалтерським обліком при нарахуванні амортизації. У податковому обліку [5, с. 1–2]:



1) застосовується вартісний критерій для визнання активу основним засобом – для цілей податкового обліку об'єктами основних засобів є матеріальні активи зі строком експлуатації більше року і вартістю понад 2500 грн (ст. 14.1.138 ПКУ). Стандарти бухгалтерського обліку такого вартісного критерію не містять;

2) амортизація на невиробничі об'єкти не нараховується (ст. 14.1.138 та ст. 138.3.2 ПКУ) – у бухгалтерському обліку амортизація за такими основними засобами нараховується в загальному порядку і включається до інших витрат операційної діяльності;

3) не застосовується виробничий метод нарахування амортизації (ст. 138.3.1 ПКУ) – основні засоби, які в бухгалтерському обліку амортизуються виробничим методом, у податковому обліку повинні амортизуватися будь-яким іншим методом;

4) проведені в бухгалтерському обліку переоцінки не впливають на вартість основних засобів у податковому обліку (п. 6 підрозділ 4 розділу XX ПКУ) – через різну вартість основних засобів у зв'язку з їх переоцінкою в бухгалтерському обліку у підприємства виникатимуть різниці при нарахуванні амортизації за такими об'єктами;

5) обмежено мінімальні строки експлуатації основних засобів.

Різниці можуть виникати при формуванні резервів (забезпечень), а саме: забезпечень для відшкодування наступних (майбутніх) витрат; резервів сумнівних боргів.

При здійсненні фінансових операцій, наприклад, при оподаткуванні процентів за борговими зобов'язаннями (зобов'язання за кредитами, позиками, депозитами та іншими запозиченнями) також можуть виникати різниці та коригувати фінансовий результат до оподаткування.

Податок, що підлягає сплаті до бюджету платниками, зменшується на суму нарахованого та сплаченого податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) щодо об'єктів нежитлової нерухомості [2].

Слід зазначити, що за відсутність, порушення порядку ведення податкового обліку передбачена відповідальність – накладення штрафу у розмірі від п'яти до десяти (за повторне порушення – від десяти до п'ятнадцяти) неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [1].

Відповідно до п. 31 підрозділу 10 Перехідних положень ПКУ, за наслідками діяльності у 2015 р. штрафні (фінансові) санкції до платників податку на прибуток підприємств за порушення порядку обчислення, правильності заповнення податкових декларацій з податку на прибуток та повноти його сплати не будуть застосовуватися [2].

Не вважається порушенням платником податків установленого порядку ведення податкового обліку, якщо платник податків досяг податкового компромісу [6]. Податковий компроміс – це режим звільнення від юридичної відповідальності за заниження податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та/або ПДВ за будь-які податкові періоди до 01.04.2014 р. [2].

Сума заниженого податкового зобов'язання сплачується в розмірі 5 % такої суми, а 95 % вважаються погашеними, не враховуються для визначення об'єкта оподаткування, штрафні санкції не застосовуються, пеня не нараховується [2].

Отже, внаслідок проведення реформування обліку з податку на прибуток підприємств, облік набув певних особливостей:

1) фінансовий результат до оподаткування визначається за даними бухгалтерської звітності;

2) коригування фінансового результату до оподаткування здійснюється на різниці, які збільшують або зменшують фінансовий результат до оподаткування, щодо амортизації необоротних активів, резервів (забезпечень) та фінансових операцій;

3) можливість відмовитись від коригування фінансового результату до оподаткування у разі, якщо річний дохід не перевищує 20 млн грн;

4) податок на прибуток зменшується на суму нарахованого та сплаченого податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) щодо об'єктів нежитлової нерухомості;

5) відсутність штрафних санкцій (за наслідками діяльності у 2015 р.) щодо порядку обчислення, повноти сплати податку на прибуток.

Проведена реформа щодо спрощення ведення обліку з податку на прибуток спрямована на підтримку бізнесу. Однак ця реформа не є заключною. Подальші перспективи реформування обліку з податку на прибуток підприємств залежатимуть від багатьох факторів, основними з яких є економічні та політичні. Саме обрана стратегія розвитку України стане відправною точкою для подальших податкових реформ.



- Література:** 1. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> 2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>. 4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 31.11.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. 5. Гужел Ю. І. Основні засоби в новому податковому обліку / Ю. І. Гужел // Баланс. – 2015. – № 10. – С. 1–2. 6. Пояснювальна записка до Проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=53072&pf35401=320674>



ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЬНО-АУДИТОРСКОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ АСОИ

УДК 657.6

Трещева Д. А.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности контрольно-аудиторского процесса АСОИ. Путем рассуждений и результатов исследований определен комплекс действий и мер, которые позволят аудиторским фирмам ускорить и улучшить качество проводимой работы.

Ключевые слова: программное обеспечение, автоматизированная система обработки информации, электронная вычислительная машина, информационная справочная система, автоматизированные рабочие места.

Анотація. У даній статті розглядаються особливості контрольно-аудиторського процесу АСОІ. Шляхом міркувань і результатів досліджень визначено комплекс дій і заходів, які дозволять аудиторським фірмам прискорити та поліпшити якість проведеної роботи.

Ключові слова: програмне забезпечення, автоматизована система обробки інформації, електронна обчислювальна машина, інформаційна довідкова система, автоматизовані робочі місця.

Annotation. This article discusses the features of the control and auditing process ASIP. By reasoning and results of studies identified a set of actions and measures which will allow audit firms to speed up and improve the quality of the work done.

Keywords: software, automated information processing system, electronic computer, information reference system workstations.

Уровень современного развития аудиторских и контрольных отношений требует новых технологий для процесса аудита. Применение вычислительной техники для обработки экономической информации вносит существенные изменения в методику ревизии и аудита финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Эти особенности проявляются в создании предпосылок для повышения качества ревизии и аудита, обоснованности и достоверности предложений по результатам ревизии и аудита, направленных на улучшение хозяйства, предотвращение потерь, недостатков и нарушений законодательства, а также в снижении трудоемкости и сокращении времени на их проведение [1].



Данную проблему в своих трудах рассматривали такие ученые, как: С. Ивахненко, В. Подольский, Б. Усач, С. Кузнецов, С. Зубилевич, В. Рудницкий и другие.

Функционирование автоматизированной системы обработки информации (АСОИ) для управления и контроля хозяйственной деятельности позволяет в процессе ревизии и аудита сделать автоматизированным поиск информации, находящейся в базах данных контролируемого предприятия, а также решать на электронной вычислительной машине (ЭВМ) задачи контроля методом пакетной обработки. Массив информации сортируется по признаку контроля в пакет, потом передается по каналам связи за один сеанс. Задача ревизии и пути ее решения фиксируются на внешнем запоминающем устройстве. После полного завершения задания по специальному запросу абонента, ревизора ЭВМ выдает ответ. Обработка информации с помощью операционной системы ускоряет проведение ревизии, аудита и повышает научную обоснованность вывода [2].

Если рассмотреть традиционные условия ведения учета, то для проверки итогов, текстирования, подсчетов, расчетов в первичных документах и учетных регистрах лучше использовать КВМ. Возникает вопрос: как при проведении ревизий в условиях, например, диалогового ведения бухгалтерского учета и автоматизированного документирования хозяйственных операций применять КВМ? В условиях новых технологий учета, комплексно-автоматизированных процессов сбора первичной информации и ее последующей обработки использование клавишной вычислительной машины при проведении ревизии нецелесообразно. Но это не значит, что на современном уровне развития автоматизации учета нужно отправить КВМ для музейного хранения. Их можно использовать при частично механизированной системе сбора первичной информации, а также механизированной системе сбора и в условиях традиционного учета.

Контрольная информация не всегда оперативная, недостаточно аналитическая, обработка ее трудоемкая. Поэтому одним из важных направлений совершенствования организации проведения ревизий и проверок является применение ЭВМ для обработки контрольной информации на уровне контрольно-ревизионных служб, аудиторских фирм.

Для обработки и анализа контрольно-ревизионной информации с помощью ЭВМ необходимо разрабатывать задачи по ее автоматизированной обработке. Этот процесс включает проектирование функционального, информационного, технического и других видов обеспечения автоматизированной обработки контрольно-ревизионной информации [3].

Сегодня аудиторские фирмы используют специальные информационные системы, ориентированные на внутреннюю регламентацию аудиторской деятельности с применением внутрифирменных и международных стандартов.

Рынок аудиторского программного обеспечения в Украине находится на стадии развития. Среди специализированного аудиторского программного обеспечения, которое представляет собой завершенные программные продукты для продажи, существует лишь пять таких программ, как: программный продукт «Ассистент аудитора» (разработчик – фирма «Сервис-аудит»), программный продукт «Помощник аудитора» (фирма «Гольдберг-аудит»), программный продукт «Abacus Professional», программный комплекс «ЭкспрессАудит: ПРОФ» и программный продукт «IT Audit: Аудитор» (КСБ «Мастер-Софт»). В нашей стране создано только одно программное обеспечение собственной разработки – аудиторская программа «Ивахненко&Катенев Аудит».

Создание информационно-справочных системных контрольно-ревизионных подразделений является важным направлением применения ЭВМ в работе ревизора, поскольку это позволяет удерживать и пополнять информацию на уровне нормативных актов, необходимых ревизору при проведении ревизий, проверок, а также о типичных способах осуществления и сокрытия краж и злоупотреблений, о признаках, указывающих на возможность использования этих способов и тому подобное [4]. Работа информационно-справочных систем в значительной степени усиливает методическую подготовленность ревизоров, а также способствует повышению их квалификации.

Кроме того, персонально профессиональные ЭВМ используются при наличии соответствующего программного обеспечения для подготовки текстов актов ревизий, различных справок, отчетов и прочего. Но в этом деле более эффективно применение специальных устройств автоматизированной обработки текстовой информации.

Примером изменений в работе ревизоров являются взгляды Д. Лэтропа, полностью приемлемые к условиям в нашей стране. Он определил, что с переходом к электронной обработке данных и коммерческих систем, основанных на компьютерной технике, многие операции, которые выполнялись вручную, были переданы компьютерам. Сначала ревизоры не хотели замечать эти усовершенствования. Но впоследствии поняли, что такой подход был неадекватен, поэтому появился новый тип ревизора – ревизор с техническими знаниями, владеющий электронной обработкой данных. Через некоторое время они не только стали проводить ревизии с помощью компьютера, но и использовать компьютер в качестве инструмента для ее проведения.

С помощью современных персональных мини- и микро-ЭВМ, видеотерминальных устройств осуществляется децентрализованная обработка данных на автоматизированном рабочем месте (АРМ) в соответствии с про-



граммой проведения ревизии, аудита. В условиях децентрализованной обработки данных является возможность решения некоторых задач на АРМ аудитора и передачи результатов на ЭВМ более высокого уровня для составления сводных машинограмм и использования их в контрольно-аудиторском процессе [5]. Такие процедуры, как регистрация, ведение, передачи данных, формирования выходных машинограмм, которые ранее выполнялись отдельно, теперь осуществляются на одном рабочем месте. Аудитор при этом является непосредственным участником процесса автоматизированной обработки информации. Такая организация работы повышает ответственность аудитора за результаты исследования и позволяет ему контролировать весь процесс обработки данных, изменяя при этом значения параметров.

Таким образом, можно сказать, что аудиторским фирмам Украины целесообразно разрабатывать системы комплексной автоматизации аудиторской деятельности, которые бы учитывали преимущества и недостатки существующих моделей автоматизации аудиторской деятельности, как национальных, так и зарубежных. Разработка и внедрение средств автоматизации аудиторской деятельности позволят повысить качество и снизить трудоемкость проведения аудита, эффективно организовать процесс планирования аудита, осуществлять оперативный контроль за качеством аудита. При этом компьютеризация аудиторской деятельности должна предусматривать разработку и внедрение в аудиторскую практику программных продуктов, обеспечивающих автоматизацию выполнения задач по предоставлению уверенности в различных предметах проверки и услуг, которые бы включали возможность экспертных систем.

Некоторые украинские аудиторские фирмы не могут ввести собственное программное обеспечение аудита из-за недостатка собственных средств. Поэтому для них целесообразно было бы разрабатывать проекты автоматизированного аудита с целью привлечения иностранных инвестиций в рамках программы по внедрению международных стандартов финансовой отчетности и аудита (МСФО).

Итак, особенности методики аудита финансово-хозяйственной деятельности предприятий в условиях АСОИ заключаются в повышении их научного уровня применением экономико-математических методов и экономического анализа с помощью программных средств вычислительной техники при выполнении контрольно-аудиторских процедур. В процессе аудита функции контроля совершенствуются в направлении экономических исследований финансово-хозяйственной деятельности предприятий с целью выявления и использования имеющихся резервов, а расчетно-аналитические и другие рутинные операции выполняются автоматизированным способом с помощью вычислительной техники.

Научный руководитель – канд. экон. наук, профессор Дикань Л. В.

Литература: 1. Информационные технологии в учете и аудите. Аудит информационных технологий // Материалы междунар. науч.-практ. конф., 24–25 ноября 2012. – Х., 2012. – 213 с. 2. Ивахненко С. В. Компьютерный аудит: контрольные методики и технологии / С. В. Ивахненко. – М. : Знание, 2005. – 286 с. 3. Ильина С. Б. Основы аудита : учеб.-практ. пособие / С. Б. Ильина. – М. : Командор. 2012. – 378 с. 4. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в условиях рынка / В. П. Завгородний, В. Я. Савченко. – К., 2010. – 832 с. 5. Контроль и ревизия : учебник / Ф. Ф. Ефимова, Н. Г. Выговская, Н. М. Малюга. – 3-е изд., доп. и перераб. – Житомир : ЧП «Рута», 2010. – 544 с.



ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС ГРИВНІ

УДК 330.43:336.748

Федяй Ю. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто вплив різноманітних факторів на валютний курс гривні. Встановлено взаємозв'язок між основними факторами курсоутворення й валютним курсом. Розроблено багатофакторну регресійну модель валютного курсу в Україні. Виявлено найбільш значущі фактори впливу на результативну ознаку, перевірено отриману модель на статистичну значущість.

Ключові слова: валютний курс, курсоутворення гривні, багатофакторна модель, економетричний аналіз.

Аннотация. В статье рассмотрено влияние различных факторов на валютный курс гривны. Установлена взаимосвязь между основными факторами курсообразования и валютным курсом. Разработана многофакторная регрессионная модель валютного курса в Украине. Выявлено наиболее значимые факторы влияния на результативный признак, полученная модель проверена на статистическую значимость.

Ключевые слова: валютный курс, курсообразование гривны, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Annotation. The article considers the influence of various factors on the exchange rate of the hryvnia. The relationship between the main factors of exchange rate and the exchange rate. A multivariate regression model of the exchange rate in Ukraine. Revealed the most significant influences on the effective sign of the model is tested for statistical significance.

Keywords: exchange rate, hryvnia rate fixing, multi-factor model, the econometric analysis.

У сучасних умовах економічної глобалізації валютний курс стає одним з основних комплексних макроекономічних показників, який впливає не лише на зовнішньоекономічну діяльність країни, але й в цілому на соціально-економічний розвиток. Вагомого значення категорія валютного курсу набуває завдяки тому, що залежно від функціонування ефективної моделі курсоутворення національної грошової одиниці збалансовується взаємодія господарської системи держави зі світовою економікою [1, с. 3]. Тому для забезпечення стабільного валютного курсу потрібно розуміти, які фактори впливають на його коливання.

Багато вітчизняних учених зробили свій внесок у розробку та дослідження факторів, що впливають на динаміку валютного курсу, серед них: Я. Белінська, Є. Драчко-Єрмоленко, І. Сакунова, Ф. Журавка, Ф. Рогач, Ю. Курза та інші [1, с. 4].

Основною метою дослідження є аналіз факторів, що впливають на валютний курс України, побудова економічної моделі залежності динаміки валютного курсу гривні від цих факторів за допомогою застосування економетричних методів дослідження та розробка практичних рекомендацій за результатами отриманої моделі.

В реальній економіці існує безліч факторів, що мають економічний, політичний, правовий чи психологічний характер і прямо або опосередковано впливають на валютний курс національної валюти.

Серед основних економічних факторів впливу на валютний курс гривні є: темп інфляції, пропозиція грошей, рівень ВВП, стан платіжного балансу країни, обсяг експорту та імпорту. Саме ці фактори будуть використовуватися у подальшому аналізі.

Позначимо в якості результативної змінної y – валютний курс, грн за 100 дол. США, в якості факторів x_1 – індекс інфляції, в %, x_2 – грошова маса – МЗ, млрд грн, x_3 – рівень ВВП, млрд грн, x_4 – сальдо торговельного балансу, в % до ВВП, x_5 – експорт, млн дол. США, x_6 – імпорт, млн дол. США. Вихідні дані представлено у табл. 1 [2; 3].

Економетричний аналіз доцільно провести за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics. У результаті зворотного відбору даних з'ясувалося, що значущими факторами є x_3, x_4, x_5, x_6 . Фактори x_1, x_2 не мають значного впливу на результативну ознаку y . На першому етапі відбору повинна відсіятися змінна x_2 (P -значення = 0,9214). Після усунення змінної x_1 (P -значення = 0,2452), усі змінні, що залишилися, мають P -значення менше за 0,05, а відповідно, обчислені значення t_p більші за табличні, можна стверджувати, що модель є статистично значущою.

Перевіримо гіпотези відносно коефіцієнтів рівняння регресії (значущість параметрів рівняння множинної регресії). Розраховані параметри та відповідні їм значення критерію Стьюдента моделі множинної регресії наведені у табл. 2.

Таблиця 1

Вихідні дані

Період	Валютний курс (грн за 100 дол. США)	Індекс інфляції (в %)	Грошова маса – МЗ (млрд грн)	Рівень ВВП (млрд грн)	Сальдо торговельного балансу (в % до ВВП)	Експорт (млн дол. США)	Імпорт (млн дол. США)
	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
1 кв. 2008	505,0000	103,8	416,013	191,459	3,06	2559,2000	1399,0000
2 кв. 2008	485,2000	100,8	450,589	236,033	3,05	3122,4725	1639,3977
3 кв. 2008	484,6200	101,1	477,659	276,451	2,38	3162,1334	1806,3935
4 кв. 2008	687,7700	102,1	481,117	244,113	3,59	2897,4863	1623,1655
1 кв. 2009	770,0000	101,4	463,838	189,028	4,16	2074,4695	1052,0573
2 кв. 2009	761,8500	101,1	472,746	214,103	3,38	2219,5298	1269,9841
3 кв. 2009	798,9000	100,8	469,470	250,306	3,32	2547,3450	1506,6631
4 кв. 2009	798,7800	100,9	487,298	259,908	4,34	2756,9860	1344,8271
1 кв. 2010	799,0000	100,9	494,224	217,286	5,26	2557,4391	1126,6812
2 кв. 2010	792,5100	99,6	533,504	256,754	4,58	2700,2671	1215,6012
3 кв. 2010	788,6700	102,9	568,810	301,251	3,74	2911,3863	1482,8191
4 кв. 2010	793,8000	100,8	597,872	307,278	5,08	3590,3132	1622,5928
1 кв. 2011	793,4700	101,4	621,380	257,682	6,06	3286,2320	1318,4739
2 кв. 2011	797,1500	100,4	652,400	311,022	4,69	3371,9296	1543,7701
3 кв. 2011	797,1200	100,1	662,276	369,818	3,90	3425,5520	1615,7826
4 кв. 2011	798,9700	100,2	685,515	363,557	4,29	3708,5040	1757,1680
1 кв. 2012	798,6700	100,3	691,302	292,894	4,72	3294,6862	1563,3744
2 кв. 2012	799,2500	99,7	710,387	347,842	3,90	3367,6641	1672,3936
3 кв. 2012	799,3000	100,1	731,734	389,213	3,23	3341,6450	1766,8190
4 кв. 2012	799,3000	100,2	773,199	381,289	3,82	3523,5805	1703,6648
1 кв. 2013	799,3000	100,0	800,908	302,864	4,95	3339,9838	1465,5905
2 кв. 2013	799,3000	100,0	836,489	353,025	3,54	3579,9409	2015,1341
3 кв. 2013	799,3000	100,0	871,546	394,731	4,06	3968,8835	1963,2518
4 кв. 2013	799,3000	100,5	908,994	404,311	3,52	3947,4560	2164,9998
1 кв. 2014	998,6300	102,2	944,828	313,568	5,47	3023,8613	1305,1364
2 кв. 2014	1177,4997	101,0	948,844	375,903	4,56	2933,9078	1479,6040
3 кв. 2014	1311,4112	102,9	994,330	434,166	3,78	2728,1402	1477,7991
4 кв. 2014	1505,6413	103,0	973,024	443,091	3,99	2587,4308	1413,5684

Таблиця 2

Параметри та відповідні їм критерії Стьюдента моделі множинної регресії

Змінна x_i	Параметр b_i	Критерій Стьюдента t_i
x_3	3,07151	28,3478
x_4	192,17	11,4249
x_5	-0,585571	-13,3911
x_6	0,535153	5,6093

Порівнявши розрахункові значення t -критерію Стьюдента з табличним $t(0,05; 23) = 2,0687$, можна стверджувати про значущість параметрів моделі.

Модель має наступний вигляд:

$$y = 67,2212 + 3,07151 x_3 + 192,17 x_4 + 0,585571 x_5 + 0,535153 x_6.$$

Вільний член a_0 (67,2212) показує, яке значення мав би валютний курс гривні за 100 дол. США за нульового значення факторних ознак.

Аналізуючи коефіцієнти регресії маємо, що при збільшенні валового внутрішнього продукту на 1 млрд грн, валютний курс збільшиться на 3,07151 грн за 100 дол. США при інших рівних умовах. При збільшенні сальдо торговельного балансу до ВВП на 1 %, валютний курс України збільшиться на 192,17 грн за 100 дол. США. Зворотній зв'язок мають змінні x_5 та y . При збільшенні обсягу експорту на 1 млн дол. США, валютний курс зменшиться на 0,585571 грн за 100 дол. США. При збільшенні обсягу імпорту на 1 млн дол. США, валютний курс збільшиться на 0,535153 грн за 100 дол. США.

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 98,0853 %, що означає, що фактори x_3, x_4, x_5, x_6 на 98,0853 % пояснюють варіацію результативної ознаки y . Можемо зробити висновок, що включені в модель фактори є статистично значущими, як і сама модель. Це свідчить про вірогідність отриманих розрахункових значень валютного курсу.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця парних коефіцієнтів кореляції К

	y	x_3	x_4	x_5	x_6
y	1	0,635	0,307	-0,144	-0,167
x_3	0,635	1	-0,0383	0,571	0,578
x_4	0,307	-0,0383	1	0,0826	-0,438
x_5	-0,144	0,571	0,0826	1	0,671
x_6	-0,167	0,578	-0,438	0,671	1

У нашому випадку всі парні коефіцієнти кореляції $|r| < 0,7$, що говорить про відсутність мультиколінеарності факторів. Найбільший вплив на результативну ознаку надає чинник x_3 ($r = 0,635$), отже, при побудові моделі він увійде в регресійне рівняння першим.

Обчислимо значення β -коефіцієнтів за допомогою коефіцієнтів парної кореляції, щоб проаналізувати рейтинг факторів моделі (табл. 4).

Таблиця 4

β -коефіцієнти відповідних факторів моделі

Змінна x_i	β -коефіцієнти
x_3	$\beta_1 = 1,052$
x_4	$\beta_2 = 0,743$
x_5	$\beta_3 = 1,341$
x_6	$\beta_4 = 0,652$

Отже, проаналізувавши значення β -коефіцієнтів, можна зробити висновок, що найбільший вплив на динаміку валютного курсу має зміна обсягу експорту, причому з його збільшенням відбувається зменшення валютного курсу. Рівень валового внутрішнього продукту має більш істотний вплив на результативну ознаку порівняно з сальдо торговельного балансу, вплив якого в свою чергу є більшим, аніж вплив зміни обсягу імпорту. При цьому збільшення цих факторних ознак супроводжується збільшенням значення валютного курсу.

Для дослідження наявності гетероскедастичності було використано тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{розр} = 0,4$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,059$), то нульова гіпотеза приймається і можна стверджувати про відсутність гетероскедастичності.

Для виявлення факту наявності автокореляції використовуємо критерій Дарбіна-Уотсона, який у побудованій моделі дорівнює 1,7909. Оскільки $d_L = 1,10 < 1,7909$ і $d_U = 1,75 < 1,7909 < 4 - d_U = 2,25$, то автокореляція залишків в моделі відсутня.



Перевіримо загальну якість (значущість) рівняння множинної регресії. Для її перевірки використовують F -критерій Фішера. Оскільки розрахункове значення F -критерію ($F_{розр} = 294,56$) більше табличного ($F_{табл}(0,05; 4; 23) = 2,82$), то нульова гіпотеза відхиляється, побудована модель є статистично значущою, тобто її можна використовувати не лише для пояснення залежності між залежною змінною та факторами, але й для прогнозування.

Відтак, в роботі представлено модель, яка враховує основні чинники курсоутворення і на підставі якої можна розраховувати поведінку валютного курсу в Україні, змінюючи основні макроекономічні показники. А отже, прогнозуючи фактори, можна передбачити відповідні зміни валютного курсу гривні та забезпечити його стабільність.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Рогач Ф. І. Процес курсоутворення на валютному ринку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Ф. І. Рогач ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 20 с. 2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.



УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

УДК 336.645

Фоменко К. Ю.

Студенти 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто економічну сутність поняття «оборотні активи». Розкрито причини необхідності управління оборотними активами. Представлено заходи, котрі допоможуть у підвищенні ефективності управління оборотними активами на підприємствах та забезпеченні контролю їх використання в сучасних умовах.

Ключові слова: оборотні активи, управління, програма заходів, підприємство, використання.

Аннотация. Рассмотрена экономическая сущность понятия «оборотные активы». Раскрыты причины необходимости управления оборотными активами. Представлены мероприятия, которые помогут в повышении эффективности управления оборотными активами на предприятиях и обеспечении контроля их использования в современных условиях.

Ключевые слова: оборотные активы, управление, программа мероприятий, предприятие, использование.

Annotation. We consider the economic essence of the concept of “current assets”. The reasons of the need for working capital asset management. Presents the activities that will help in increasing the efficiency of circulating assets management in enterprises and monitoring their use in modern conditions.

Keywords: current assets, management, program of events, enterprise use.

Важливий фактор у здійсненні діяльності будь-якого підприємства – це наявність оборотних активів та управління ними. Розвиток економічних відносин визначає нові умови їхньої організації. Тому стан і ефективність їх використання – одна з основних умов успішної діяльності підприємства. Висока інфляція, неплатежі й інші



кризові явища змушують підприємства змінювати свою політику стосовно оборотних коштів, шукати нові джерела поповнення, вивчати проблему ефективності їх використання. Саме тому питання вдосконалення механізмів управління оборотними активами є актуальним для сьогодення.

Мета даної статті полягає у дослідженні економічної сутності оборотних активів підприємства та представлення заходів, котрі допоможуть підвищити ефективність управління ними.

Об'єктом даної статті є оборотні активи.

Предметом статті є управління оборотними активами.

Оборотні активи – це активи, що обслуговують господарський процес і забезпечують його безперервність. У бухгалтерському обліку до таких активів відносять активи, що споживаються або реалізуються протягом одного операційного циклу чи протягом року. Оборотні активи беруть участь як у процесі виробництва, так і в процесі реалізації продукції. Активи, які використовуються у виробничому процесі протягом одного операційного циклу, повністю переносять свою вартість на вартість виробленої продукції і часто змінюють свою початкову форму. Активи, що мають грошову форму, безпосередньо не беруть участі у процесі виробництва. Вони обслуговують обіг капіталу підприємства та об'єднують процеси виробництва й реалізації продукції. Від їх правильного використання залежить діяльність підприємства, тому виникає потреба в управлінні активами [1].

Управління оборотними активами – це складний процес. Його складність залежить від таких умов, як: обсяг оборотного капіталу, що використовується в операційному процесі; види активів, що формуються за рахунок обсягу оборотного капіталу; прискорення обороту капіталу і забезпечення постійної платоспроможності підприємства тощо [2].

Чітка послідовність етапів здійснення політики управління оборотними активами, котра полягає в проведенні аналізу складу та структури оборотних активів, показників ефективності їх використання, допоможе визначити необхідний об'єм оборотних активів, які необхідні для нормальної роботи підприємства [2].

Поєднання та використання різних методик необхідне для більш ефективного управління та отримання кращих результатів від діяльності підприємства. Також потрібно враховувати, що в управлінні важливі всі складові оборотних активів та формування джерел їх фінансування [3].

Комплексний підхід і системний аналіз дають можливість розробити програму заходів, які допоможуть підвищити ефективність управління оборотними активами на підприємствах і забезпечити контроль її практичного здійснення, а саме:

- обґрунтування запасів повинно проводитися на основі розрахунку оптимальної партії постачання і середньодобового залишку з урахуванням ефективної системи контролю за їх рухом;
- покращення організації матеріально-технічного постачання з метою безперебійного та ритмічного забезпечення виробництва матеріальними ресурсами [4];
- скорочення тривалості операційного циклу за рахунок інтенсифікації виробництва (використання новітніх технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, підвищення рівня продуктивності праці, більш повного використання виробничих потужностей підприємства), а також підвищення контролю за рухом найбільш важливих категорій запасів і розподілу в чіткій відповідності до структури використання (споживання) [5];
- прискорення процесу відвантаження продукції і оформлення розрахункових документів, застосування перспективних форм рефінансування дебіторської заборгованості, ефективних форм регулювання середнього залишку грошових активів (скорочення розрахунків готівковими коштами, відкриття кредитного рахунку в банку), створення чітких систем контролю за дебіторською заборгованістю та грошових коштів, розвиток механізмів безготівкових розрахунків [6]. Контроль руху грошових коштів, розрахунків з дебіторами допоможе уникнути розбіжностей в документації.

Також при управлінні оборотними активами підприємства можна скористатися основними моделями управління ними, які представлено в табл. 1 [7].

Таблиця 1

Три основні моделі управління оборотними активами

Назва моделі	Характеристика
1	2
Агресивна модель	Підприємство не ставить обмежень у нарощуванні поточних активів, має значні грошові кошти, запаси сировини і готової продукції, істотну дебіторську заборгованість – у цьому випадку питома вага поточних активів у складі всіх активів висока, а період оборотності оборотних коштів тривалий. Така політика управління поточними активами не може забезпечити підвищену економічну рентабельність активів, але практично виключає питання зростання ризику технічної неплатоспроможності
Консервативна модель	Підприємство стримує зростання поточних активів – і тоді питома вага поточних активів у загальній сумі активів низька, а період оборотності оборотних коштів короткий. Таку політику ведуть підприємства

1	2
	або в умовах достатньої визначеності ситуації, коли обсяг продажів, строки надходжень і платежів, необхідний обсяг запасів і точний час їхнього споживання тощо відомі заздалегідь, або при необхідності суворої економії. Така політика управління поточними активами забезпечує високу економічну рентабельність активів, але несе в собі підвищений ризик виникнення технічної неплатоспроможності у разі непередбачених ситуацій при реалізації продукції або при помилці в розрахунках
Помірна модель	Підприємство займає проміжну, «центристську» позицію – при цьому поточні активи становлять приблизно половину всіх активів підприємства, період оборотності оборотних коштів має усереднену тривалість. У цьому випадку і економічна рентабельність активів, і ризик технічної неплатоспроможності перебувають на середньому рівні

До вибору моделі управління оборотними активами підприємства необхідно ставитись відповідально, оскільки неправильна політика управління ними може призвести до неплатоспроможності.

Агресивна модель є можливою для підприємства, яке не може ризикувати своєю платоспроможністю.

Консервативною моделлю управління може скористатись підприємство, впевнене в своїй технічній платоспроможності, або коли на підприємстві необхідно проводити жорсткий контроль за розрахунками, щоб уникнути ризику, до якого може призвести така політика управління.

Більшість підприємств можуть скористатися помірною моделлю, вона є «золотою серединою» між консервативною та агресивною моделями. Якщо обрати дану політику управління, рентабельність і ризики будуть середніми.

Отже, слід зазначити, що наслідком упровадження ефективної політики управління оборотними активами мають стати:

- забезпечення безперебійної роботи підприємства;
- зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування;
- прискорення обороту оборотних активів;
- максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності.

При цьому прискорення оборотності повинне відбуватися на всіх стадіях кругообігу:

- на стадії формування запасів – за рахунок визначення зайвих запасів та їх ліквідації, оптимального вибору постачальників і поліпшення організації постачання;
- на стадії виробництва – за рахунок упровадження нових технологій та підвищення ефективності праці, що сприятиме скороченню виробничого циклу без зниження якості продукції, яку виробляють;
- на стадії реалізації продукції – за рахунок раціональної організації збуту, що зокрема забезпечується формуванням і реалізацією ефективної кредитної політики.

Правильне управління оборотними активами й використання запропонованих заходів допоможе покращити стан оборотних активів і підприємства в цілому. Але проблему управління ресурсами на підприємстві, а саме – оборотними активами, до кінця ще не розкрито, а тому вона потребує подальшого вивчення.

Науковий керівник – старший викладач Андрущенко В. О.

Література: 1. Яковишина Н. А. Оборотні активи, їх відображення в обліку та фінансовій звітності / Н. А. Яковишина, І. В. Пшеничнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SND_2011/Economics/7_79172.doc. 2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2009. – 457 с. 3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – Минск : ИП «Экоперспектива», 2009. – 457 с. 4. Забара Л. М. Эффективное управление оборотными активами как механизм финансового оздоровления предприятия / Л. М. Забара [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/NPM/Economics/10_10_zabara.doc.htm. 5. Філатова З. В. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства / З. В. Філатова, А. Г. Ротанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Filat.pdf. 6. Мазур І. О. Оборотні активи у системі управління діловою активністю підприємств АПК / І. О. Мазур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/382.pdf>. 7. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В. В. Ковалев. – 3-е изд. – М. : Проспект, 2013. – 1024 с.

ECONOMIC IMPACT ON UKRAINE'S WORLD TRADE ORGANIZATION ACCESSION

УДК 339.5

Fursova A.

2d year student
of Financial Department of S. Kuznets KhNUE

Annotation. *The article considers the World Trade Organization (WTO) activity. The World Trade Organization (WTO) is an organization that intends to supervise and liberalize international trade. The organization deals with regulation of trade between participating countries by providing a framework for negotiating and formalizing trade agreements and a dispute resolution process aimed at enforcing participant's adherence to the WTO agreements, which are signed by the representatives of member governments and ratified by their parliaments.*

Keywords: *WTO, international trade, world market, Ukrainian market, advantages and disadvantages of WTO accession.*

Анотація. *Світова торгова організація (СОТ) – організація, яка має намір контролювати міжнародну торгівлю і займатися її лібералізацією. Організація регулює торгівлю між країнами-учасницями, забезпечуючи основу для переговорів та оформлення торгових угод, і процес розв'язання суперечок, спрямований на забезпечення дотримання прихильності учасників до угод СОТ, які підписуються представниками урядів країн-членів і ратифікуються їх парламентами.*

Ключові слова: *СОТ, міжнародна торгівля, світовий ринок, український ринок, переваги та недоліки вступу до СОТ.*

Аннотация. *Всемирная торговая организация (ВТО) – организация, которая намерена контролировать международную торговлю и заниматься ее либерализацией. Организация регулирует торговлю между странами-участницами, обеспечивая основу для переговоров и оформления торговых соглашений, и процесс разрешения споров, направленный на обеспечение соблюдения приверженности участников к соглашениям ВТО, которые подписываются представителями правительств стран-членов и ратифицируются их парламентами.*

Ключевые слова: *ВТО, международная торговля, мировой рынок, украинский рынок, преимущества и недостатки вступления в ВТО.*

The membership of the World Trade Organization (WTO) is an economically important step to further support of Ukraine's integration into the global economy. When the country officially applied for a membership in 1993, policy-makers, economists and representatives of the business community discussed controversially about potential benefits and costs of the WTO accession.

The novelty and topicality of this paper are evident because recently Ukraine has become a membership of the World Trade Organization. Today there are many controversial issues about the membership. The experience of the World Trade Organization membership will serve a perfect foundation for a further integration of Ukraine into the EU.

The aim of the paper is to further study the economic impact of the Ukraine's accession to the WTO: the consequences of reduced import tariffs, improved market access as well as changes in Ukraine's domestic tax and subsidy policy that are necessary for complying with the WTO norms and standards.

The objectives of this paper are:

- 1) The research of all advantages and disadvantages of the WTO accession;
- 2) Deeply learning of the reforms essence caused by the WTO accession;

The economists who worked on this topic are Ferdinand Pavel - a member of the German Advisory Group with the Ukrainian Government in Kiev, Igor Burakovsky – doctor of economic sciences, Natalya Selitska, and Veronica Movchan.

This project is dedicated to research of the Ukraine's accession to the World Trade Organization and impacts of its reforming on the economy of the country.

The accession of Ukraine to the WTO was one of the top priorities of foreign economic policy of Ukraine.

The WTO is a leading international organization in the area of external trade that unites under its auspices 145 countries, the share of which accounts for 96% of international trade [4, p. 14].



The determination of Ukraine's commitments in the area of agriculture was still under way. The issue of volumes for import of raw cane sugar and mechanisms for implementation and distribution of tariff quotas on such imports was one of the sticking points to be resolved with a number of member-states of the Working Group of the Ukraine's accession to the WTO. That point has been still in the process of agreement. Measures were taken with a view to immediately address a range of problematic issues in bilateral negotiations with member-states of the Working Group [2, p. 9].

The accession to the World Trade Organization was a difficult and complex international economic negotiation. The Ukraine's accession was taken place in the context of its ongoing transition from a command and control economy to a modern market economy. That transition had two broad aspects. The first was the limitation of the direct intervention of the state in economic matters, and the execution of economic policy through instruments that are market-based and market friendly. The second was the establishment of a predictable, transparent and supportive legal framework that guides and facilitates the operation of the private sector.

The WTO accession played an important role in advance helping Ukraine on both fronts and completing rapidly the process of transition to a modern market economy. The WTO rules required the abandonment of the most non-market control mechanisms over international trade.

There are three especially important challenges:

1. Changes in agriculture such as new complex inter-relationships between price liberalization; state support; the need to complete the transition to a market-based agricultural sector; and WTO rules [1].
2. Reducing import duties for a number of industrial products to levels prescribed by the bilateral agreements among Working Party member countries.
3. Legislative reform, implementation and enforcement [7].

In modern world, which is characterized by the processes of globalization and integration of countries into the international trading system, none of the countries can afford to remain in isolation and pursue the policy of relying exclusively on its own resources [5, p. 102].

Accession and membership in the WTO is an important contribution into improvement of the public administration system. The improvement of public administration leads to the reduction of transactional expenses.

Domestic reforms aimed to attaining economic development and trade diversification, increasing employment opportunities, full participation in the globalized age of information have been and will remain among the most powerful justifications for trade liberalization.

The WTO has enabled us to classify the expected positive economic implications in the following way:

1. Better access of Ukrainian producers to foreign markets (overall and to some markets in particular);
2. Better opportunities to protect national producers in the process of settlement of international trade disputes.

It is difficult to evaluate the modality of accession to the WTO and its possible implications for the country as a whole if such modality is still in the process of determination. There is no need to explain that the real effect of the accession depends on the results of negotiations and in this respect the experience of other countries should be examined very cautiously.

But in terms of the national policy the nature of benefits from the WTO membership is quite clear and is well described in economic literature. These benefits can be also considered as goals of accession to the WTO.

The immediate and the biggest benefit is actually better access of national exporters to international markets and to the international mechanism of resolving trade disputes.

The second practical benefit from accession to the WTO is directly related to one of the key principles of international trading system, namely to the principle of stability and predictability. Recording of tariff concessions of a given country in the form of legal commitments is a significant signal for national and foreign businessmen as regards the orientation of the government policy in the future [3, p.315].

The third positive benefit of the WTO membership is its positive impact on the national policy and relevant institutions.

In practice, norms and rules of the WTO require that applicant-countries should build their regulatory environment on the basis of the following principles:

1. Transparency;
2. Rule of law;
3. Effective enforcement of contractual discipline;
4. Independent judiciary system.

The WTO accession can be considered as an important external boost for implementation of the aforesaid principles as well as the mechanism for introduction of the best tested mechanisms in the process of shaping and implementation of the national economic policy.



In conclusion we should say that an agreement on the Ukrainian membership in the WTO allows of further economic development. We have to admit that the negative impact of the accession, which is so scaring to the representatives of all industries of Ukrainian economy, are not likely to be caused by external factors. In fact, they result from the ineffective competition encouraging state policy [6]. That's because up to now the state has pointed out with one hand at the goal of its movement – building up the market economy – and with the other hand it has annihilated the basic principle of the market economy – the sound competition ensuring efficient allocation of resources between the industries.

Scientific Adviser – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer Butkovsky N. O.

Literature: **1.** Agricultural Outlook. – OECD-FAO, 2005–2014. **2.** Brown D. Measurement and Modeling of the Economic Effects of Trade and Investment Barriers in Services / D. Brown, R. Stern // Review of International Economics. – 2001. – P. 9. **3.** Results of the Negotiations in the Uruguay Round : Official documents. – K. : Vumyr, 2008. – 520 p. **4.** Rose, Andrew K. Membership and its Effect on Trade: Where Do We Stand? / Rose, Andrew K. – GATT/WTO, 2009. – 230 p. **5.** Sector Diagnostics: Textile Industry of Ukraine – BIZPRO: US Agency for International Development (USAID), October, 2010. – 205 p. **6.** Metal of Ukraine – sector magazine. – 2010–2012 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.business.dp.ua/>. **7.** The Law of Ukraine on Tariff Rates. – № 2371-III/ – April 5, 2001.



ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.6:657.421

Харковська В. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні засади аудиту основних засобів; визначено завдання аудиту основних засобів, а також предмет та об'єкт основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, аудит, етапи проведення аудиту.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы аудита основных средств; определены задачи аудита основных средств, а также предмет и объект основных средств.

Ключевые слова: основные средства, аудит, этапы проведения аудита.

Annotation. Theoretical basis of the audit of fixed assets; defined objectives of the audit of fixed assets, as well as the subject and the object of fixed assets.

Keywords: plant and equipment, auditing, stages of the audit.

Розвиток ринкових відносин в економіці держави об'єктивно веде до полярності інтересів між виробниками, споживачами та державою. Наприклад, створення відкритих акціонерних товариств призвело до зіткнення інтересів акціонерів та управлінців (менеджерів). У зв'язку з цим виникла потреба у незалежному контролі діяльності господарюючих суб'єктів, який би забезпечив підтвердження достовірності їх фінансових звітів, тобто в аудиті.

Одним з проблемних напрямів аудиторського дослідження є аудит основних засобів, оскільки саме основні засоби є головною передумовою здійснення будь-якого виробничого процесу, адже діяльність кожного підприємства передбачає наявність засобів виробництва і відповідних матеріальних умов, вони є одним із найважливі-



ших елементів продуктивних сил, визначають їх рівень. Їх склад і структура визначають вид діяльності та виробничу потужність підприємства.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних і методичних засад аудиту основних засобів внесли такі вчені-економісти, як: М. Дем'яненко, Г. Кірейцев, Ф. Бутинець, М. Білуха, О. Голованов, Л. Гомберг, М. Кужельний, Л. Сук, В. Завгородній, В. Палій, В. Сопко, В. Лінник та інші, проте й надалі залишається багато дискусій стосовно теоретичної спрямованості в аудиті основних засобів, що й визначає актуальність обраної теми дослідження [2].

Метою дослідження є дослідження теоретичних засад аудиту основних засобів.

В результаті дослідження автором встановлено, що більшість учених та практиків схиляються до думки, що мета аудиту основних засобів полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів.

При цьому мета аудиту основних засобів більш повно розкривається через його завдання. На підставі проведеного автором теоретичного узагальнення можна виділити наступні завдання аудиту основних засобів [4]:

- 1) встановлення правильності документального оформлення і своєчасного відображення в обліку операцій з основними засобами, їх надходження, внутрішнього переміщення і вибуття;
- 2) перевірка правильності розрахунку, своєчасного відображення зносу основних засобів;
- 3) перевірка доцільності проведення ремонту основних засобів, контроль за витратами на капітальний ремонт, за правильністю їх відображення;
- 4) перевірка правильності відображення в обліку фінансових результатів від вибуття (зокрема ліквідації) основних засобів;
- 5) контроль за збереженням основних засобів;
- 6) перевірка правильності проведення індексації основних засобів;
- 7) підтвердження законності і правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з основними засобами;
- 8) встановлення своєчасності і правильності списання недоамортизованої частини основних засобів на фінансові результати.

Для більш ґрунтовного розкриття теоретичних засад аудиту основних засобів доцільно визначити його предмет та об'єкт. Варто зазначити, що предметом аудиту основних засобів є господарські процеси та операції, пов'язані з придбанням, переміщенням та вибуттям основних засобів та інших необоротних активів, а також відносини, що виникають при цьому на підприємстві та за його межами[1].

Визначення предмета аудиту основних засобів розглядається різними дослідниками в окремих аспектах цього терміну. Проте найбільш повно предмет аудиту основних засобів розкриває об'єкт аудиту основних засобів. Так, об'єктом аудиту основних засобів є окремі або взаємопов'язані економічні, організаційні та інші сторони функціонування системи, що вивчається, стан яких може бути оцінено кількісно та якісно: ресурси, господарські процеси, економічні результати діяльності, організаційні форми управління, методи управління, функції управління [3].

Слід зазначити, що розкриття об'єкта аудиту доцільно простежити на кожному з етапів перевірки.

Поетапну послідовність проведення аудиту основних засобів представлено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, аудит основних засобів включає три етапи, на другому етапі виокремлюють три стадії.

Доцільно зазначити, що послідовність аудиту основних засобів формується кожним аудитором самостійно, залежно від досвіду та галузі, в якій проводить свою діяльність об'єкт, що перевіряє.

Відтак, предметом аудиту основних засобів є господарські процеси та операції, пов'язані з придбанням, переміщенням та вибуттям основних засобів та інших необоротних активів, а також відносини, що виникають при цьому на підприємстві та за його межами.

Об'єктом аудиту основних засобів є окремі або взаємопов'язані економічні, організаційні та інші сторони функціонування системи, що вивчається, стан яких може бути оцінено кількісно та якісно: ресурси, господарські процеси, економічні результати діяльності, організаційні форми управління, методи управління, функції управління.

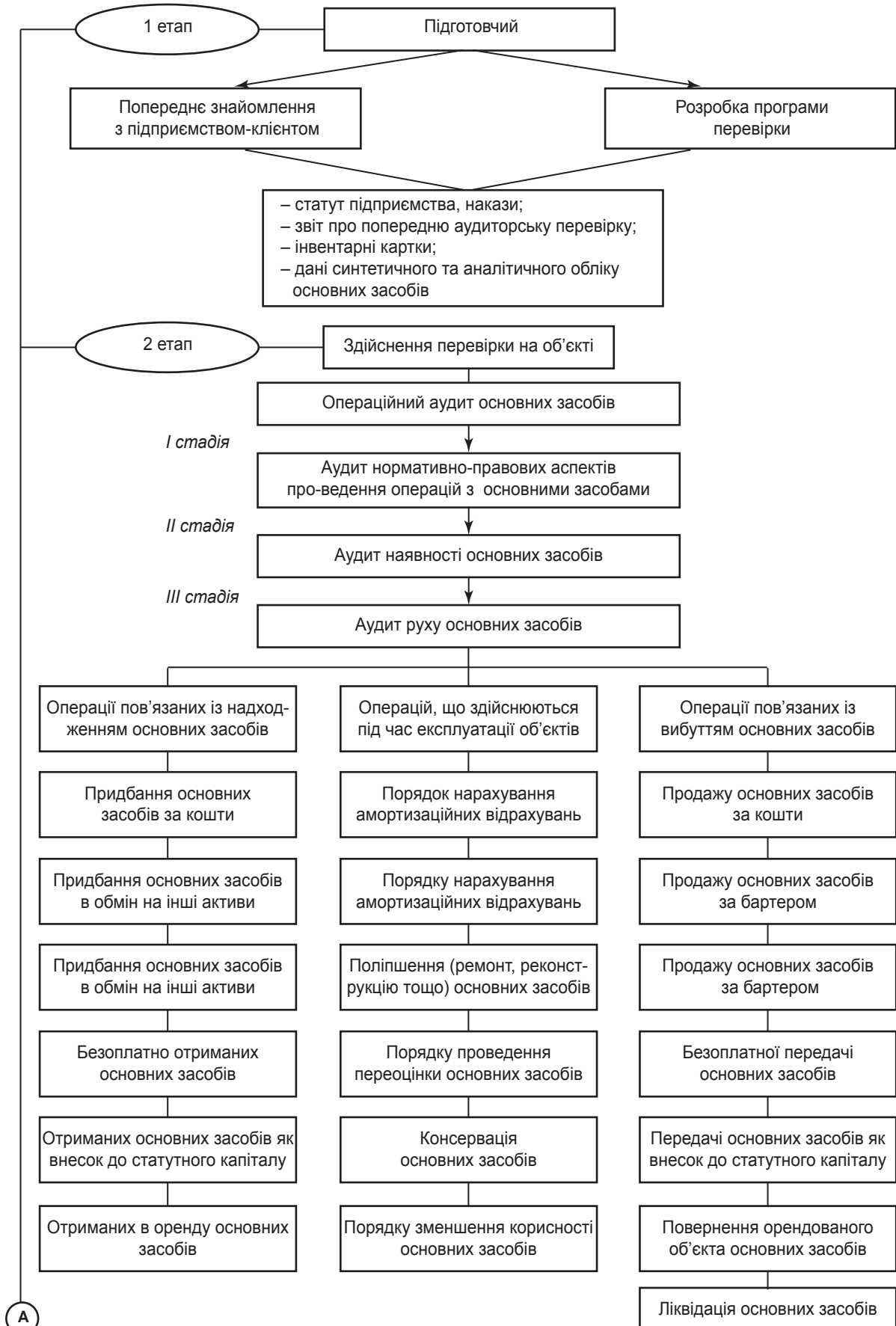


Рис. 1. Схеми проведення аудиту основних засобів



Закінчення рис. 1

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кожушко О. В.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник [для студентів спеціальності «облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с. 2. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посібник / Л. П. Кулаковська. – К. : Каравела, 2004. – 568 с. 3. Утенкова К. О. Аудит : навч. посібник / К. О. Утенкова. – К. : Алерта, 2011. – 408 с. 4. Белуха Н. Т. Аудит : підручник / Н. Т. Белуха. – К. : Знання ; КОО, 2000. – 769 с. 5. Усач Б. Ф. Аудит : навч. посібник / Б. Ф. Усач. – К. : Знання-Прес, 2002. 6. Дорош Н. І. Аудит : Методика і організація / Н. І. Дорош. – К. : Знання ; КОО, 2001. – 402 с. 7. Машталяр Г. П. Методика аудиту основних засобів / Г. Машталяр, П. Псарюк // Простір і час сучасної науки : XII Міжнар. наук. інтернет-конф. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/k-e-n-mashtalyar-g-p-psaryuk-petro-metodika-audit-osnovnih-zasobiv/>.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ НА ФОНД ОПЛАТИ ПРАЦІ У 2015 РОЦІ

УДК 657.471.122

Херхадзе А. О.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто зміни щодо нарахування єдиного соціального внеску на фонд оплати праці та фізичними особами-підприємцями, які перебувають на загальній системі оподаткування згідно з прийнятим Законом України від 28 грудня 2014 № 77-VIII. Зазначені нові розміри штрафних санкцій у разі неподання звітності з ЄСВ та несплати ЄСВ.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок (ЄСВ), фонд оплати праці, мінімальна заробітна плата, мінімальний страховий внесок, неоподатковуваний мінімум доходів громадян (НМДГ).

Аннотация. В статье рассмотрены изменения относительно начисления единого социального взноса на фонд оплаты труда и физическими лицами-предпринимателями, которые находятся на общей системе налогообложения согласно принятому Закону Украины от 28 декабря 2014 № 77-VIII. Указаны новые размеры штрафных санкций в случае неподачи отчетности по ЕСВ и неуплаты ЕСВ.

Ключевые слова: единый социальный взнос (ЕСВ), фонд оплаты труда, минимальная заработная плата, минимальный страховой взнос, необлагаемый минимум доходов граждан (НМДГ).

Annotation. The article has been described the changes from charging a single social contribution (SSC) payroll and individual businessmen who are on the common system of taxation according to the Law of Ukraine on December 28, 2014 № 77-VIII. The new size of penalties in case of non-reporting or non-payment of SSC has been indicated.

Keywords: single social contribution (SSC), the wage fund, the minimum wage, the minimum premium, non-taxable minimum incomes of citizens (NMIC).

Актуальність обраної теми пов'язана з тим, що обов'язкове нарахування на заробітну плату єдиного соціального внеску перебуває в центрі уваги різних користувачів облікової інформації. Для суб'єкта господарювання воно виступає складовою витрат, що визначає собівартість продукції і впливає на фінансовий результат господарської діяльності. Для держави відіграє важливу роль у формуванні надходжень для забезпечення виконання соціальних функцій [1]. Кожною із сторін значення обов'язкових нарахувань оцінюється по-різному, але їх здійснення торкається інтересів всіх користувачів, особливо на фоні останніх змін у законодавстві країни.

Метою статті є розгляд особливостей нарахування єдиного соціального внеску згідно з новоприйнятим Законом України «Про реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізацію фонду оплати праці».

Різноманітні підходи до визначення та оцінки податкового навантаження на фонд оплати праці, пошук альтернатив сучасним схемам розрахунку нарахувань на заробітну плату представлено в працях учених Г. Блакити, Є. Мниха, Л. Шевчука, М. Семикіної, Л. Курія та інших.

ЄСВ – це дуже важливе джерело доходу Пенсійного фонду України, тому законодавці з 1 січня 2015 р. ввели доволі суттєві зміни до його справляння. Мета цих змін не тільки збільшити суму надходжень у вигляді ЄСВ, але й максимально легалізувати базу, за якою він обчислюється. Для цього заплановано введення знижуючого коефіцієнта для тих роботодавців, які виплачують великі легальні заробітні плати.

Так, 1 січня 2015 р. набрав чинності Закон України від 28 грудня 2014 р. № 77-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» (далі – Закон № 77).

ЄСВ нараховується на суму заробітної плати або на суму винагороди фізичним особам за цивільно-правовими договорами, але не більше суми сімнадцяти розмірів прожиткового мінімуму [2]. З 1 січня 2015 р. максимальний розмір доходу – 20 706 грн. З 1 грудня 2015 р. він сягне 23 426 грн.

Згідно з Законом № 77, з 1 січня 2015 р. юридичні особи та фізичні особи-підприємці, які використовують найману працю, можуть застосовувати коефіцієнт 0,4 до зазначеної ставки ЄСВ [3]. Тобто розмір внеску фактично може бути зменшено в 2,5 рази. Наприклад, якщо в 2014 р. роботодавець платив ЄСВ за ставкою 37 %, то, застосувавши цей коефіцієнт, він заплатить тільки 14,8 %.

Проте в Законі № 77 передбачено зменшення ЄСВ з 1 січня 2015 р. лише за дотримання всіх перерахованих нижче умов [3]:

1. Загальна база нарахування ЄСВ за місяць у 2015 р. має перевищувати в 2,5 рази загальну середньомісячну базу нарахування за 2014 рік. Якщо зазначена умова не виконується, то замість коефіцієнта 0,4 застосовується інший коефіцієнт. Він розраховується так: загальну середньомісячну базу нарахування ЄСВ за 2014 р. ділять на загальну базу нарахування внеску за місяць 2015 р. Однак у кожному випадку коефіцієнт не може бути меншим ніж 0,4. Наприклад, якщо загальна середньомісячна база нарахування ЄСВ за 2014 р. становить 3 000 грн, а в січні 2015 р. загальна база підвищується до 4 000 грн, то до ставки ЄСВ буде застосовуватися коефіцієнт 0,75. Тобто сума внеску зменшується приблизно в півтора рази.

2. Середня заробітна плата по підприємству повинна збільшитися щонайменше на 30 % порівняно з середньою заробітною платою за 2014 р.

3. Середній платіж за одну застраховану особу після застосування коефіцієнта має становити не менше 700 грн.

4. Середня заробітна плата по підприємству повинна становити не менше трьох мінімальних заробітних плат. Станом на 1 січня 2015 р розмір такої заробітної плати становить 3 654 грн.

При цьому, до ставки ЄСВ, який сплачують самі працівники, коефіцієнт не застосовується так само, як і раніше, з їхніх зарплат утримуватиметься внесок у розмірі 3,6 % від нарахованої заробітної плати.

На жаль, виконати зазначені вище умови зможуть далеко не всі. А ті, хто ризикне спробувати, повинні: перше, або вже в 2014 р. мати середню заробітну плату не менше трьох мінімальних заробітних плат, або досягти такої зарплати шляхом підвищення в 2015 р. середньої зарплати на 30 %; по-друге, забезпечити середній страховий платіж на одного працівника після застосування коефіцієнта в розмірі 700 грн. Для виконання цієї умови при ставці ЄСВ у розмірі 36,76 % і середній зарплаті, яка буде дорівнювати трьом мінімальним заробітним платам, коефіцієнт до ставки ЄСВ складе:

$$\text{Коефіцієнт до ставки ЄСВ} = \frac{700}{3654 \times 0,3676} = 0,521.$$

Визначення бази для нарахування ЄСВ для платників-роботодавців не зазнало особливих змін, єдине уточнення, зроблене Законом № 77, полягає в тому, що базою нарахування ЄСВ є сума заробітної плати, нарахована кожній застрахованій особі [3].

При цьому, якщо база для нарахування ЄСВ буде менша за мінімальну заробітну плату (1218 грн), то сума ЄСВ, що підлягає сплаті, визначається множенням ставки ЄСВ на мінімальну заробітну плату (абзац 6 ч. 11 ст. 8 Закону № 2464-VI) [4].

Зрозуміло, що з уведенням норми з понижуючим коефіцієнтом ставки ЄСВ держава висуває вимогу підвищення фонду оплати праці для підприємств, які виплачують зарплату «в конвертах», що автоматично має ліквідувати або щонайменше знизити обсяг тінювих виплат. Підприємства ж, які платили зарплати без застосування конвертних схем, навряд чи будуть готові підвищити заробітну плату працівникам до необхідного рівня в умовах нинішньої кризи в країні. Отже, такі підприємства не зможуть скористатись коефіцієнтом для зниження ставки ЄСВ у 2015 р.

Втім, Законом № 77 передбачено, що з 1 січня 2016 р. замість коефіцієнта 0,4 застосовуватиметься коефіцієнт 0,6, який фактично зменшить ставку ЄСВ приблизно в півтора рази [3]. При цьому для застосування коефіцієнта 2016 р. платникам внеску не потрібно буде дотримуватися умов, установлених для 2015 р. Коефіцієнт зможуть застосувати всі роботодавці, якщо законодавці знову не внесуть змін до закону.

Окремо потрібно звернути увагу на фізичних осіб-підприємців, які перебувають на загальній системі оподаткування. Таких підприємців зобов'язали за кожен місяць нараховувати ЄСВ незалежно від факту отримання доходів. У разі якщо вони не отримали доходу (прибутку) у звітному році або окремому місяці звітного року, то вони мають право самостійно визначити базу нарахування, але не більше максимальної величини бази нарахування єдиного внеску. При цьому, сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску (абз. 2 п. 2 ч. 1 ст. 7 Закону № 2464-VI) [4]. Раніше сплата ЄСВ у розмірі мінімального страхового внеску була потрібна лише за місяць, у якому отримано дохід (прибуток). Запроваджено цю нову норму з метою збереження страхового стажу підприємцям, які протягом року чи в окремому місяці року не отримували доходу (прибутку).

Отже, враховуючи норми абз. 3 ч. 8 ст. 9 Закону № 2464-VI, можна дійти висновку, що при остаточному розрахунку за підсумками 2015 р. – до 10 лютого 2016 р. такі підприємці зобов'язані будуть сплатити єдиний внесок, нарахований за календарний рік (2015) з розрахунку не менше мінімального страхового внеску за кожен місяць [4].

Крім вищезазначених змін, Законом № 77 підвищені розміри штрафів:

1) за неподання, несвоєчасне подання, подання не за встановленою формою звітності з ЄСВ – у розмірі 10 неоподаткованих мінімумів доходів громадян (170 грн) (п. 7 ч. 11 ст. 25 Закону № 2464-VI) [4];

2) за ті самі дії, вчинені платником єдиного внеску, до якого протягом року було застосовано штраф за таке порушення – штраф у розмірі 60 НМДГ (1020 грн) за кожне таке неподання, несвоєчасне подання або подання не за встановленою формою звітності (п. 7 ч. 11 ст. 25 Закону № 2464-VI) [4];

3) за несплату (неперерахування) або несвоєчасну сплату (несвоєчасне перерахування) єдиного внеску до 20 % (замість 10 %) своєчасно не сплачених сум (п. 2 та п. 3 ч. 11 ст. 25 Закону № 2464-VI) [4];

4) за донарахування органом доходів і зборів або платником своєчасно не нарахованого ЄСВ до 10 % (замість 5 %) зазначеної суми за кожен повний або неповний звітний період, за який донараховано таку суму, але не більш як 50 % суми донарахованого єдиного внеску (п. 3 ч. 11 ст. 25 Закону № 2464-VI) [4].

Отже, незважаючи на те, що уряд пообіцяв роботодавцям зменшення ставки ЄСВ, фактично цього не відбулося. Це пов'язано з тим, що її зменшення можливе лише при дотриманні одночасно чотирьох обов'язкових умов, які на практиці надто складно реалізувати.

Так, саме по собі зниження ставки ЄСВ не гарантує зменшення фіскального тиску таким чином, як цього прагнуть підприємці, адже існують інші податки. Водночас держава повинна враховувати і побажання МВФ у цьому питанні, і проблему наповнення бюджету. Однак уже сьогодні можна зробити висновок, що головне у цій дискусії – прагнення діалогу та співпраці із владою [5].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Новосельська Л. І. Запровадження єдиного соціального внеску / Л. І. Новосельська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 212–215. 2. Черновська С. В. Про єдиний соціальний внесок / С. В. Черновська // Вісник НАН України. – 2013. – № 9. – С. 70–74. 3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці : Закон України від 28.12.2014 № 77-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T140077.html. 4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>. 5. Оліярник М. П. Напрями вдосконалення системи загальнообов'язкового соціального страхування / М. П. Оліярник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 46. – С. 438–440.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ

УДК 657.6:657.28:336.14

Хижняк Р. В.
Худокормова А. О.

Студенти 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні ознаки та положення аудиту розрахунків з бюджетом як фізичних, так і юридичних осіб. Проаналізовано об'єкти, завдання та питання такого типу аудиту. Визначено принципи, яких потрібно дотримуватись аудиторі при належній перевірці, та окреслено нормативно-правове забезпечення, на яке слід спиратися для складання фінансової та податкової звітності.

Ключові слова: аудит розрахунків з бюджетом, податок, суб'єкт господарювання, аудитор, податкова звітність, внутрішній контроль, нормативно-правове забезпечення.



Аннотация. Рассмотрены основные признаки и положения аудита расчетов с бюджетом как физических, так и юридических лиц. Проанализированы объекты, задачи и вопросы такого типа аудита. Определены принципы, которых должен придерживаться аудитор для надлежащей проверки, определено нормативно-правовое обеспечение, на которое следует опираться для составления финансовой и налоговой отчетности.

Ключевые слова: аудит расчетов с бюджетом, налог, субъект хозяйствования, аудитор, налоговая отчетность, внутренний контроль, нормативно-правовое обеспечение.

Annotation. The main features of the provisions and payments to the budget audit of both physical and legal persons. Analyzed objects, challenges and issues of this type of audit. Defined principles, which must adhere to the auditor for the due diligence, determined regulatory support on which to rely for financial and tax reporting.

Keywords: audit settlements with the budget, tax, business entity, auditor, tax reporting, internal control, regulatory support.

Сьогодні у податковому законодавстві існує велике різноманіття податків та укладено складну податкову базу. Вагомим інструментом вважають аудит розрахунків з бюджетом. Аудит цього типу допомагає уникнути певних викривлень і порушень у веденні обліку зборів, податків та платежів.

Значний вклад у розвиток цього питання зробили такі вчені, як Ф. Бутинець, О. Василик, Л. Кулаковська, Б. Усач, Т. Меліхова, В. Пантелеєв, Ю. Піча, В. Риженко та інші.

Вищеназвані науковці стверджують, що аудит розрахунків з бюджетом – це процес контролю, перевірки та підтвердження. Тому можна узагальнити, що ця діяльність включає в себе перевірку відповідності податковому законодавству, порядок звітності та відображення в обліку розрахунків з бюджетом. Аудитору надається можливість перевірити діяльність підприємства на відповідність встановленим нормам чинного законодавства.

Питання аудиту розрахунків з бюджетом є дуже суттєвим у сучасних економічних умовах, це спричинено набранням чинності Податкового кодексу України. Було значно уповільнене адаптування до нових умов оподаткування суб'єктів господарювання. Як результат, складання податкової звітності та ведення податкового обліку має багато помилок. Підвищення ролі аудиту в розв'язанні цього кола проблем можливе на основі його вдосконалення через упровадження в практику теоретичних здобутків.

До основних завдань аудиту розрахунків з бюджетом можна віднести:

- незалежну професійну перевірку своєчасності та повноти нарахувань і сплати зборів, податків та платежів до бюджету;
- контроль достовірності, законності, точності складання та ведення податкової звітності;
- на підприємстві внутрішній контроль підлягає об'єктивній оцінці;
- здійснення консультацій з приводу роз'яснення можливих правопорушень податкового законодавства;
- здійснення попередження зловживань, що стосуються виявлення порушень при оподаткуванні.

Об'єктом аудиту розрахунків з бюджетом вважають певні показники у фінансовій звітності балансу, які відображають розрахунки за зборами, податками та платежами. Наступні бухгалтерські рахунки є об'єктами перевірки:

- 17 «Відстрочені податкові активи»;
- 54 «Відстрочені податкові зобов'язання»;
- 641 «Розрахунки за податками»;
- 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами»;
- 643 «Податкові зобов'язання»;
- 644 «Податковий кредит».
- 651 «Єдиний Соціальний внесок»;
- 79 «Фінансові результати»;
- 98 «Податок на прибуток».

У переліку рахунків можуть існувати відмінності. Вони залежать від організаційно-правової форми організації та виду діяльності, оскільки підприємство відкриває певні субрахунки відповідно до своїх потреб. Аудитор має перевірити правильність звітності відповідно до представленого йому плану рахунків.

Розглянемо причини, що спонукають до проведення аудиту розрахунків з бюджетом:

- у внутрішньому аудиті відсутні відділи;
- у податковому законодавстві відбуваються регулярні зміни;
- наявні накладання штрафів та податкові перевірки;
- на підприємстві відсутні методики проведення аналізу та перевірки податкової звітності;

- господарська діяльність поліпшується при введенні змін до організації звітності податкового обліку;
- попередження штрафних санкцій.

При аудиті зобов'язань за зборами і податками визначення процедур є головним та важливим етапом перевірки. Відповідно до обраної мети мають установлюватись аудиторські процедури. Використовуючи свої набуті навички та знання, аудитор на власний розсуд може коригувати цей процес, спираючись на специфіку діяльності поданого суб'єкта господарювання та враховуючи спосіб ведення облікового процесу.

У зв'язку з тим, що податкове законодавство недосконале та наявна велика кількість зборів і податків, це веде за собою ризик на будь-якому підприємстві. У свою чергу аудиторський ризик збільшується через нарахування великих штрафів у виді пені, що стягується з підприємства за прострочення платежу.

Розглядаючи аудиторську практику, можна сказати, що аудит розрахунків із бюджетом є однією з найвідповідальніших і найскладніших ділянок. Здійснюючи перевірку, аудитор має дослідити відповідність методологічним і нормативним вимогам складання фінансової та податкової звітності.

Аудит розрахунків із бюджетом має своє нормативно-правове забезпечення:

- Конституція України;
- Податковий кодекс України;
- Господарський кодекс України;
- Цивільний кодекс України;
- Закон України «Про аудиторську діяльність»;
- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;
- інші нормативно-правові акти, що регулюють окремі види податків та зборів;
- Міжнародні стандарти аудиту (МСА);
- Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО);
- методичні та інструктивні матеріали відомств і міністерств;
- внутрішні документи аудиторських підприємств та фірм.

Отже, враховуючи вищевикладене, можна зробити певні висновки. Податковий облік має вестись під час економічної діяльності як юридичних осіб, так і фізичних. Щоб відображувати в обліку певні операції, що стосуються нарахування, проведення чи утримання розрахунків з бюджетом, треба мати конкретну фахову підготовку. Стосовно аудитора можна сказати, що він повинен приділяти особливу увагу аудиту платежів та податків. Використовуючи систематизовану перевірку, яка формально виражається у програмі аудиту й її завданнях, аудитор надає високоякісні послуги. Запропоновані для використання завдання аудиту зобов'язань за зборами і податками допоможуть уникнути існуючих проблем організаційного, технічного та методичного характеру, а також сприятимуть удосконаленню достовірності й якості складеного за результатами проведеної перевірки аудиторського висновку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Дикань Л. В.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – 2-ге вид., перероб та доп. – Житомир : ПП «Рута», 2008. – 672 с. 2. Дорош Н. І. Аудит: теорія та практика : монографія / Н. І. Дорош. – К. : Знання, 2011. – 495 с. 3. Матвієнко Т. О. Програма аудиту зобов'язань за податками та зборами / Т. О. Матвієнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12 (115). – С. 99–104. 4. Меліхова Т. О. Розвиток зовнішнього та внутрішнього аудиту податків на підприємствах / Т. О. Меліхова // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 52–56. 5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики : Видання 2004 р. / пер. з англ. О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик та ін. – К. : СТАТУС, 2010. – 1023 с. 6. Савченко В. Я. Аудит : навч. посібник / В. Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2013. – 322 с.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ КУРСУ ДОЛАРА США

УДК 336.748.1

Хименко Є. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Побудовано економетричні моделі залежності курсу долара США від факторів, що впливають на нього. Проаналізовано показники, що визначають основні чинники, що впливають на курс долара США.

Ключові слова: валютний курс, долар США, економетричний аналіз, багатофакторна лінійна модель.

Аннотация. Построены эконометрические модели зависимости курса доллара США от факторов, влияющих на него. Проанализированы показатели, определяющие основные факторы, влияющие на курс доллара США.

Ключевые слова: валютный курс, доллар США, эконометрический анализ, многофакторная линейная модель.

Annotation. Constructed an econometric model of the US dollar, depending on the factors affecting it. Analyzed indicators that determine the main factors affecting the US dollar.

Keywords: exchange rate, the US dollar, econometric analysis, multivariable linear model.

Розвиток зовнішньоекономічних відносин вимагає особливого інструменту, за допомогою якого суб'єкти, що діють на міжнародному ринку, могли б підтримувати між собою тісні фінансові взаємозв'язки. Таким інструментом виступають банківські операції з обміну іноземною валютою. Найважливішим елементом у системі банківських операцій з іноземною валютою є обмінний валютний курс.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни.

В реальній економіці існує безліч факторів, що мають економічний, політичний, правовий чи психологічний характер і прямо або опосередковано впливають на валютний курс національної валюти. Розглянемо тільки найбільш значні і впливові з них та визначимо, що найбільш впливає на формування курсу долара США.

Для аналізу формування курсу долара та визначення вагомих факторів, які на нього впливають, використаємо множинне кореляційно-регресійне моделювання впливу на курс долара наступних факторів (незалежні змінні):

x_1 – темп інфляції в США, %;

x_2 – індекс Доу-Джонса;

x_3 – ціна на золото (за 1 унцію), дол. США.

В якості залежної змінної виступає середній курс долара відносно до євро (Y).

Коли вартість золота різко зростає, курси валют при цьому починають падати, американський долар не є винятком, США є одним із найбільших добувачів цього металу, логічно, що при підвищенні ціни на золото має відбуватися зміцнення національної одиниці, але в нашому випадку ситуація розвивається інакше. Америка практично не продає здобуте всередині країни золото, воно все реалізується на внутрішньому ринку або використовується для державних потреб, тому на «Форекс» не відбувається збільшення попиту на американську валюту, що стимулювало б її зростання.

Індекс Доу-Джонса – це середній показник курсів акцій найбільших компаній США. Якщо, наприклад, економіка США демонструє хороші темпи зростання, інвестори всього світу скуповують акції американських компаній, що викликає не тільки зростання цін цих акцій, але й зростання курсу національної валюти США – долара. Також на валютний курс впливає рівень інфляції. Чим вищий рівень інфляції в країні, тим нижче курс її валюти, якщо не протидіють інші фактори. Імпорт у країну створює пропозицію валюти цієї країни на ринках валютних обмінів, зменшення імпорту приводить до росту курсу національної валюти. Експорт із країни приводить до попиту на її валюту, тобто якщо експорт збільшується, то курс валюти повинен зростати [2].

Для побудови моделі використовувалися офіційні дані за кожний місяць протягом 2013–2015 рр., опубліковані Федеральною резервною системою і представлені в табл. 1. Дослідити вплив зазначених факторів на курс долара США раціонально за допомогою побудови багатофакторної лінійної моделі залежності курсу від зазначених вище факторів за аналізований період. Всі розрахунки отримані в ході використання статистичного пакету Statgraphics Centurion.

Щомісячні дані показників за 2013–2015 рр. [1]

Рік	Місяць	Середній курс долара щодо євро	Рівень інфляції в США, %	Індекс Доу-Джонса	Ціна на золото (за 1 унцію), дол.
2013	квітень	0,7813	-0,10	14675,90	1583,5
2013	травень	0,7641	0,18	15177,80	1454,75
2013	червень	0,7672	0,24	15035,75	1402,5
2013	липень	0,7675	0,04	15372,75	1242,75
2013	серпень	0,7545	0,12	15195,35	1315
2013	вересень	0,7565	0,12	15247,96	1392,25
2013	жовтень	0,7414	-0,26	15289,29	1290,75
2013	листопад	0,7300	-0,20	15881,61	1306,75
2013	грудень	0,7352	-0,01	16107,67	1229,5
2014	січень	0,7248	0,37	16267,54	1225
2014	лютий	0,7384	0,37	15968,24	1262
2014	березень	0,7298	0,64	16308,63	1349,5
2014	квітень	0,7271	0,33	16399,91	1283,75
2014	травень	0,7243	0,35	16569,03	1278,5
2014	червень	0,7338	0,19	16843,75	1247,25
2014	липень	0,7328	-0,04	16992,61	1327,5
2014	серпень	0,7467	-0,17	16775,15	1291,25
2014	вересень	0,7616	0,08	17098,14	1286,5
2014	жовтень	0,7880	-0,25	16704,48	1216,5
2014	листопад	0,7982	-0,54	17657,92	1167,75
2014	грудень	0,8039	-0,57	17766,24	1194
2015	січень	0,8437	-0,47	17553,62	1172
2015	лютий	0,8842	-0,47	17949,11	1272,5

Результати дослідження показали, що найбільш значущі фактори з усіх розглянутих за даний проміжок часу – рівень інфляції в США та індекс Доу-Джонса. Третю змінну було відсіяно з урахуванням того, що вона впливала на залежну змінну незначним чином. У підсумку отримуємо лінійну двофакторну модель і її рівняння приймає наступний вигляд:

$$Y = 0,658 + 0,0784 x_1 + 0,064 x_2.$$

Вільний член a_0 (0,658) показує, яке значення мав би курс долара США за нульового значення факторних ознак. Коефіцієнт регресії a_1 дорівнює 0,0784. Він показує, що у разі підвищення рівня інфляції на 1 %, значення курсу долара США збільшиться на 0,0784 центів. Коефіцієнт регресії a_2 дорівнює 0,064 і показує, що у разі зміни індексу Доу-Джонса на 1 одиницю, значення курсу долара США збільшиться на 0,064 центів.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 68,725 % і показує, що 68,725 % змін курсу долара пояснюються варіацією рівня інфляції в США та індексом Доу-Джонса, ще залишилися 31,275 % неврахованими в даній моделі факторами.

Оскільки розрахункові значення t-статистики для кожного з факторів моделі рівня інфляції та індексу Доу-Джонса дорівнюють 4,21 та 4,136 відповідно, то необхідно їх порівняти з табличним значенням для моделі з 21 спостереженнями і 2 факторами, яке дорівнює 3,47 при рівні значущості 0,05. Оскільки розрахункові значення t-статистик більші за табличні, то можна стверджувати з імовірністю 95 %, що коефіцієнти регресії статистично значущі.

Обчислимо значення β -коефіцієнтів за допомогою коефіцієнтів парної кореляції, щоб проаналізувати рейтинг факторів моделі (табл. 2).

Отже, проаналізувавши значення β -коефіцієнтів, необхідно зробити висновок, що зміна рівня інфляції США більше впливає на курс долара, ніж індекс Доу-Джонса, який в свою чергу має зворотну залежність.

Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона дорівнює 1,96 і показує, що дана модель може бути використана для прогнозування значень курсу долара на майбутні періоди, оскільки автокореляція відсутня.

Коефіцієнти парної кореляції та β -коефіцієнти

Коефіцієнти парної кореляції	β -коефіцієнти
$r_{yx_1} = 0,467609$	$\beta_1 = 0,96$
$r_{yx_2} = -0,0562509$	$\beta_2 = -0,71$
$r_{x_1x_2} = 0,687362$	

Щоб визначити наявність гетероскедастичності, було проведено тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{розр} = 0,93$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,069$), то приймається нульова гіпотеза про відсутність гетероскедастичності.

Відтак, використовуючи моделювання та кореляційно-регресійний аналіз, було виявлено найбільш вагомі фактори, які безпосередньо впливали на зміну курсу долара США за період 2013–2015 рр. Найбільш значущими факторами виявилися рівень інфляції США та індекс Доу-Джонса, і цей факт підтверджує теорію, адже при підвищенні рівня інфляції купівельна спроможність долара США падає, а курс відповідно зростає. Індекс Доу-Джонса – це найпростіший і загальноживаний показник стану економіки США, список компаній, охоплених індексом Доу-Джонса, переглядається з розвитком ситуації на фондовому ринку, в даний час він охоплює 30 найбільших компаній США. Якщо економіка США буде демонструвати хороші темпи росту, то індекс Доу-Джонса буде зростати, відповідно курс національної валюти США буде зміцнюватися.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Федеральная резервная система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.federalreserve.gov.
2. Колебания курсов валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.federalreserve.gov.

СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ

УДК 657.471

Христенко А. М.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність та підходи до визначення терміну «витрати майбутніх періодів» з погляду вітчизняних науковців. Визначено склад витрат майбутніх періодів, наведено більш доцільну та ефективну класифікацію витрат майбутніх періодів.

Ключові слова: витрати майбутніх періодів, сутність, склад, класифікація.

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и подходы к определению термина «расходы будущих периодов» с точки зрения отечественных ученых. Определен состав расходов будущих периодов, приведена более целесообразная и эффективная классификация расходов будущих периодов.

Ключевые слова: расходы будущих периодов, сущность, состав, классификация.

Annotation. In the article the essence and approaches to the definition of “prepaid expenses” in terms of national scientists. The composition of deferred charges, are more appropriate and effective classification of deferred charges.

Keywords: prepaid expenses, nature, composition, classification.

В умовах постійних змін економічного середовища бухгалтерський облік потребує більш доцільного розгляду деяких категорій. Актуальним залишається питання зміни бухгалтерського обліку в більш перспективну форму, що виконуватиме не лише такі звичайні функції, як: інформаційна, контрольна, оціночна, аналітична та соціальна, а ще матиме прогностичну функцію, що дозволить використовуючи облікову інформацію робити чіткі прогнози та планувати подальшу діяльність підприємства.

Щоб спрямувати бухгалтерський облік на перспективу, потрібно побудувати сталу методику облікового відображення витрат майбутніх періодів. Ця категорія є досить дискусійною, оскільки вони впливають на собівартість продукції, витрати звітного періоду, величину фінансових результатів, а також на оцінку фінансового стану та платоспроможності суб'єктів господарювання. Тому розгляд сутності, складу та класифікації витрат майбутніх періодів є одним із перших кроків дослідження обґрунтування визначення категорії «витрати майбутніх періодів».

Метою дослідження є визначення суті витрат майбутніх періодів, а також їх склад та класифікація.

Багато як вітчизняних, так і зарубіжних наукових праць присвячено питанням обліку різних витрат, зокрема обліку витрат майбутніх періодів. Це питання має відображення в наукових працях Р. Вейцмана, М. Врублевського, І. Гавриленка, Г. Голла, І. Давидовича, Н. Дембінського, А. Додонова, А. Герасимовича, М. Грінчука та інших.

В інструкції про застосування плану рахунків в Україні під витратами майбутніх періодів розуміють витрати, які здійснені у звітному періоді, але підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах [1, с. 38].

Доцільно розглянути, які визначення поняття «витрати майбутніх періодів» надають у своїх роботах вітчизняні науковці. Визначення поняття наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності витрат майбутніх періодів [2–5]

Автор	Визначення
Журавель Г., Гарасим П.	Витрати майбутніх періодів – це витрати, які не можуть бути віднесені до виробництва поточного року
Меліхова Т., Сахарцева І.	Витрати майбутніх періодів – це витрати, що здійснені у звітному періоді, але підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах (підготовка до виробництва в сезонних галузях виробництва, сплачені авансові орендні платежі, передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо)
Ковтун І., Розова О.	Витрати майбутніх періодів – витрати, що не включаються до собівартості реалізованих активів, а розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені
Бутинець Ф., Давидюк Т.	Витрати майбутніх періодів – витрати, оплачені в звітному і попередніх періодах, що підлягають включенню до собівартості продукції в наступних звітних періодах
Василевич О.	Витрати майбутніх періодів – це витрати, що розміщуються в активі та забезпечують одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів

Отже, сутність витрат майбутніх періодів має досить різноманітне відображення в наукових роботах вищенаведених авторів. Для того, щоб краще зрозуміти значення та сутність витрат майбутніх періодів, нижче представлені категорії витрат, які належать до витрат майбутніх періодів.

До витрат майбутніх періодів слід відносити наступні категорії: витрати, пов'язані з освоєнням нових організацій, виробництв, цехів та агрегатів; витрати на ремонт основних засобів виробничого призначення; витрати, пов'язані з гірничопідготовчими роботами та з роботами в сезонних підрозділах промисловості; витрати, пов'язані зі сплатою орендного платежу за користування основними засобами; витрати на оплату телефонних послуг; витрати на підписку періодичних видань; витрати, пов'язані з рекламною продукцією; витрати по перебазуванню підрозділів організації; витрати, пов'язані з організацією набору працівників; витрати з проектування об'єктів, передбачених у планах будівництва майбутніх років; витрати на концентрацію та на утримання обладнання, машин і механізмів із сезонним характером використання [4].

З метою організації бухгалтерського обліку Т. Давидюк були розроблені класифікації витрат майбутніх періодів. Нашим завданням є визначення та висвітлення більш доцільної класифікації витрат майбутніх періодів, яку наведено в табл. 2.

Склад витрат майбутніх періодів досить різноманітний і має свої особливості відображення в бухгалтерському обліку. Тому необхідно не лише знати вищенаведений перелік, але й уміло використовувати його в обліку. Оскільки всі ці витрати майбутніх періодів, що розподіляються на підставі розрахунків, записуються по кредитному рахунку 39 в кореспонденції з дебетом рахунку 23 «Виробництво» – на суму витрат по ремонту орендованих основних засобів за рахунок орендодавців, освоєння нового виду продукції, що включається до собівартості ви-

готовленої продукції; 15 «Капітальні інвестиції» – віднесення на орендодавців витрат на капітальний ремонт орендованих основних засобів; 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» сума передплати технічної літератури, газет і журналів [5].

Таблиця 2

Класифікація витрат майбутніх періодів [5]

Класифікаційна ознака	Вид витрат майбутніх періодів
За характером послуг	– одиничні (передбачається сплата відсотків один раз); – комплексні (сплата передбачається двічі та більше)
За виконанням робіт	– витрати, що були здійснені власними силами; – витрати, що були понесені при використанні послуг сторонніх організацій
За значущістю	– витрати менш значні за своєю величиною; – витрати більш значні за своєю величиною
За економічним та юридичним поглядами	– витрати майбутніх періодів, момент виникнення яких має юридичну природу; – момент виникнення яких має економічну природу; – момент виникнення яких має змішану природу (і економічну, і юридичну); тут мається на увазі, що витрати майбутніх звітних періодів можуть бути забезпечені або не забезпечені вибуттям грошових коштів з підприємства внаслідок здійснення господарських ситуацій
За положенням у балансі	– витрати майбутніх періодів, що відносяться до активу; – відносяться до пасиву; – що відносяться одночасно у момент свого виникнення і до активних, і до пасивних статей балансу
За обліковою категорією	– витрати майбутніх періодів, проведені; – наперед сплачені; – нараховані
За врахуванням показників фінансово-господарської діяльності	– витрати, що завжди беруться до уваги; – частково беруть участь в розрахунку; – завжди виключаються з розрахунку

Витрати майбутніх періодів – це специфічна категорія в системі бухгалтерського обліку, яку не слід порівнювати та ототожнювати з витратами звітного періоду. З метою правильного та точного розуміння економічної суті витрат і для чіткого відображення інформації в обліку використання її в аналітичних операціях і в процесі здійснення контролю рекомендується вважати витратами майбутніх періодів витрати, понесені суб'єктом господарювання у звітному періоді в процесі господарської діяльності з метою одержання доходу або іншої вигоди в майбутніх періодах, і включені до складу витрат наступних звітних періодів шляхом капіталізації (розподілу), вони не можуть бути конвертовані в грошові кошти.

Класифікація витрат є дуже важливим елементом ефективного управління на будь-якому підприємстві. Адже розподіл витрат за окремими ознаками дає можливість виявити внутрішні резерви, підвищити рентабельність, зменшити витрати за одним видом продукції і збільшити за іншим (більш прибутковим) тощо.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Література: 1. Інструкція про застосування Плану рахунків б/обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затверджена 31.03.99 № 291. – Житомир : ЖДТУ, 2013. – 100 с. 2. Герасим П. М. Курс управлінського обліку : навч. посібник / П. М. Герасим, Г. П. Журавель, П. Я. Хомин. – К. : Знання, 2011. – 314 с. 3. Меліхова Т. О. Облік витрат майбутніх періодів / Т. О. Меліхова, І. І. Сахарцева // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – № 19. – С. 277–280. 4. Ковтун І. Ю. Актуальні питання обліку витрат періоду / І. Ю. Ковтун, О. В. Розова // Стан та проблеми інноваційної розбудови України : матеріали V Всеукраїнської наук.-практ. конференції. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2013. – Т. 4. – С. 40–44. 5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. – Житомир : Рута, 2012. – 480 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВАРТІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРІВ

УДК 314.172; 519.257

Челпанов І. А.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено взаємозв'язок таких чинників, як ціна валюти, ціна за барель нафти і факторів, що визначають добробут країни. Побудовано економетричну модель, що враховує кількісні зв'язки між цими факторами.

Ключові слова: інфляція, вітчизняні товари, економетрична модель.

Аннотация. В статье исследована связь таких факторов, как цена валюты, цена за баррель нефти и факторов, характеризующих благосостояние страны. Построена эконометрическая модель, учитывающая все количественные связи между этими факторами.

Ключевые слова: инфляция, отечественные товары, эконометрическая модель.

Annotation. The paper studies the relationship factors such as the price of the currency, the price of a barrel of oil and the factors that characterize the country's well-being. Constructed an econometric model that takes into account all the quantitative relationship between these factors.

Keywords: inflation, domestic goods, the econometric model.

Купівельна спроможність людини є ключовим показником, навколо якого розраховуються макроекономічні показники. На основі таких показників, як валовий внутрішній продукт за паритетом купівельної вартості (ВВП та ПКС), індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) робляться висновки про добробут країни і населення. Протягом існування України ми маємо зростаючі показники обсягів виробництва, продажу та закупівель, однак також зростає і вартість життя. Дуже важливу роль в економіці України відіграє і залежність її від інших країн, тобто становище на світовій арені. Тому в роботі було проведено дослідження залежності ціни на куряче м'ясо, виробником якого є Україна, ціни за долар, ціни за барель нафти і ВВП країни за останніх 15 років.

Досліджували інфляційні процеси в Україні такі вітчизняні економісти, як А. Вишневський, Б. Малицький, В. Пинзеник, Т. Туранська та багато інших. Визначення факторів, що обумовлюють інфляційні процеси, і виявлення джерел їх виникнення є ключовим питанням також і для зарубіжних економістів. Саме тому дана тема є актуальною.

У роботі було наведено ціну за 1 т курячого м'яса в періоді з 2000 по 2014 рр., даний фактор в економетричній моделі є внутрішнім (y). Серед зовнішніх факторів за основу було взято вартість валюти (x_1), а саме: ціна за 1 долар США. Саме в доларах США вимірюються ВВП країн і обчислюється прибуток на душу населення. Підвищення ціни на долар не тільки означає зростання цін на імпортні товари, але й зниження інвестиційних потоків у країну, причиною цього є те, що валюта залишається питомою, а пропозиція валюти зменшується. Тому, якщо існує залежність між ціною на долар і ціною на м'ясо, то це пояснюється тим, що українська валюта є з кожним роком все більш незатребуваною і вітчизняні виробники орієнтуються на ціну долара як оптимальну ціну вартості їхньої продукції.

Наступним фактором є світова ціна за барель нафти (x_2). Як відомо, Україна є імпортером нафти та продуктів нафтопереробки, тому підвищення загальносвітових цін на нафту визначає вартість транзакційних витрат в Україні. Якщо в моделі існує залежність між ціною на нафту і ціною на м'ясо, то підвищення цін на м'ясо пов'язане з підвищенням вартості його перевезення.

І останнім зовнішнім фактором в моделі є ВВП (x_3), тобто кінцева сума всіх благ і послуг, вироблених у країні за рік у перерахунку в доларах США. Цей показник є одним із ключових показників в макроекономіці. Якщо в моделі існує залежність між ціною на м'ясо і ВВП, то це означає, що збільшення ціни пов'язане виключно з інфляційними процесами в країні.

Кількісний аналіз проводився за статистичними даними 2000–2014 рр., що надані на офіційних сайтах Укрстату [1] та Мінфіну [2]. Ці дані наведено в табл. 1.

Обчислення проводилися із застосуванням програми Microsoft Excel за допомогою її вбудованих функцій і надбудов.

За допомогою надбудови «Кореляція» було визначено коефіцієнти парної кореляції між усіма факторами моделі (табл. 2).

Таблиця 1

Дані для побудови економетричної моделі

Рік	Ціна на м'ясо, грн/Т	Ціна за долар, грн	Ціна за барель нафти, \$ США	ВВП, \$ США
2000	1771,40	5,50	25,46	31,26
2001	4031,30	5,51	25,97	38,00
2002	5050,00	5,32	19,59	42,39
2003	4493,40	5,35	31,35	50,13
2004	4487,20	5,38	31,02	64,88
2005	4973,70	5,42	44,30	86,18
2006	6517,20	5,07	56,80	107,75
2007	6059,70	5,04	54,42	142,71
2008	6277,80	5,09	91,50	180,11
2009	9390,20	7,67	43,70	117,22
2010	9608,70	8,05	76,69	136,41
2011	10494,50	7,97	97,22	163,42
2012	11279,30	8,04	111,45	176,23
2013	12614,80	8,08	111,90	177,83
2014	13593,40	8,24	50,05	179,36

Таблиця 2

Парні коефіцієнта кореляції

	Y1	X1	X2	X3
Y1	1			
X1	0,8912	1		
X2	0,7061	0,5956	1	
X3	0,8414	0,6283	0,8638	1

З табл. 2 ми бачимо, що залежність між внутрішнім чинником і зовнішніми сильніше ніж між зовнішніми, але є тісний зв'язок між зовнішніми факторами x_2 та x_3 . Останнє означає, що між зовнішніми факторами, які за умовами теореми Гаусса–Маркова повинні бути незалежними, існує мультиколінеарність. На першому етапі розглянемо і будемо враховувати в моделі усі фактори. За допомогою функції ЛИНЕЙН() отримуємо таблицю статистичних даних економетричної моделі (табл. 3).

Таблиця 3

Результат використання функції ЛИНЕЙН()

b3 = 39,3223	b2 = -23,2199	b1 = 1571,2185	b0 = -5743,0674
$\sigma_{b3} = 9,7589$	$\sigma_{b2} = 16,8769$	$\sigma_{b1} = 251,4816$	$\sigma_{b0} = 1306,3497$
$R^2 = 0,9361$	$\sigma_e = 1005,3735$		
F = 53,7857	dfE = 11		
SSR = 6,76	SSE = 4,1876E-22		

За результатами табл. 3 записуємо таке рівняння регресії:

$$\hat{y} = -5743,06 + 1571,21 \cdot x_1 - 23,22 \cdot x_2 + 39,32 \cdot x_3.$$

Для цієї моделі коефіцієнт детермінації дорівнює 0,9361, що означає, що 93,61 % мінливості внутрішнього фактора пояснюється його кореляційною залежністю з зовнішніми факторами, що розглядаються в моделі.

Критичне значення критерію Фішера $F_{0,05}(3;11) = 3,58$ отримуємо, використовуючи функцію ФРАСПОБР(). Емпіричне значення критерію Фішера виводиться у табл. 3, воно дорівнює 53,78. Оскільки емпіричне значення вище за критичне, основну гіпотезу H_0 , яка стверджує, що $R^2 = 0$ треба відкинути на користь альтернативної гіпотези H_1 , за якою $R^2 > 0$. Це значить, що модель за критерієм Фішера є адекватною.



Розрахуємо значущість параметрів отриманої моделі за допомогою критерію Стюдента. За допомогою функції СТЪДРАСПОБР() виводимо критичне значення критерію Стюдента: $t_{0,05}(11) = 2,20$. Емпіричні значення отримуємо, поділивши значення параметра на відповідне цьому параметру значення його середньоквадратичного відхилення. Отримуємо такі дані:

$$t_{b_0} = \frac{5743,06}{1306,34} = 4,39; \quad t_{b_1} = \frac{1571,21}{251,48} = 6,24; \quad t_{b_2} = \frac{23,21}{16,87} = 1,37; \quad t_{b_3} = \frac{39,32}{9,75} = 4,02.$$

З усіх емпіричних значень тест не проходить тільки значення b_2 , що означає, що ціна на нафту не є адекватною в даній моделі. А відтак, що трансакційні витрати не грають суттєвої ролі у щорічному підвищенні ціни на м'ясо.

Враховуючи те, що вплив фактора x_2 на ознаку y є статистично незначущим за критерієм Стюдента, а також вносить в модель мультиколінеарність, його потрібно вилучити з моделі. А відтак, ми отримуємо таку економетричну модель, що пояснює зростання ціни на м'ясо, під впливом зовнішніх факторів:

$$\hat{y} = -5743,06 + 1571,21 \cdot x_1 + 39,32 \cdot x_3.$$

Аналіз моделі дозволяє зробити наступні висновки. Підвищення ціни на вітчизняні товари характеризується зниженням купівельної вартості валюти і інфляцією. Якщо порівнювати ціни на куряче м'ясо в 2014 і 2000 рр. і обсяги ВВП України за ці ж роки, то ми дізнаємося, що ціна на м'ясо змінилася в 7,6 разів, а ВВП зросло лише в 5,7 разів. Решта мінливості ціни на м'ясо пояснюється зростанням ціни на долар та падінням міжнародної ціни на гривню майже в 1,7 разів. Решта мінливості ціни пояснюється іншими факторами, що не були включені до моделі. Це дозволяє зробити висновок, що з 2000 р. підвищення ціни на м'ясо не було пов'язане ні з вартістю перевезення між містами України, ні з підвищенням вартості основних засобів, що застосовуються для виробництва курячого м'яса. Підвищення ціни слід вважати лише відображенням інфляційних процесів в Україні, що проходили за означений період часу. Якщо порівняти реальний ВВП, то на основі м'ясного індексу, для розрахунку якого слід поділити реальний ВВП на індекс цін, то у 2014 р. ми отримуємо падіння реального ВВП майже на 25 % порівняно з 2000 роком.

Науковий керівник – викладач Лебедев С. С.

Література: 1. Макроекономічна статистика і валовий продукт (архів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Динаміка курсу долара в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/>. 3. Світові ціни на нафту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oilcapital.ru/>.



РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 631.162

Чорна І. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено економічну сутність матеріальних витрат сільськогосподарського підприємства, обґрунтовано необхідність пошуку резервів їх зниження. Визначено шляхи ефективного використання матеріальних витрат.

Ключові слова: витрати, матеріальні витрати, собівартість, прибуток, резерви зниження.

Анотація. Исследована экономическая сущность материальных затрат сельскохозяйственного предприятия, обоснована необходимость поиска резервов их снижения. Определены пути эффективного использования материальных затрат.

Ключевые слова: затраты, материальные затраты, себестоимость, прибыль, резервы снижения.

Annotation. Studied the economic substance of the material costs of agricultural enterprises, the necessity of reserves to reduce them. The ways of efficient use of material inputs.

Keywords: costs, material costs, cost price, profit, reserves to reduce.

Підприємство, незалежно від форми власності, характеру фінансування, несе витрати внаслідок своєї діяльності. Витрати є однією з головних категорій визначення ефективності діяльності підприємства, оскільки саме вони впливають на кінцевий результат його діяльності, тобто прибуток. Чим менші витрати, тим краще розвиваються всі суб'єкти економіки. Одним із основних видів витрат є собівартість – грошове вираження витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції. Висока собівартість продукції знижує конкурентоспроможність підприємства та змушує керівників шукати причини й резерви її зниження. Матеріальні витрати займають значну частину в структурі собівартості продукції, тому дослідження матеріальних витрат і подальше виявлення резервів їх скорочення суттєво впливають на фінансові показники діяльності сільського господарства, що і визначає актуальність даної роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зробити висновок, що від того, наскільки ефективно підприємство управляє своїми витратами, залежать його розвиток та успіх. Суттєвий внесок у розробку проблем управління витратами зробили такі вчені, як П. Безруких, В. Івашкевич, Е. Гильде, Д. Країнський, Е. Мизиковский, Ю. Миронов, О. Миронова, О. Новіков, Н. Новодворський, В. Палій, М. Плоткін, С. Ручин, А. Шеремет та інші [3]. Серед зарубіжних авторів, які зробили великий внесок у дослідження матеріальних витрат, слід назвати зокрема К. Друрі, Б. Нідза, Р. Ентоні. Але у публікаціях зазначених авторів приділяється недостатньо уваги матеріальним витратам як самостійному об'єкту дослідження, роль яких є визначною в підвищенні ефективності діяльності промислового підприємства.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності дослідження матеріальних витрат сільського господарства та пошук резервів їх зниження.

Діяльність суб'єкта господарювання завжди пов'язана з певними витратами матеріальних, трудових, інформаційних, грошових та інших ресурсів на виготовлення, зберігання, транспортування, сортування, пакування, фасування та реалізацію товарів. Пошук шляхів зниження витрат виробництва слід розглядати як фактор підвищення прибутковості й ефективності роботи підприємств, забезпечення їх стабільності в ринковому середовищі, розширення можливостей внутрішньовиробничої реструктуризації відповідно до змін кон'юнктури ринків збуту продукції.

В умовах ринкових відносин витрати є одним із найважливіших інструментів управління даними підприємствами. Згідно з типовим положенням щодо планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських господарств, матеріальні витрати становлять вартість цінностей (матеріалів), використаних на [7]:

1) підготовку й освоєння випуску продукції: освоєння нових виробництв, цехів та агрегатів; перевірку готовності нового виробництва для введення їх в експлуатацію шляхом комплексного випробування всіх машин і механізмів; підвищені витрати на виробництво нових видів продукції в період їх освоєння, а також витрати на підготовку та освоєння випуску продукції, не призначеної для серійного або масового виробництва;

2) винахідництво і раціоналізацію, включаючи витрати на проведення дослідно-експериментальних робіт, виготовлення та випробування моделей і зразків за винахідницькими та раціоналізаторськими пропозиціями;

3) заходи некапітального характеру, пов'язані з удосконаленням технологій та організацією виробництва, поліпшенням якості продукції та інших експлуатаційних властивостей, що провадяться в ході виробничого процесу;

4) обслуговування виробничого процесу шляхом забезпечення сировиною, насінням, паливом, енергією, добривами, засобами захисту рослин, ліками, кормами, інструментом, пристроями та іншими засобами і предметами праці, а також матеріалами, використаними на контроль виробничих процесів і якості продукції (робіт, послуг); забезпечення виконання правил техніки безпеки праці, пожежної і сторожової охорони, санітарно-гігієнічних та інших спеціальних вимог, передбачених правилами технічної експлуатації в установленому законодавством порядку; проведення поточного ремонту, технічного огляду і технічного обслуговування основних виробничих фондів, у тому числі взятих у тимчасове користування за угодами оперативної і фінансової оренди (лізингу), за винятком їх реконструкції та модернізації; забезпечення працівників спеціальним одягом, взуттям, обмундируванням, форменим одягом, захисними пристроями та спеціальним харчуванням у випадках, передбачених законодавством;

5) матеріально-технічне забезпечення діяльності апарату управління підприємства та його структурних підрозділів, включаючи транспортне обслуговування.

До матеріальних витрат включають поточні витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення (очисних споруд, уловлювачів, фільтрів тощо), витрати на захоронення екологічно небезпечних відходів, оплату послуг сторонніх організацій щодо приймання, зберігання та знищення екологічно небезпечних відходів, очищення стічних вод та інші види поточних витрат [7].

Отже, під матеріальними витратами слід розуміти сукупність різних речових елементів, що надходять у формі товару та використовуються в процесі господарської діяльності як предмети праці, споживаються в кожному виробничому циклі та повністю переносять свою вартість на вартість створеної продукції [1]. Тобто можна стверджувати, що матеріальні витрати – це матеріальні ресурси, використані в процесі виробництва, які переносять свою вартість на вартість виготовленого продукту та передані кінцевому споживачеві.

Витрати будь-якого суб'єкта господарювання відшкодовуються за рахунок двох власних джерел: собівартості й прибутку. Тому питання про склад витрат, які включаються в собівартість, є питанням їхнього розподілу між зазначеними джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розподілу полягає в тому, що через собівартість мають відшкодовуватися ті витрати підприємства, які забезпечують просте відтворення всіх факторів виробництва: предметів, засобів праці, робочої сили та природних ресурсів. Як відомо, матеріальні витрати є частиною цих витрат. Згідно з даними Державної служби статистики України, матеріальні витрати в операційних витратах у сільському господарстві займають 48,4 % (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Динаміка операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) у сільському господарстві за 2011–2013 рр., млн грн

Рік	Операційні витрати з реалізації продукції	Матеріальні витрати	Вартість товарів і послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати
2011	3087,7	1307,9	2,1	207,9	814,1	296,0	459,7
	100,0	42,3	0,1	6,7	26,4	9,6	14,9
2012	250,3	116,9	-	26,0	55,9	21,1	30,4
	100,0	46,7	-	10,4	22,3	8,4	12,2
2013	5304,5	2568,3	6,6	221,4	1387,4	485,5	635,3
	100,0	48,4	0,1	4,2	26,2	9,1	12,0

За ринкових відносин завдання щодо зниження собівартості продукції централізовано не планується, а ефективність роботи підприємств оцінюється за допомогою показника прибутку. Однак це ще більше посилює значення проблеми зниження собівартості, адже від рівня собівартості залежать конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан підприємства, матеріальний та культурний рівні життя його працівників, виконання надходжень до бюджету країни. Для підвищення конкурентоспроможності підприємство змушене постійно знижувати собівартість своєї продукції. Слід зазначити, що в сільському господарстві основною складовою зниження собівартості продукції є зниження матеріальних витрат, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива й енергії при виробництві кожної одиниці продукції в цілому по підприємству дає значний ефект.

Для досягнення ефективного використання матеріальних ресурсів, зниження матеріальних витрат необхідний відповідний пошук резервів їх зниження. Резерви як економічна категорія є комплексним поняттям, що включає в себе можливості збільшення виробництва продукції та можливості зниження витрат на основі вдосконалення використання ресурсного потенціалу – трудових, сировинних, паливно-енергетичних, природних, фінансових та інших видів ресурсів [2].

Матеріальні витрати обумовлюються такими резервами зниження, як:

- раціональне використання матеріальних ресурсів, дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства;
- безперервність постачання матеріальних ресурсів, що запобігає простоям у виробництві і забезпечує ритмічне, рентабельне використання обладнання;
- скорочення витрат на обслуговування виробництва і управління;
- використання менш дорогих компонентів, наприклад, підприємство може навіть внести конструктивні зміни у продукцію, що випускається, щоб мати можливість перейти на нові матеріали;
- допомога постачальникам знизити свої витрати та здійснювати закупівлю матеріалів разом з іншим покупцем в одного постачальника;
- самостійне виробництво деяких необхідних матеріалів;

- запровадження ресурсозберігаючих технологічних процесів, які дозволяють заощаджувати на вартості сировини;
- перегляд політики обліку сировини й матеріалів з метою мінімізації податкових платежів.

Витрати на виробництво продукції є одним із найважливіших показників, який комплексно характеризує якісні зміни в техніці, технології, організації праці та виробництва, що відбуваються на підприємстві. Зниження витрат виробництва та собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи. Значного зниження собівартості продукції не можна досягти без зниження частки матеріальних витрат [4]. Матеріальні витрати є вираженням вартості матеріальних ресурсів, використаних у процесі виробництва продукції, – сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, палива, енергії, тари й тарних матеріалів, будівельних матеріалів, запчастин, малоцінні та швидкозношувані предмети. Виходячи з вищенаведеного, вважаємо, що дослідження матеріальних витрат полягає якраз у пошуку резервів зниження собівартості продукції підприємств за рахунок ефективного використання матеріальних ресурсів та в правильному управлінні витратами. Цього можна досягти за рахунок повного та своєчасного забезпечення підприємства матеріальними ресурсами необхідної якості, зменшення втрат під час їх перевезення та зберігання, поліпшення їх використання, скорочення до мінімуму відходів, підвищення кваліфікації працівників, своєчасного та повного використання резервів підприємства тощо.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пилипенко С. М.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>. 2. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський та ін.; [за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 576 с. 3. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 526 с. 4. Лисяк Л. В. Матеріальні витрати: класифікація та бухгалтерське відображення / Л. В. Лисяк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 5. – С. 35–41. 5. Мострюкова Т. Трактатування поняття «витрати»: обліково-економічний аспект / Т. Мострюкова // Персонал. – 2011. – № 1. – С. 74–79. 6. Операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності за 2011–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/?p=stat_inform. 7. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP960452.html.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.963

Чухлата В. К.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто поняття «трудовий потенціал» та його елементи. Досліджено організацію трудового потенціалу та його конкурентоспроможність. Обґрунтовано комплекс заходів, спрямованих на ефективне використання трудового потенціалу на підприємстві.

Ключові слова: трудовий потенціал, трудові ресурси, управлінська діяльність, ефективність, формування, використання, кадрова політика.

Аннотація. В статті розглянуто поняття «трудовий потенціал» і його елементи. Досліджено організацію трудового потенціалу і його конкурентоспособність. Обґрунтовано комплекс заходів, направлених на ефективне використання трудового потенціалу на підприємстві.

Ключевые слова: трудовий потенціал, трудові ресурси, управлінська діяльність, ефективність, формування, використання, кадрові політики.

Annotation. The article discusses the concept of “labor potential” and its elements. We studied the organization of labor potential and its competitiveness. Substantiated a set of measures aimed at the efficient use of labor potential of the enterprise.

Keywords: labor potential, human resources, management activities, the effectiveness, the formation, use, personnel policy.

У сучасних умовах важливу роль в ефективному використанні трудового потенціалу відіграє економічна та соціальна політика держави. Її вплив на ефективність суспільного виробництва здійснюється через: практичну діяльність урядових установ і державних структур; різноманітні види законодавства; фінансові заходи та стимули; запровадження нормативів; створення ринкової, виробничої та соціальної інфраструктури; макроекономічні структурні зміни; програми роздержавлення власності і приватизації державних підприємств; комерціалізації організаційних структур тощо.

Проте в Україні трудовий потенціал все ще використовується неефективно. Існує багато проблем, які знижують його якість [1].

Проблеми формування і реалізації трудового потенціалу активно досліджують українські вчені-економісти: М. Долішній, С. Злупко, О. Бражко, В. Пиц, Н. Ушенко, М. Покровольська, С. Вовканич, С. Писаренко, М. Пітюлич, І. Бондар, В. Мікловда, О. Грішнова, С. Покропівний, А. Сміт та інші, які розробили теоретичні питання формування якості соціально-трудового потенціалу [1–6].

Метою статті є визначення основних засобів підвищення ефективності використання трудового потенціалу на рівні підприємства у сфері національної економіки.

Сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливають ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дадуть змогу своєчасно адаптуватися до нього.

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей.

На основі праць українських учених, трудовий потенціал підприємства – це певна система трудових характеристик працівників, які беруть участь у виробничому процесі з урахуванням психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, трудового досвіду при наявності необхідних організаційно-технічних умов.

Від ефективного використання трудового потенціалу залежить ефективність діяльності підприємства. При ефективному формуванні та організації трудового потенціалу, а саме – персоналу високої якості (набір, прийом, профорієнтація і перепідготовка, проведення атестації і переоцінка рівня кваліфікації), залежать безпосередньо виробництво та продуктивність праці на підприємстві.

Е неефективне використання трудових ресурсів зменшує продуктивність праці, значно знижує рівень кваліфікації і працездатності працівників, збільшує матеріальне та моральне старіння основних фондів, підвищує матеріаломісткість продукції, створює нерівномірність витрат, призводить до значного підвищення собівартості продукції та зниження ефективності виробництва [2].

Для організації трудового потенціалу на підприємстві потрібно створювати кадрові служби, спеціальні підрозділи, де б працювали компетентні працівники. Кадрові служби мають займатися поєднанням кадрової політики і формуванням трудового потенціалу.

У наш час вирішальною умовою конкурентоспроможності трудового потенціалу є його якість. О. Грішнова виокремлює два шляхи її забезпечення:

- 1) заміна персоналу на працівників, що мають вищий рівень освіти та професійної підготовки;
- 2) постійне підвищення кваліфікації працівників через систему безперервного навчання [3].

Щодо вдосконалення трудового потенціалу, С. Покропівний вважає, що вдосконалення системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах (в організаціях) має спиратися на накопичений зарубіжний досвід. Йдеться насамперед про узагальнення й запозичення керівниками підприємств та організацій зарубіжного прогресивного досвіду стосовно державного фінансування і стимулювання внутрішньофірмової підготовки кадрів,



використання сучасних систем оцінювання персоналу, формування й застосування системи матеріального заохочення різних категорій працівників до високоєфективної трудової діяльності, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом (справами фірми) [4].

У сучасних умовах існує невідповідність між наявністю ресурсів і потребою в них, що визначає необхідність упровадження додаткових заходів щодо інтенсифікації суспільного виробництва, підвищення продуктивності праці тощо. Насамперед необхідно здійснювати професійну підготовку та перепідготовку кадрів з наступним працевлаштуванням тих професійних груп працівників, які становлять основну масу безробітних. Отже, основним завданням Загальнодержавної програми є створення умов для збереження і розвитку трудового потенціалу України шляхом надання ефективного соціального захисту, забезпечення умов гідної праці та добробуту людей, підвищення якості життя населення, збереження здоров'я громадян, розвиток демографічного потенціалу країни та на цій основі – підтримання високих темпів економічного зростання.

З метою підвищення ефективності використання трудового потенціалу, радикального реформування системи зайнятості автор пропонує розробити напрямки забезпечення зайнятості, спрямовані на узгодження попиту та пропозиції робочої сили. Головна специфіка сутності трудового потенціалу полягає у тому, що під впливом постійних змін суспільних форм і видів праці поступово розвивається фактор людини, підвищуються якісні характеристики робочої сили. Це, в свою чергу, має зворотний вплив на виробництво і зумовлює необхідність якісного оновлення форм його організації. При цьому останні супроводжуються тим, що індивіди, по-перше, як носії здатності до праці, по-друге, як учасники процесу праці, по-третє, як члени суспільства, вступають з цього приводу в певні відносини, які становлять основний зміст трудового потенціалу як соціально-економічної категорії [6].

Отже, перехід України на соціально-орієнтовані ринкові відносини надзвичайно гостро поставив проблему зайнятості населення. Недостатньо ефективного використання трудового потенціалу зумовлене спадом виробництва, зростанням ризику незайнятості, збільшенням прихованого безробіття, розбалансованістю процесів відтворення робочих місць з наявною робочою силою, зниженням мотивації до продуктивної праці, нагромадженням виробничого устаткування із наднормативним строком експлуатації, що посилює суперечність між формальною зайнятістю і фактичною надзвичайно низькою результативністю виробничої діяльності [1].

Виходячи з наведеного, можемо виокремити основні засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства, які наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства

№	Основні засоби	Характеристика
1	Засоби, спрямовані на підвищення ефективної кадрової роботи	покращення укомплектованості штату та їх відповідність потребам; раціональний рух кадрів, формування ефективної системи ротації кадрів, визначення основних напрямів підвищення кваліфікації персоналу підприємства, застосування системи нормування та стандартизації праці, формування системного підходу та загальної стратегії розвитку трудового потенціалу
2	Засоби, спрямовані на покращення показників продуктивності та ефективності праці	формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та загалом по підприємству з матеріальними та соціальними засобами стимулювання праці
3	Засоби застосування ефективної системи матеріального стимулювання	підвищення обсягу середньої заробітної плати до ринкового рівня та відповідне зростання економічних показників діяльності підприємства
4	Засоби соціального розвитку трудового потенціалу, що ґрунтуються на застосуванні соціальних факторів стимулювання праці	створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізація конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника
5	Засоби підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання	підвищення кваліфікації наявного персоналу, а також залучення нових спеціалістів, забезпечення стабільності складу колективу
6	Засоби покращення показників організаційної та управлінської діяльності	використання постійної системи планування, підвищення ефективності оперативного планування, підвищення професійного рівня керівників і спеціалістів, раціональності оргструктури; забезпечення необхідної інформаційної бази, технологій управління

Отже, саме трудовий потенціал повинен бути визнаний ключовим фактором конкурентоспроможності, а відтак, успіху підприємства; тому необхідно інвестувати в персонал поряд із основним і оборотним капіталом. Для цього необхідно розробляти засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства, кадрову стратегію, соціальний розвиток працівників для покращення фінансових показників діяльності підприємства [1].

Також для збільшення прибутку підприємства потрібно завжди приділяти увагу трудовому потенціалу, який існує на підприємстві. Автором було запропоновано найбільш пріоритетні засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства: засоби, спрямовані на підвищення ефективної кадрової



роботи, на покращення показників продуктивності та ефективності праці, засоби застосування ефективної системи матеріального стимулювання, засоби покращення показників організаційної та управлінської діяльності. Використовуючи дані заходи, підприємство зможе підвищити свою конкурентоспроможність, забезпечити економічну стійкість.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писаревська Г. І.

Література: 1. Завіновська Г. Т. Основи економіки праці / Г. Т. Завіновська, Д. П. Богиня. – К. : Знання-Прес, 2000. – 121 с. 2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с. 3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с. 4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2004. – 545 с. 5. Набока Р. М. Управління трудовим потенціалом на підприємствах легкої промисловості / Р. М. Набока, В. А. Бортник. – К. : Вид-во КНУТД, 2010. – 21 с. 6. Жуковський М. О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М. О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 58–63.



ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

УДК 657:6.339:37

Шевченко О. А.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено питанню організації аудиту на підприємствах роздрібною торгівлі. Розглянуто типову послідовність проведення аудиту на підприємствах роздрібною торгівлі. Визначено джерела інформації для проведення аудиту на підприємствах роздрібною торгівлі. Запропоновано додаткові стадії та процедури аудиту на підприємствах роздрібною торгівлі.

Ключові слова: аудит на підприємствах роздрібною торгівлі, стадії аудиту, процедури аудиту, етапи аудиту, організація аудиту.

Аннотация. Статья посвящена вопросу организации аудита на предприятиях розничной торговли. Рассмотрена типичная последовательность проведения аудита на предприятиях розничной торговли. Определены источники информации для проведения аудита на предприятиях розничной торговли. Заданы дополнительные стадии и процедуры аудита на предприятиях розничной торговли.

Ключевые слова: аудит на предприятиях розничной торговли, стадии аудита, процедуры аудита, этапы аудита, организация аудита.

Annotation. The article focuses on the organization of audit of retail trade enterprises. Consider a typical sequence of the audit on the retailers. The sources of information for auditing retail establishments. Set additional step and procedure of audit of retail trade enterprises.

Keywords: audit of retail trade enterprises, the audit phase, audit procedures, the audit steps, the audit organization.

Роздрібна торгівля – один із найпоширеніших видів діяльності в Україні. Нестабільність валютного курсу, інфляція, зниження купівельної спроможності українського населення змушують вітчизняні підприємства роздрібною торгівлі балансувати на межі рентабельності. Також спостерігається зниження темпів розвитку роздрібною торгівлі.



ного ринку, що є причиною посилення конкурентної боротьби в аналізованій галузі. Керівники підприємств змушені шукати резерви збільшення прибутку, нові джерела доходів, шляхи мінімізації витрат, що забезпечить ефективне його функціонування. Організація та впровадження внутрішнього аудиту може вирішити низку проблем на підприємствах роздрібною торгівлі.

Питання організації внутрішнього аудиту на підприємствах торгівлі вивчали та досліджували такі вчені, як: В. Рудницький [1], О. Нестеренко [2], В. Скобара [3], А. Шеремет [4], В. Подольський [5] ті інші. Аналізуючи суттєвий внесок учених, слід зазначити, що організація внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібною торгівлі, механізм та форма її обрання потребують детального вивчення.

Внутрішній аудит виступає контролером усієї діяльності підприємства і забезпечує оперативне виявлення та усунення порушень. Цілями системи внутрішнього аудиту підприємства є здійснення його ефективної діяльності, забезпечення збереження майна, дотримання політики працівниками, виявлення та запобігання помилок, що впливають на достовірність фінансової звітності. Аудит товарних операцій на підприємствах роздрібною торгівлі полягає в перевірці руху товарів по рахунках бухгалтерського обліку та фактичної їх наявності [2].

Важливого значення при введенні внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібною торгівлі необхідно надати формам і способам його організації, що зображені в табл. 1.

Правильний вибір форми та способу організації внутрішнього аудиту має стратегічне значення, від нього залежить ефективність діяльності організації.

В. Рудницький у своїх працях детально розглядає процес внутрішнього аудиту та виокремлює три властиві йому стадії: початкову, дослідну та завершальну. Доцільно включити ці стадії в організацію внутрішнього аудиту підприємств роздрібною торгівлі [1].

На першій стадії – початковій – аудитор, аудиторська служба чи аудиторська фірма, що проводить внутрішній аудит, отримує завдання від керівника організації, збирає необхідну інформацію, яка стосується торговельних операцій; установлюється термін проведення аудиту, розробляються програма, методика внутрішнього аудиту та план-графік аудиторів.

Таблиця 1

Форми та способи організації внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібною торгівлі

Форма організації	аутсорсинг	підписання договору про проведення внутрішнього аудиту з фізичною особою-підприємцем, що спеціалізується у сфері аудиту	Спосіб організації
		підписання договору про проведення внутрішнього аудиту з аудиторською фірмою	
	косорсинг	введення до штату працівників аудитора, що може делегувати деякі завдання аудиторам та аудиторським фірмам ззовні	
		створення служби внутрішнього аудиту на чолі з керівником, яка може залучати експертів ззовні для вирішення деяких завдань	
	інсорсинг	введення до штату працівників аудитора	
		створення аудиторської служби, яку очолює керівник	

Друга стадія (дослідна) передбачає виконання процедур організаційного характеру, що стосуються торговельних операцій, та перевірку документації і звітності.

Остання стадія – завершальна – узагальнює отримані результати внутрішнього аудиту у вигляді висновків внутрішніх аудиторів щодо помилок та недоліків в організації діяльності та ведення обліку.

На всіх стадіях розробляються організаційні документи: робочі альбоми аудиторської документації та технологічні картки внутрішнього аудиту торговельних операцій. Робочі документи, що є складовою робочого альбому, супроводжують аудит на кожному з етапів. Доцільно їх поділити на 5 груп залежно від етапу процесу перевірки (рис. 1).

Безпосередньо на торговельному підприємстві затверджуються форми звітів внутрішнього аудиту, які повинні мати наступні реквізити: виявлені помилки та недоліки; оцінку виявлених порушень; причини помилок; перелік винних осіб; рекомендації та їх вплив на торговельну та господарську діяльність підприємства; інші пропозиції щодо організації діяльності та функціонування організації.

Отже, організація та впровадження внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібною торгівлі забезпечить ефективне управління підприємством. Необхідно приділити значну увагу вибору форми та способу організації внутрішнього контролю. Невирішеним залишається питання автоматизації останнього на торговельних підприємствах, що потребує детального аналізу та дослідження.

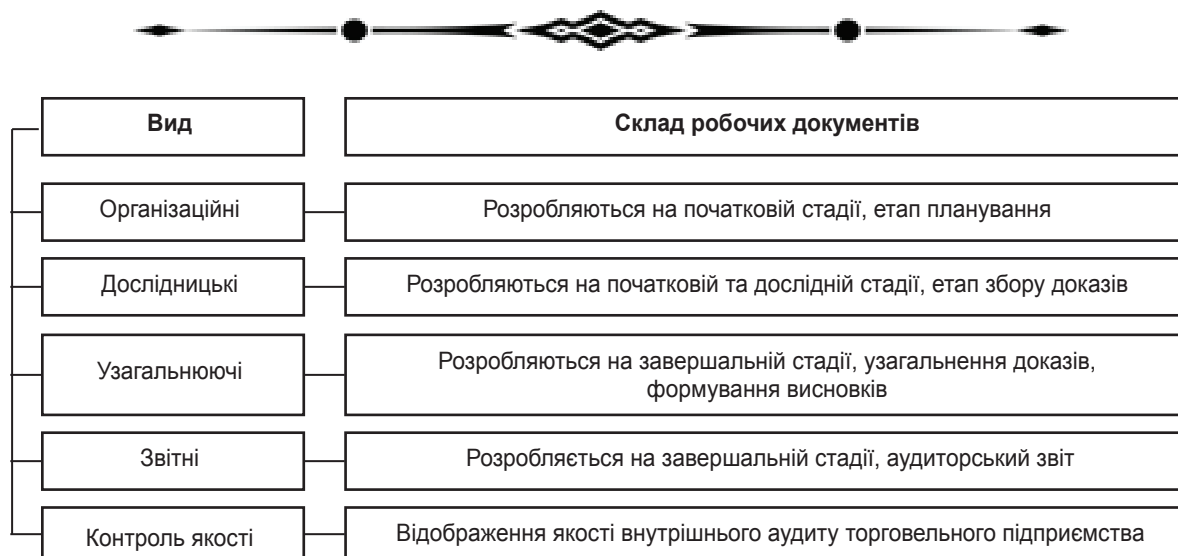


Рис. 1. Види робочих документів внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібної торгівлі

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Рудницький В. С. Внутрішній аудит: методологія, організація : монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 104 с. 2. Нестеренко О. О. Облік та внутрішній аудит товарних операцій у підприємствах роздрібної торгівлі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О. О. Нестеренко ; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2011. – 20 с. 3. Скобара В. В. Аудит: методологія и организация / В. В. Скобара. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 576 с. 4. Шеремет А. Д. Аудит : учеб. пособие / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА, 2008. – 300 с. 5. Подольский В. И. Аудит / В. И. Подольский. – М. : Аудит ; ЮНИТИ, 2009. – 700 с.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВРОЖАЙНІСТЬ ЗЕРНОВИХ В УКРАЇНИ

УДК 330.45:631.559(477)

Шиян О. Д.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. На основі даних 2014 р. проведено аналіз впливу на врожайність зернових обсягу використання мінеральних добрив та рівня рентабельності. Розроблено багатofакторну лінійну модель залежності врожайності зернових від факторів.

Ключові слова: кореляційно-факторний аналіз, врожайність зернових.

Аннотация. На основе данных 2014 г. проведен анализ влияния на урожайность зерновых объема использования минеральных удобрений и уровня рентабельности. Разработана многофакторная линейная модель зависимости урожайности зерновых от факторов.

Ключевые слова: корреляционно-факторный анализ, урожайность зерновых.

Annotation. Based on the data in 2014 analyzed the effect on the yield of grain volume of mineral fertilizers and profitability. A multivariable linear model based on the cereal yield factors.

Keywords: correlation and factor analysis, grain yield.

У народному господарстві України зернові культури є основою сільськогосподарського виробництва. Зерно використовують як продукт харчування, на корм сільськогосподарським тваринам та як сировину для промисловості. З метою управління процесами формування урожаю необхідно мати чітке уявлення про взаємодію всіх факторів, які істотно впливають на урожайність [1].

Розглянемо деякі з них, а саме – вплив на врожайність зернових обсягу використання мінеральних добрив та рівня рентабельності у 2014 р., наведені у табл. 1 [2].

Таблиця 1

Вхідні дані для розроблення моделі

Області	Урожайність, Y	Добрива, x_1	Рентабельність, x_2
Вінницька	60,7	412,6	9,5
Волинська	38,3	112,8	10,5
Дніпропетровська	28,7	348,0	16,8
Донецька	34,1	242,5	9,6
Житомирська	52,4	92,2	5
Закарпатська	38,7	9,0	4,5
Запорізька	27,4	349,8	6,7
Івано-Франківська	48,4	74,8	26,2
Київська	60,0	209,2	14,2
Кіровоградська	43,6	246,7	15,2
Луганська	33,1	182,6	17,8
Львівська	47,0	171,1	36,9
Миколаївська	30,4	291,5	20,8
Одеська	31,3	549,0	12,7
Полтавська	50,8	187,4	8,3
Рівненська	47,8	91,2	2,5
Сумська	62,2	225,0	5,5
Тернопільська	55,4	281,2	8,1
Харківська	44,9	382,6	10,8
Херсонська	28,3	145,4	16,2
Хмельницька	60,9	309,6	14,8
Черкаська	58,2	244,6	9,7
Чернівецька	52,9	42,4	0,7
Чернігівська	56,5	206,8	-4

Для дослідження факторів, які впливають на врожайність зернових в Україні, слід обчислити багатофакторну лінійну модель залежності показника – величини врожайності з 1 га зібраної площі від об'єму використання мінеральних добрив та рентабельності [3]:

$$y = a + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2.$$

Модель було обчислено за допомогою статистичного пакету STATISTICA. Результати аналізу наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу

Показник	Значення показника
Параметри рівняння регресії	$a = 49,75$ $b_1 = -0,00523$ $b_2 = -0,35$
Коефіцієнт детермінації, %	$R^2 = 0,3561$
Значення коефіцієнтів регресії	$\beta_1 = 0,0472$ $\beta_2 = 0,256$

Вільний член $a = (49,75)$ показує, яке значення мав би показник урожайності з 1 га за нульового значення факторних ознак. Коефіцієнт регресії b_1 дорівнює $-0,00523$. Він показує, що у разі зміни врожайності від обсягу використання мінеральних добрив на 1 кг на 1 га врожайність у середньому по Україні зміниться на $0,00523$ ц з 1 га. Коефіцієнт регресії дорівнює $-0,35$ і показує, що у разі зміни врожайності від рівня рентабельності на 1 % врожайність у середньому по Україні зміниться на $0,35$ ц з 1 га.

З виконаних розрахунків видно, що залежність урожайності зернових від обсягу використання мінеральних добрив та рівня рентабельності є маленькою ($R^2 = 0,3561$ %), тобто 35,61 % врожайності зернових в Україні за 2014 р. залежить від впливу проаналізованих факторів.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

Найменування	Врожайність	Добрива	Рентабельність
Врожайність	1	-0,0477	-0,256
Добрива	-0,0477	1	0,0173
Рентабельність	-0,256	0,0173	1

У нашому випадку всі парні коефіцієнти кореляції $|r| < 0,7$, що говорить про відсутність мультиколінеарності факторів. Найбільший вплив на результативну ознаку справляє чинник x_2 ($r = -0,26$), це означає, що при побудові моделі він увійде в регресійне рівняння першим (що підтверджують β -коефіцієнти).

Для дослідження наявності гетероскедастичності було використано тест рангової кореляції Спірмена. Оскільки коефіцієнт рангової кореляції розрахунковий ($t_{розр} = 0,43$) менший за табличне значення ($t_{табл} = 2,069$), то можна стверджувати про відсутність гетероскедастичності.

Перевіримо парну залежність між факторами окремо та результатом. Побудуємо залежність впливу величини врожайності з 1 га зібраної площі від об'єму використання мінеральних добрив.

$$y = 45,66 - 0,00528 \cdot x_1.$$

Коефіцієнт регресії дорівнює $-0,00528$. Він показує, що у разі зміни врожайності від обсягу використання мінеральних добрив на 1 кг на 1 га, врожайність у середньому по Україні зміниться на $0,00528$ ц з 1 га.

Побудуємо залежність впливу величини врожайності з 1 га зібраної площі від рентабельності.

$$y = 49,52 - 0,35 \cdot x_2.$$

Коефіцієнт регресії дорівнює $-0,35$. Він показує, що у разі зміни врожайності від рентабельності врожайність у середньому по Україні зміниться на $0,35$ з 1 га.

Наявність таких невеликих коефіцієнтів регресії та критерій Фішера ($F_{табл} = 3,44 > F_{розр} = 1,2$) свідчать про статистичну незначущість побудованої моделі (її не можна використовувати для прогнозування). А отже, можна зробити висновок, що не варто забувати про те, що врожайність – явище природне, яке не завжди піддається аналізу та прогнозу.

Отже, отримані результати доцільно використовувати при плануванні діяльності сільськогосподарських підприємств, які займаються вирощуванням зернових культур.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Фактори підвищення врожайності зернових : дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/agrobusiness/events/969-2012-04-03-10-37-42.html>. 2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі: економетрика» : навч.-практ. посібник / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 148 с.

МЕТОДИКА АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 657.6

Шмарівоз С. Г.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті уточнено сутність аудиту фінансової звітності. Запропоновано методика аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання різних форм власності та видів діяльності. Розкрито проблемні питання методики аудиту, а також визначено етапи проведення аудиту фінансової звітності.

Ключові слова: аудит, фінансова звітність, методика аудиту, аудиторський висновок, зовнішні користувачі.

Аннотация. В статье уточнена сущность аудита финансовой отчетности. Предложена методика аудита финансовой отчетности субъектов хозяйствования различных форм собственности и видов деятельности. Раскрыты проблемные вопросы методики аудита, а также определены этапы проведения аудита финансовой отчетности.

Ключевые слова: аудит, финансовая отчетность, методика аудита, аудиторское заключение, внешние пользователи..

Annotation. The article clarified the essence of the audit of financial statements. The technique of audit of financial statements of business entities different forms of ownership and activities. Reveals the problematic issues of audit methodology and defined stages of the audit of financial statements.

Keywords: audit, financial reporting, audit methodology, the auditor's report, the external users.

Постановка проблеми. Основною метою фінансової звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів. На дані фінансової звітності покладаються як на основне джерело інформації під час прийняття економічних рішень.

Оскільки в нинішній час існує ймовірність того, що керівництво підприємства захоче дещо покращити показники своєї діяльності, щоб підвищити інвестиційну привабливість і кредитоспроможність для певних користувачів. Це відбувається в зв'язку з тим, що зовнішніх користувачів цікавить інформація фінансового стану суб'єкта господарювання, перспективи його розвитку, можливість повернення позикових коштів, а також можливість отримання певних прибутків у разі вкладення інвестицій у компанію.

Відтак, управлінський персонал прагне задовольнити інформаційні потреби користувачів фінансової звітності, применшує суми своїх зобов'язань і підвищує розмір власного капіталу.

В результаті таких дій з'являється недовіра до даних, що надаються у фінансових звітах підприємств. Для того, щоб підвищити впевненість у наданій інформації, проводиться аудит на підприємствах. Незалежний аудит фінансової звітності запевняє в достовірності інформації, яку організації готують для своїх інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених осіб згідно з вимогами чинного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методики аудиту фінансової звітності в наукових працях розглядали такі вітчизняні дослідники, як: М. Білик [1], М. Білуха [2], Ф. Бутинець [3], В. Пантелєєв [7], В. Рудницький [8] та інші. Встановлено, що досить велика увага приділяється ними вивченню питання методики аудиту фінансової звітності. Проте в указаних джерелах відсутні єдині підходи щодо визначення методу і його складових елементів (прийомів аудиту).

Мета статті полягає у дослідженні відповідності процесу та методики виконання аудиту фінансової звітності до вимог Міжнародних стандартів аудиту та Закону України «Про аудиторську діяльність».

Виклад основного матеріалу. Підприємства зобов'язані складати фінансову звітність відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV, зі змінами та доповненнями. А основні принципи складання фінансової звітності викладено в НП(С)БО I «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6].

Мета аудиту фінансової звітності відповідно до МСА 200 «Ціль і основні принципи аудиту фінансової звітності» полягає в установленні аудитором відповідності фінансової звітності в усіх суттєвих аспектах чинному законодавству, що регламентує порядок підготовки та подання фінансових звітів. Тобто метою є незалежна експертиза для встановлення реальності та достовірності фінансової звітності, своєчасності й точності її показників.

Аудиторська перевірка проводиться у відповідній послідовності. Кожен аудитор самостійно обирає послідовність своїх дій, виходячи з особливостей діяльності клієнта й умов укладеного договору.

Спочатку аудитор вивчає установчі документи підприємства та питання, що пов'язані з постановкою підприємства на облік у державних установах (наявність свідоцтва та коду платника ПДВ, ідентифікаційний код ЄДРПОУ, знаходження на обліку в органах статистики, у Пенсійному фонді тощо). Досліджує відповідність розміру статутного капіталу, зазначеного у фінансовій звітності, установчим документам та чинному законодавству, вивчає правильність та обґрунтованість змін до статутного капіталу. Встановлює законність видів діяльності: ліцензування, патентування для окремих видів діяльності.

При цьому в процесі ознайомлення аудитора з установчими документами необхідно встановити: організаційно-правову та структурну форми підприємства; структуру управління підприємством та повноваження керівників різних рівнів управління при прийнятті рішень; визначити відсоток, який передбачено на формування резервного капіталу, наявність інших фондів і відсотки на їх формування; порядок розподілу прибутку; порядок ліквідації підприємства, розподіл майна при ліквідації тощо.

Описані заходи є підготовчими для проведення повного та якісного аудиту. Безпосередньо дослідження фінансової звітності складається з наступних етапів (рис. 1).

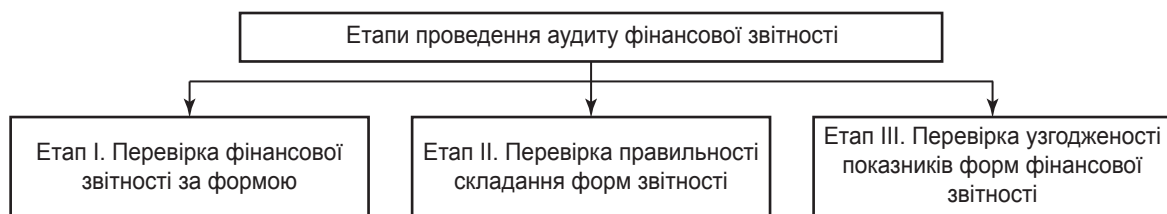


Рис. 1. Порядок перевірки фінансової звітності в аудиті

Розпочати дослідження звітності аудитор повинен із визначення відповідності форм звітності затвердженим нормативними документами формам і складання всіх типових форм. Такі дії перевіряючого слід вважати частиною формальної перевірки, метою проведення якої є встановлення за допомогою візуальної перевірки та порівняння наявності всіх передбачених нормативними документами форм звітності, а в них – обов'язкових реквізитів, правильності заповнення відповідних рядків і граф звітності [4].

Після вивчення форм звітності за допомогою формальної перевірки аудитор повинен здійснити арифметичну перевірку кожної з наданих йому форм звітності. Арифметичний контроль полягає у перевірці правильності обчислених підсумкових показників форм звітності. За допомогою проведення арифметичної перевірки виявляються невідповідності показників у межах однієї форми. Найчастіше такі помилки допускаються при підрахунку проміжних підсумкових показників звітності.

Арифметична перевірка є обов'язковою, незважаючи на її монотонність і рутинність, оскільки таким чином можуть бути визначені ділянки бухгалтерського обліку, що потребують особливої уваги та ретельної перевірки за змістом. Крім того, необхідність арифметичної перевірки зумовлена тим, що:

- 1) відображення неправдивих даних має безпосередній вплив на результати аналітичної обробки звітності;
- 2) помилки в підрахунках проміжних підсумкових і загальних підсумкових показників призводять до неправильних показників консолідованої або зведеної звітності. У результаті невідповідностей чи помилок у підрахунку показників окремих форм отримуються неправильні зведені показники галузей економічної діяльності та держави в цілому.

Перевіряючи звітність з погляду якості її змісту, слід переконатися у відповідності звітності передбаченим національними стандартами бухгалтерського обліку якісним вимогам: доречності, значущості, достовірності та порівнянності її показників. Звичайно, ці вимоги можуть бути забезпечені лише дотриманням законодавчих вимог до складання фінансової звітності та відповідності її показників даним бухгалтерського обліку.

Результати аудиту фінансової звітності можуть бути оформлені у вигляді загального аудиторського висновку про достовірність фінансової звітності (у межах загального аудиту). Під час складання Звіту незалежного аудитора, крім висловлення власної думки, обов'язково робиться посилання на МСА 700 «Формування та подання висновку щодо фінансової звітності» [5].

На сучасному етапі розвитку економіки та складності нормативно-правової бази зростає ризик прийняття помилкових рішень на підставі фінансової звітності її користувачами. Підтвердження достовірності фінансової звітності аудитором має надзвичайне значення для прийняття будь-якими користувачами обґрунтованих ефективних управлінських рішень, які повинні прийматися на підставі достовірно наданої обліково-аналітичної ін-

формації. Аудит фінансової звітності підприємства допомагає висвітлити недоліки роботи підприємства та допущені помилки, тому порядок його здійснення повинен бути ретельно спланованим, чітким та узгодженим.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Білик М. Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств : підручник / М. Д. Білик. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 628 с. 2. Білуха М. Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту / М. Т. Білуха. – К. : Вища школа, 2004. – 364 с. 3. Бутинець Ф. Ф. Інвентаризація в аудиті: проблеми організації та методики проведення / Ф. Ф. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2006. – № 1. – С. 19–32. 4. Кулаковська Л. П. Основи аудиту : навч. посібник / Л. П. Кулаковська. – К. : Каравела, 2010. – 496 с. 5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Ч. 1 / пер. з англ. О. Л. Ольховська, О. В. Селезньов, Т. Ц. Шарашидзе та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aru.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf. 6. НП(С)БО І «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 7. Пантелеев В. П. Аудит : навч. посібник / В. П. Пантелеев. – К. : «Професіонал», 2008. – 400 с. 8. Рудницький В. С. Внутрішній аудит: методологія, організація : монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль, 2000. – 105 с.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

УДК 330.43

Шпакова В. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье был проведен анализ факторов, влияющих на среднюю численность населения Украины. С помощью построенной корреляционно-регрессионной модели выделены наиболее значимые факторы. Полученная модель проверена на статистическую значимость.

Ключевые слова: эконометрический анализ, многофакторная модель, демографическая проблема, экономическое благосостояние.

Анотація. У статті було проведено аналіз факторів, що впливають на середню чисельність населення України. За допомогою кореляційно-регресійної моделі виокремлено найбільш значущі фактори. Отриману модель перевірено на статистичну значущість.

Ключові слова: економетричний аналіз, багатфакторна модель, демографічна проблема, економічний добробут.

Annotation. The article analyzed the factors affecting the average number of the population of Ukraine. With built correlation-regression model highlights the most significant factors. The resulting model is tested for statistical significance.

Keywords: econometric analysis, multi-factor model, the demographic problem, economic well-being.

Согласно статистической оценке [1], к концу 2014 г. население Украины составляло 42 773 039 человек. За 2014 г. население Украины уменьшилось приблизительно на 2 472 861 чел. Учитывая, что население Украины в начале года оценивалось в 45 245 900 чел., годовой прирост составил -5,47 %. Причина такой высокой убыли населения Украины в 2014 г. – фактическое присоединение территории Крымского полуострова (Республики Крым и Севастополя) к территории Российской Федерации.



В 2015 г. численность населения Украины уменьшится на 227 980 чел. и в конце года будет составлять 42 545 059 чел. Естественный прирост населения будет отрицательным и составит – 224 131 чел. За весь год родится примерно 449 117 детей и умрёт 673 248 чел. Если уровень внешней миграции останется на уровне прошлого года, то вследствие миграционных причин численность населения изменится на -3 850 человек. То есть, суммарное количество людей, покидающих страну (эмигрантов), будет преобладать над количеством людей, въезжающих в страну с целью долгосрочного пребывания (иммигрантов).

Скорость убыли населения Украины в 2015 г. составит 625 чел. в день.

Таким образом, в Украине наблюдается демографическая проблема. И какие факторы, кроме рождаемости, смертности, миграции и политических изменений, влияют на численность населения Украины, мы определим, построив эконометрическую модель, задействовав следующие показатели: количество лечебных заведений, впервые зарегистрированных случаев заболевания, обнаруженных преступлений и средний размер месячной пенсии. Для анализа были использованы данные за 2008–2014 гг., которые являются официальной статистикой (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные [2]

Год	Численность имеющегося населения, тыс. чел.	Количество лечебных заведений, тыс.	Количество впервые зарегистрированных случаев заболевания, тыс.	Всего обнаружено преступлений	Средний размер месячной пенсии, грн
2008	46372,7	2,8	32807	408170	776
2009	46143,7	2,9	32467	390162	934,3
2010	45962,9	2,8	33032	439459	1032,6
2011	45778,5	2,8	33080	505371	1151,9
2012	45633,6	2,5	32381	520218	1253,3
2013	45553	2,4	31162	4471471	1470,7
2014	45426,2	2,2	31024	563560	1526,1

Эконометрический анализ целесообразно проводить с помощью пакета статистического анализа Statgraphics. В результате вычислений было получено уравнение множественной регрессии и соответствующими критериями, проверена значимость параметров регрессии и модели в целом. Выяснилось, что значимым фактором является x_4 , факторы x_1 , x_2 , x_3 не имеют значительного влияния на результативный признак Y и должны быть отсеяны. После отсеивания данных переменных оставшаяся переменная имеет P -значение меньше 0,05, а соответственно, вычисленное значение t_p больше, чем табличное, и можно утверждать, что модель является статистически значимой.

Сравнив расчетные значения t -критерия Стьюдента с табличным $t(0,05; 5) = 2,57$, можно утверждать о значимости параметров модели.

Полученная модель имеет коэффициент детерминации 98,58 %, что означает, что вариация результативного признака Y на 98,58 % объясняется одним фактором – x_4 .

Модель имеет следующий вид:

$$y = 51136,8 + 1,51042 x_4.$$

Коэффициент регрессии $b_4 = 1,51042$ показывает, что при увеличении средней месячной пенсии на 100 грн численность населения увеличится в среднем на 1,51042 чел. Статистика Дарбина–Уотсона $DW = 2,45$ указывает на отсутствие автокорреляции, это означает, что данную модель можно использовать для прогнозирования. Если фактор x_4 примет значение 1621,1, то результативный признак составит 53585,3.

Таким образом, проведя по статистическим данным регрессионно-корреляционный анализ зависимости средней численности населения от количества лечебных заведений, впервые зарегистрированных случаев заболевания, обнаруженных преступлений и среднего размера месячной пенсии, можно сделать вывод, что для решения демографической проблемы в Украине, следует обратить внимание на экономическое благополучие населения.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярец Л. М.



Литература: 1. Countrymeters [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://countrymeters.info/ru/Ukraine>.
2. Державний комітет статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrstat.gov.ua/.



ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ПРОТИДІЇ ТІНЬОВОМУ СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

УДК 351.713:338.2

Шпрінер Т. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто масштаби тіньової економіки різних країн та міжнародний досвід протидії тіньовому сектору економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, міжнародний досвід, масштаби тіньової економіки, легалізація, офшори, детінізація економіки, економічна безпека.

Аннотация. Рассмотрены масштабы теневой экономики разных стран, а также международный опыт противодействия теневому сектору экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, международный опыт, масштабы теневой экономики, легализация, офшоры, детенизация экономики, экономическая безопасность.

Annotation. We consider the scale of the shadow economy in different countries, as well as international experience in combating the shadow economy.

Keywords: shadow economy, international experience, the scale of the shadow economy legalization, offshore, deshadowing economy, economic security.

Актуальність даної роботи полягає у тому, що таке явище, як тіньова економіка, є в усіх країнах світу. Основні відмінності тіньової економіки різних країн – в її об'ємі, формах реалізації і рівні соціально-правового контролю над нею. Для її здійснення суб'єкти господарювання використовують різноманітні шляхи, зокрема офшори, що являють собою території з низькими податками, які можна використовувати для відчутного зниження податкового навантаження на бізнес або ведення бізнесу взагалі без податків [2].

Розвиток тіньової економіки стримує соціально-економічний розвиток держави та стимулює деструктивні процеси в усіх сферах національної економіки. З цим пов'язана необхідність вжиття заходів з детінізації економіки в контексті забезпечення економічної безпеки держави.

Розвиток тіньової економіки пов'язується з глобальною трансформацією світового господарства. У розвинутих країнах ілєгалізація економічної діяльності викликана залученням цих країн до індустріального та інформаційного суспільства. У соціалістичних країнах різке зростання тіньового сектору виявилось результатом недосконалості директивно-планової моделі економіки порівняно з ринковою [3].

Теоретичні та прикладні аспекти комплексної проблеми тінізації та детінізації економіки розглядаються у працях багатьох учених. Значний внесок у вивчення тіньової економічної діяльності зробили П. Гутман, А. Ділтон, К. Морріс, Е. Фейг, А. Френз, Ф. Шнайдер та інші. Серед вітчизняних науковців уваги заслуговують роботи В. Базилевича, З. Варналія, І. Мазура, В. Мандибури, В. Поповича, В. Серафимова, О. Турчинова та інших. Проте і досі розміри тіньової економіки не зменшуються та не існує універсального механізму протидії, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Метою даної роботи є дослідження міжнародного досвіду боротьби з тіньовим сектором економіки, а також визначення основних особливостей тіньової економіки зарубіжних країн.

Тіньова економіка відіграє велику роль в країнах, що розвиваються, оскільки це нерідко є єдиною можливістю вижити і прогнати себе. У деяких з них тіньова економіка може перевершувати офіційну, наприклад, в таких країнах, як: Нігерія, де тіньова економіка сягає 80 % від офіційного ВВП, Болівія і Таїланд. Середні масштаби тіньової економіки «третього світу» доходять до рекордних 50 %. У цей сектор входять дуже дрібні підприємства з виробництва товарів і надання послуг, а також індивідуальні торговці і ремісники в містах країн, що розвиваються. У неформальному секторі цих країн зайнято понад 300 млн осіб.

У розвинених країнах масштаби тіньової економіки відносно невеликі і складають приблизно 8–20 % ВВП. У США сьогодні на тіньову економіку припадає 10–15 %. Тенденція зростання долі тіньового сектора в США пов'язана переважно з тим, що за останній рік влада США надрукувала 3 млрд сто доларових купюр, адже великим об'ємом готівки користуються переважно наркодилери, нелегальні торговці зброєю і люди, що ухиляються від сплати податків [4; 6].

Тепер розглянемо в цілому по ЄС ситуацію, яку було досліджено професором економіки Фрідріхом Шнайдером [5]. Використання підпільної праці і відхід від оподаткування сягають 19 % усього ВВП Єврозони. Причому частки тіньового сектора в різних країнах ЄС набагато відрізняються одна від одної: так, для Західної, Центральної і Північної Європи ця цифра перебуває у межах 10 %. У країнах Середземномор'я сягає чверті ВВП. І підіймається до 30 % в окремих куточках Східної і Південно-Східної Європи. Всі європейські країни можна поділити на три групи: перша група складається з 14 держав. Найкраще справи йдуть у Швейцарії (7,6 % від ВВП), Австрії (8,2 %), Люксембурзі (8,2 %), Нідерландах (9,8 %), Франції і Великобританії (по 11 %). Друга група включає Іспанію, Португалію, Італію і Грецію. У цих країнах частка тіньової економіки є істотно вищою – вона прагне до чверті ВВП: показники по Іспанії – 19,2 %, Португалії – 19,4 %, Італії – 21,2 % і Греції – 24,3 %. З найбільшими проблемами стикається третя група країн, куди входять Польща, Мальта, Кіпр, країни Балтії, Румунія і Болгарія. Найважча ситуація складається у «новачків» ЄС – Румунії і Болгарії, де питому вагу підпільного бізнесу складає третина ВВП: дані по Румунії – 29,6 % і по Болгарії – 32,3 %.

Що стосується структури тіньової економіки в цілому по ЄС, то 66,5 % в ній складають труднощі не зареєстрованих працівників. Найчастіше їх використовують у будівництві, сільському господарстві і роботі вдома. Останні 33,5 % утворюють доходи, що приховуються від податкових органів [5; 6].

Визначивши масштаби тіньової економіки в різних країнах, можна говорити про заходи боротьби з даним феноменом. З метою визначення для України ефективних заходів протидії діяльності тіньовому сектору економіки доцільно розглянути досвід Російської Федерації, з огляду на спільні риси у законодавстві, менталітеті платників податків тощо.

Оскільки в Росії, як і в інших країнах, учасники тіньового сектора ведуть розрахунки за допомогою готівки, Мінфін запропонував ввести безготівковий розрахунок на операції, які перевищують 600 тис. руб. Це обмеження є важливою мірою по залученню фінансових ресурсів в реальний сектор економіки. Цей самий досвід нещодавно перейняла і Україна. З 01.09.2013 Постановою Правління Нацбанку України встановлено такі граничні суми розрахунків готівкою: підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня в розмірі 10 тис. грн; фізичної особи з підприємством (підприємцем) протягом одного дня за товари (роботи, послуги) у розмірі 150 тис. грн; фізичних осіб між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, у розмірі 150 тис. грн. Платежі понад зазначену граничну суму проводяться виключно в безготівковій формі через банки або небанківські фінансові установи, які в установленому законодавством порядку отримали ліцензію на переказ коштів без відкриття рахунку, шляхом перерахування коштів з поточного рахунку на поточний рахунок або внесення коштів до банку для подальшого їх перерахування на поточні рахунки. Кількість підприємств (підприємців) та фізичних осіб, з якими здійснюються розрахунки, протягом дня не обмежується [7; 1].

Наступною мірою є заборона держслужбовцям мати зарубіжні рахунки і фінансові активи, тоді як російські громадяни розглядають зарубіжні рахунки як можливість ухилення від російських податків, та і взагалі виведення грошових коштів з поля зору російської влади, а також кримінальних структур. Ця заборона повинна сприятливо вплинути на атмосферу в суспільстві в цілому, у зв'язку зі зловживанням посадовими обов'язками правлячого класу.

У Латвії, де вже давно існують проблеми з тіньовою економікою, пропонують ввести новий механізм боротьби, який передбачає збір особистих даних про всіх покупців, що витратили більше 2000 доларів готівкою, крім того, жителі країни зобов'язані будуть офіційно зафіксувати своє фінансове становище. За задумом чиновників, покупці, які вирішили розплатитися за крупну покупку не банківською карткою, а готівкою, повинні будуть пред'явити паспорт для того, щоб продавець зафіксував дані покупця і передав особисті дані у відповідну структуру, вказавши суму цієї покупки. Крім того, планується ввести так звану нульову декларацію, згідно з якою, своє фінансове становище повинні зафіксувати всі жителі Латвії, а також внести на банківський рахунок заощадження, що перевищують 20 000 доларів. Правда, в цій схемі є один недолік – все це стосується резидентів Латвії, а відтак, завжди можна домовитися з жителями інших країн або ж зробити необхідну покупку в сусідній Естонії або Литві. Проте лише завдяки тіньовій економіці деякі жителі Латвії можуть вижити і забезпечити себе прожитком, а відтак, слід вести боротьбу досить обережно. Перш за все, слід боротися з великими неплатниками податків,

«а якщо ж у цій тіні живе бабуся, яка на узбіччі шосе торгує яблуками зі свого саду, то давайте дамо їй можливість жити в цій тіні» [8].

Країни ЄС останнім часом стали надавати велике значення боротьбі з ухиленням від оподаткування. Так, в Іспанії за рахунок кращого контролю над базою оподаткування, збираються поповнити скарбницю на 8,1 млрд євро. Італія зажадала, щоб будь-які платежі, що перевищують 2000 євро, здійснювалися так, щоб їх було можливо відстежити, тобто банківськими картками. У Великобританії створено спеціальну бригаду, що складається з 200 агентів, яким доручено стежити за особливо високими доходами. Наприкінці 2012 р. ЄС і МВФ як одну з обов'язкових умов надання допомоги зажадали від Греції негайної боротьби з неплатниками податків. У свою чергу, Греція ввела правила, які допомогли громадянам істотно заощадити на податках. Жителі країни змогли заощадити на відвідуваннях перукарень, заняттях у спортзалах, особливу вигоду отримали ті, хто приніс чеки за організацію великих свят. Надалі греки можуть вимагати також квитанції та чеки за ремонт квартири, за ремонт і сервіс автомобілів, витрати на бензин, отримання водійських прав. На одну сім'ю уряд встановлює ліміт в 8 тис. євро. Всі ці заходи спрямовані на скорочення частки тіньового сектора, адже за офіційними даними, чверть усіх комерційних операцій в Греції проводиться нелегально, тобто без видачі квитанцій і чеків [9].

Що ж до Швейцарії, в якій на загальному фоні ситуація складається вельми сприятливо, то тіньова економіка складає всього 7,6 % від ВВП. Основним суперником швейцарської економіки стало нелегальне працевлаштування. Ще у 2008 р. Швейцарія ухвалила закон, відповідно до якого було посилено перевірки на федеральному рівні, покарання для працедавців, що приймають на роботу нелегалів. У сфері будівництва і сільського господарства, де нелегальне працевлаштування завоювало міцні позиції, застосовувалися санкції у вигляді вилучення з державних тендерів, а також на працедавців, які найняли нелегального працівника, накладався штраф до одного мільйона франків і термін ув'язнення до п'яти років. Ухвалення нового закону, спрямованого проти тіньової економіки, поза сумнівом, дало позитивний ефект [4].

У США Міністерству фінансів відведено провідну роль у боротьбі з тіньовими фінансовими операціями та легалізацією доходів, отриманих нелегальним шляхом. При цьому Міністр фінансів США власно регулює діяльність і координує зусилля підпорядкованих організацій, притягує до цивільної відповідальності; встановлює вимоги щодо ведення обліку і подання звітності фінансовими установами або звільняє їх від покарання. Звіт про платежі готівкою на суму понад 10 тис. доларів США подається до органів фінансового моніторингу. За свідоме неподання звіту застосовується штраф до 25 тис. доларів США і/або п'ятирічне тюремне ув'язнення.

Об'єктивним буде визнати, що у США митною службою контролюється міжнародне переміщення валюти і грошово-кредитних документів на суму понад 10 тис. дол. США. Тим не менш, незважаючи на могутні структури, США за обсягами тіньової економіки у грошовому еквіваленті, за даними неофіційної статистики, є безперечними «лідерами» [10].

Незважаючи на значні зусилля з боку влади у боротьбі з тіньовим сектором економіки в Україні, рівень тіньової економіки порівняно з іншими країнами залишається значно високим. Враховуючи позитивний досвід цих країн, можна рекомендувати декілька шляхів, спрямованих на зменшення масштабів даного явища, зокрема:

1. Використовуючи досвід США, посилити роль державних спеціальних служб у контролі за поширенням тіньової економіки в країні та їх взаємодію з державною структурою в цілому. Так, у США співробітники таких служб безпеки, як ФБР та ЦРУ, дуже часто працюють у відомих американських концернах і корпораціях, тим самим контролюючи їхню діяльність. Щодо України, то схожі функції повинні виконувати співробітники Служби безпеки України.

2. Використовуючи досвід Німеччини, оптимізувати податкову систему. Через те, що в Україні високі ставки та кількість податків і платежів, високі ставки відрахувань з фонду заробітної плати, важкий механізм обчислення розмірів податків тощо, суб'єкти господарювання намагаються уникнути оподаткування. Якщо в країні невисокий рівень оподаткування, відсутні або зведені до мінімуму адміністративні бар'єри, прозора та проста процедура створення, реорганізації й ліквідації підприємств, то мотивація підприємців до приховування своєї діяльності у тіні зводиться до мінімуму [11].

Відтак, для зменшення рівня тіньової економіки в Україні необхідне ретельне вивчення як позитивного, так і негативного досвіду розвинених економік світу, що дасть змогу підходити до цього процесу системно й комплексно і розробити чіткі заходи протидії тіньовому сектору економіки.

Так, до основних пріоритетів економічної стратегії в Україні, які сприятимуть детінізації української економіки, слід віднести: збалансоване та стабільне законодавство; зниження зацікавленості окремих представників державного апарату в існуванні тіньової економіки і в отриманні тіньових доходів; правова захищеність суб'єктів господарської діяльності та підприємців від зловживань, утисків, протидії та вимагань з боку представників владних структур різних рівнів; висока якість надання державних послуг населенню; зниження безробіття; високий рівень оплати праці державних службовців; зменшення випуску і реалізації необлікованих товарів, надання неврахованих послуг; спрямованість державних коштів на розвиток різних галузей економіки; дієвий ринковий механізм і високий рівень конкуренції; створення привабливого інвестиційного клімату для залучення довгостро-

кових інвестицій. Держава зобов'язана створити умови, щоб тіньова зайнятість, тіньова економічна діяльність поступово ставала легальною. Реалізація зазначених рекомендацій дасть змогу Україні хоча б на декілька відсотків зменшити рівень тіньової економіки в країні.

Науковий керівник – старший викладач Коновалов Є. І.

Література: 1. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою : Постанова Правління НБУ № 210 від 06.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Лунеев В. В. Экономическая наука современной России / В. В. Лунеев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://demoscope.ru>. 3. Горова М. В. Розвиток тіньової економіки в Україні – причини та наслідки для соціально-економічного розвитку країни / М. В. Горова, А. В. Кравченко // Фінансова безпека та проблеми детінізації економіки. – 2009. – № 4. – С. 229–230. 4. Теневая экономика мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tommytom.narod.ru/gos/26.doc>. 5. Нордвік М. Тіньова економіка і ми / М. Нордвік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : real-economy.com.ua/publication/22/31782.html. 6. Бабаєва Л. Тіньова економіка Швейцарії / Л. Бабаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nashgazeta.ch>. 7. Не ходи с наличкой [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expert.ru>. 8. Борются с теневой экономикой надо осторожно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pribalt.info>. 9. Греки зекономлять на податках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lawlinks.ru>. 10. Онищенко С. В. Міжнародний досвід боротьби з тінізацією економіки в умовах глобалізації / С. В. Онищенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>. 11. Приварникова І. Ю. Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи їх зниження / І. Ю. Приварникова, К. В. Степанюк // Держава та регіони. Серія «Економіка і підприємництво». – 2010. – № 2. – С. 163–167. 12. Варналій З. С. Тіньова економіка : сутність, особливості та шляхи легалізації : монографія / З. С. Варналій. – К., 2006. – 576 с. 13. Рачинський С. Тіньова економіка Європи / С. Рачинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/>.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

УДК 005.32:331.101.3(477)

Юдін А. А.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз існуючих підходів до уточнення поняття «мотивація». Визначено більш дієві фактори мотивації персоналу, які впливають на ефективність праці. Розглянуто існуючі недоліки в мотивації персоналу на українських підприємствах.

Ключові слова: мотивація, персонал, управління, підприємство.

Аннотация. Проведен анализ существующих подходов к уточнению понятия «мотивация». Определены более действенные факторы мотивации персонала, которые влияют на эффективность труда. Рассмотрены существующие недостатки в мотивации персонала на украинских предприятиях.

Ключевые слова: мотивация, персонал, управление, предприятие.

Annotation. The analysis of existing approaches to clarify the concept of motivation. Identified more effective motivators staff that affect the efficiency of labor. The existing deficiencies in staff motivation at the Ukrainian enterprises.

Keywords: motivation, staff, management, enterprise.

Мотивація персоналу відіграє велику роль в ефективній діяльності підприємства. Сьогодні професійно діяти у цій сфері – дуже відповідальна та важлива роль, яка лягає на плечі керівника. Важливо розуміти усі тонкощі

даної специфіки для впровадження більш дієвих заходів і впливу на результат. В наш час нестабільної ситуації повинні змінюватися й підходи до вибору ефективних методів роботи з персоналом. Тому вивчення питання мотивації персоналу є актуальним на всіх підприємствах України.

Саме з цієї причини вивченням і розвитком збуту займалися і продовжуються займатися чимало теоретиків і практиків з усього світу. Багато науковців, досліджуючи проблеми мотивації персоналу на підприємстві, розглядають її важливість у сфері праці. Серед них особливу увагу привертають праці таких учених, як С. Ребкін, О. Ситнік, О. Ковальчук, Ю. Ципкін, Х. Мескон, М. Альберт та інші [1–4].

Незважаючи на широке коло питань, які досліджувалися згаданими науковцями, існує ще низка науково-теоретичних і прикладних проблем, які вимагають подальшої їх розвідки. Наприклад, питання підвищення продуктивності праці у конкретних сферах виробництва розглядаються поверхнево, недостатньо розроблені практичні засади формування ринкового механізму оплати праці та адекватної йому моделі матеріального заохочення персоналу, які б забезпечили конкретним змістом систему: потреби – мотиви – стимули – результат.

Мотивація – це той інструмент, який повинен налаштовуватись під кожне підприємство індивідуально та під кожного підлеглого зокрема. Саме вивчення більш дієвих факторів мотивації й буде метою даного дослідження. Це зможе допомогти керівництву побудувати фундамент для впровадження ефективних мотиваційних заходів та налаштувати власний механізм роботи з персоналом.

Саме з приводу різних думок стосовно мотивації виникають поняття, які відрізняються одне від одного, але сутність від цього не змінюється. Більш зрозуміле й розповсюджене поняття мотивації є таким: мотивація – процес спонукування себе та інших до здійснення певних цілей або цілей організації, задовольняючих потреби.

Мотивація включає в себе різноманітні економічні прийоми та засоби соціального і морально-психологічного характеру, які є спонукальними мотивами до праці. Відповідальну роль мотивації праці в умовах української економіки є саме матеріальні заохочення та заробітна плата. Проблеми стимулювання трудової діяльності різноманітні і в першу чергу залежать від впливу держави та її політики, яка регулює ринок праці та політики, яку проводять бізнес-структури.

Мотивація праці, як і її стимулювання, має свою межу, досягнення якої не створює додаткових мотивів до праці. Кожен менеджер мусить виважено ставитися до визначення факторів мотивації, рівня мотивації, та сили впливу факторів мотивованості самого працівника [2, с. 86]. Мотивація буде актуальною завжди та мусить нести в собі системний підхід, в якому потрібно використовувати різні методи та способи заохочення себе та інших до праці і досягнення певних цілей за рахунок матеріальних і духовних цінностей людини, тому проблема спонукування людей до праці ніколи не втрачала своєї актуальності у процесі ефективної трудової діяльності. Правильно розроблена мотиваційна модель дозволить робітнику самореалізувати свої внутрішні запити задовольнити свої потреби.

Особисті потреби – досить значний важіль, який можна використати і який буде слугувати мотивом діяльності людини. Прикладом слугують: потреба в гідній заробітній платі, додаткових грошових винагородах, зручному та пристосованому робочому місці, компетентному керівникові, відпочинку тощо.

Так, матеріальний стимул є невід'ємною частиною заохочення робітників до праці, але в економічній літературі в деяких випадках зазначається, що чим вище заробітна плата, тим більше і матеріальний стимул до праці. Проте це далеко не так. Заробіток буде лише в тому випадку справжнім стимулом до праці, якщо він відповідає індивідуальному трудовому внеску робітника. Несправедливий розподіл заробітків та премій, навіть якщо їх розмір достатньо великий, знижує стимулюючу роль оплати праці [3, с. 77]. Окрім матеріальних заохочень обов'язково мають бути й нематеріальні. Це є невід'ємним у системі стимулювання працівників на підприємстві. Але чого повинно бути більше в цій системі – грошових чи соціальних, моральних та творчих стимулів?

Процес стимулювання – це такий вплив на робітника, який включає в свою сферу його потреби, інтереси, бажання, прагнення, цілі, мотивацію поведінки. В основі стимулювання – взаємодія зовнішніх умов і внутрішньої структури особистості. Воно реалізується через створення певних умов трудової ситуації, які спонукають особистість діяти відповідним чином. Тому менеджер повинен використовувати всі види мотивації збалансовано та в необхідний для цього час для ефективного використання персоналу [2, с. 216].

Визначення мотиваційного потенціалу підприємства включає два етапи. Перший етап полягає у виявленні мотиваційних потреб працівників, другий – у вимірі ступеня задоволеності виявлених потреб. Для здійснення першого етапу розглянемо можливість використання такого інструментарію, яким є мотиваційний профіль. Цей профіль визначається за допомогою виявлення у працівників їхнього ставлення до мотиваційних факторів, серед яких фактор матеріального характеру є лише одним з вісімнадцяти.

На рис. 1 наведемо перелік вісімнадцяти факторів мотивації: високий заробіток, умови праці, якість менеджмента в компанії, репутація компанії, якість роботи компанії, інтерес до роботи, хороша інформованість про деталі в компанії, можливість просування по службі, різноманітність і зміни, осмислення і значення в роботі, стосунки з керівництвом, безпека в роботі, достатність інформації для якісного виконання роботи, рівень особистої відповідальності, інші компенсації (страхування, путівки), ясність зон відповідальності й посадових обов'язків, робочий клімат, стосунки з колегами, досить часу для якісного виконання роботи [1, с. 219].

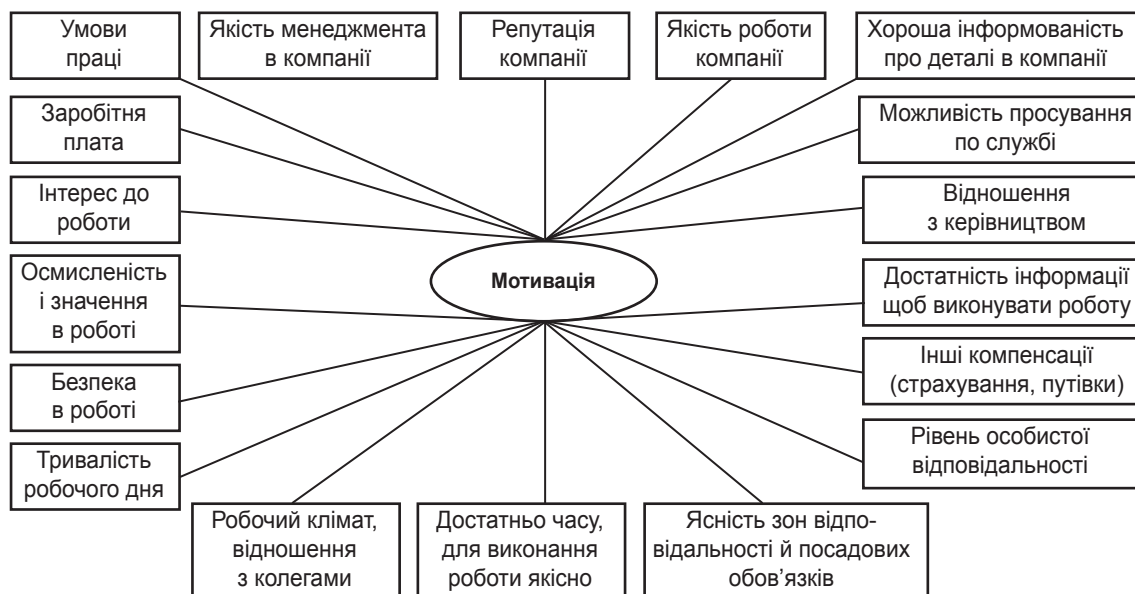


Рис. 1. Фактори мотивації персоналу на підприємстві [1, с. 219]

Під дією цих факторів змінюється механізм трудової діяльності, так само не можуть залишатися без змін зміст і характер праці. Структура мотиваційних факторів є неоднорідною та залежно від поточного стану розвитку підприємств, розвитку системи суспільних цінностей чи динаміки ринку праці, вага певних факторів у загальній системі управління буде змінюватися.

Підприємствам нашої держави необхідно формувати культуру праці і певну систему цінностей, яка з часом може стати фундаментом створення національної моделі управління. А менеджерам підприємств нашої країни навчитися розуміти, поважати, йти назустріч та сприяти розвитку своїх підлеглих і разом із ними досягати необхідних результатів.

Для мотивації працівників будь-якого підприємства в Україні необхідно чітко розуміти глибокі мотиваційні потреби підлеглих з метою задовольнити цю потребу та отримати належну віддачу в праці від підлеглого та завдяки цьому виконати поставлені керівництвом плани й досягти мети як для підприємства, так і для себе (щодо підвищення самооцінки та задоволення від виконаної роботи). Відтак, даний мотиваційний захід спрямований не лише конкретно на підлеглих, але й на менеджера зокрема.

Менеджер має підвищувати рівень заробітних плат на необхідний рівень, прагнучи зберегти кваліфікований персонал. Це є позитивним фактором, але підвищення самої заробітної плати не є впливовим фактором, який характеризує рівень задоволення наявних потреб працівника, необхідно враховувати особливості кожного з працюючих в різних аспектах його життєдіяльності та впроваджувати заходи для вдосконалення мотиваційної бази вже індивідуально до кожного. Одна з проблем вітчизняних підприємств у мотиваційних системах – це розробка загальних планів, які стосуються лише колективу, а не кожного з працюючих індивідуально.

На якість менеджменту значною мірою впливає недосконалість законодавства. Багато питань мотивації персоналу на підприємстві ще не врегульовано, не відпрацьований механізм заохочення людей до праці за міжнародними стандартами. Нині в Україні відбувається процес адаптації зарубіжного досвіду до вітчизняних умов. Названі фактори мотивації свідчать про те, що мотивація персоналу на Україні – це більш складний процес і вимагає більш кваліфікованих спеціалістів. Тому перспективою досліджень є досконале вивчення мотивації персоналу, перейняття досвіду на іноземних підприємствах, а також пошук шляхів наближення до ефективного використання персоналу шляхом упровадження мотиваційних заходів на підприємствах України на міжнародний рівень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Боярська М. О.

Література: 1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1992. – С. 359–382. 2. Ребкін С. Б. Тренінг професійних продаж / С. Б. Ребкін. – М. : Ескімо, 2008. – С. 216–220. 3. Ситнік О. Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О. Д. Ситнік, О. А. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – С. 84–87. 4. Цыпкин Ю. А. Управление персоналом : учеб. пособие / Ю. А. Цыпкин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 446 с.

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

УДК 657.22

Ющик Я. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості складання фінансової звітності підприємств відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності та Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України. Проведено порівняльний аналіз складання фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами.

Ключові слова: фінансова звітність, Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, законодавство.

Аннотация. Исследованы особенности составления финансовой отчетности предприятий в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и Национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета Украины. Проведен сравнительный анализ составления финансовой отчетности по национальным и международным стандартам.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, Международные стандарты бухгалтерского учета, законодательство.

Annotation. The features of the financial statements of the entities in accordance with International Financial Reporting Standards and National Regulations (standards) accounting Ukraine. A comparative analysis of the financial statements by national and international standards.

Keywords: financial reporting, National Regulations (standards) of accounting, International Accounting Standards, legislation.

Універсальним джерелом для дослідження фінансового стану підприємства є його фінансова звітність. Інформація, представлена у фінансових звітах, розрахована на широке коло користувачів, зокрема керівників, акціонерів, інвесторів та інших. У зв'язку з цим значення достовірності та зрозумілості бухгалтерської звітності різко зростає.

Вагомий внесок у дослідження особливостей складання фінансової звітності було зроблено науковими працями таких учених, як Ф. Бутинець, Л. Руденко, В. Савчука, Л. Чижевська, Б. Хілл та інших, проте і наразі окремі аспекти даного питання потребують подальшого вивчення, що й визначає актуальність обраної теми.

Метою дослідження є визначення особливостей складання фінансової звітності згідно з МСФЗ і НП(С)БО. Завдання даного дослідження полягає у проведенні порівняльного аналізу міжнародних та національних стандартів зі складання фінансової звітності.

Об'єктом дослідження є фінансова звітність підприємства.

Предметом дослідження є нормативно-методологічні засади складання фінансової звітності згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку та Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Для прискорення переходу України на МСФЗ було затверджено «Програму реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» [1] для трансформації українського законодавства з бухгалтерського обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів і законодавства.

Одним із завдань Стратегії застосування міжнародних стандартів є вдосконалення методології бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності, а також адаптація до міжнародних стандартів національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку шляхом затвердження відповідних національних П(С)БО [2].

Відповідно до НП(С)БО 1 [3], фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Вона складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до фінансової звітності.

Міжнародні стандарти фінансової звітності прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності [3].

Що ж стосується міжнародних стандартів, то відповідно до них фінансова звітність – це звітність, яка має на меті задоволення потреб користувачів, які не можуть вимагати від суб'єкта господарювання скласти звітність згідно з їхніми інформаційними потребами [4].

Теоретично, МСФЗ та НП(С)БО мають бути тотожними, оскільки Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) служили основою для створення Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО.) Однак до українського законодавства не були включені повні формулювання стандартів МСФЗ. Чинне українське законодавство ґрунтується на МСФЗ, однак воно не містить прямого перекладу відповідних стандартів МСФЗ. У визначеннях цих стандартів є багато пропусків, змін і доповнень, яких немає в МСФЗ.

Основні відмінності між НП(С)БО та МСФЗ надано у табл. 1.

Таблиця 1

Основні відмінності між НП(С)БО та МСФЗ

Критерій	НП(С)БО	МСФЗ
Форми фінансових звітів	НП(С)БО 1 [3], П(С)БО 29 [5] встановлюють форми фінансових звітів	Не визначено жорсткого порядку подання статей
Визначення фінансової звітності	Це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів за звітний період	Структуроване представлення фінансового положення і фінансових результатів діяльності організації
Склад фінансової звітності	Фінансова звітність складається з таких компонентів: баланс; звіт про фінансові результати; звіт про рух грошових коштів; звіт про власний капітал; примітки до звітів	Повний комплект фінансової звітності включає: звіт про фінансовий стан на дату закінчення періоду; звіт про прибутки та збитки за період; звіт про зміни в капіталі за період; звіт про рух грошових коштів; примітки, що складаються з короткого огляду основних принципів облікової політики та іншої пояснювальної інформації
Звітна дата	Є фіксованою	Не є фіксованою
Показники Звіту про зміни у власному капіталі	У Звіті про власний капітал, форма якого встановлена у додатку до НП(С)БО 1, наводяться лише дані про чистий прибуток (збиток)	У Звіті про зміни у власному капіталі слід наводити дані про кожен статтю доходу та витрат за період, а також дані про загальний прибуток та загальні витрати за період
Проміжна фінансова звітність	Відсутній окремий стандарт для проміжної звітності, її склад визначено НП(С)БО 1 (п. 12)	Надання проміжної фінансової звітності у складі повного комплексу фінансових звітів або комплект стислих фінансових звітів за період, який є меншим за звітний період
Зміст Приміток до фінансових звітів	У кожному П(С)БО міститься розділ «Розкриття інформації», у якому наводяться показники та інша інформація, яку слід розкривати у річному фінансовому звіті. У цілому, інформація не розбігається з інформацією за МСФЗ	У примітках слід подавати інформацію про основу складання фінансових звітів і про конкретні облікові політики, застосовані підприємством, а також інформацію, яку не наводять у Примітках до річного фінансового звіту, необхідно розкривати порівняльну інформацію щодо числових показників за попередній період

Розроблено за [6; 7]

Також у МСБО 1 детально визначено перелік користувачів фінансової звітності та їхні інформаційні потреби [8], тоді як національні стандарти дають визначення користувачів без класифікації за певними групами.

Що стосується концептуальної основи фінансової звітності в Україні, то у нормативних документах з національного бухгалтерського обліку відсутній окремий документ, тому фактично принципи та теоретичні засади обліку містяться у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Зміст основних принципів за МСФЗ та П(С)БО є близькими, але групування їх має відмінності.

Беззаперечно можна сказати, що в цілому між цими стандартами існують певні розбіжності, але все ж між ними існує й певна узгодженість, яка полягає в тому, що окремі стандарти мають однакову мету та призначення.

Перехід на МСФЗ – це шлях до підвищення якості обліку, забезпечення довіри та сприйняття фінансової звітності вітчизняних підприємств найширшим колом користувачів і потенційних інвесторів. Складання і публікація даних звітності за міжнародними стандартами є ознакою як високої якості корпоративного управління, так і інформаційної відкритості компанії [9].

Підводячи підсумок під усім вищесказаним, наголосимо, що гармонізація національних систем обліку і звітності з вимогами міжнародних стандартів – це шлях до інтернаціоналізації обліку, підвищення якості облікової інформації та довіри до неї з боку різних користувачів.



Подальшими напрямками наукових досліджень є пошук шляхів розширення інформаційного змісту, форм фінансової звітності та подальше зближення національних та міжнародних стандартів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

Література: 1. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів : Постанова КМУ від 28.10.1998 № 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1706-98-%D0%BF>. 2. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 № 911-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>. 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17>. 4. МСФЗ-1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yandex.ua/yandsearch?text=%D0%9C%D0%A1%D0%A4%D0%97-1&clid=1992445&lr=147>. 5. ПС(Б)О-29 «Фінансова звітність за сегментами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu29/>. 6. Руденко Л. М. Відмінності між П(С)БО та МСФЗ: вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biznesinalogi.com/vidminnosti-mizh-psbota-msfz-vimogi-do-finansovoї-zvitnosti/>. 7. Хілл Б. Порівняння національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fmsfz.minfin.gov.ua%2Fuk%2FDocuments%2Fbhill_compare_ua_acc_int_acc_march2010_ua.pdf&ei=R9z2VOawN8TPaOjSgZAL&usg=AFQjCNEy7ibBcMZf82Ni4RuwTvHhK1tI1A&sig2=WDPEtY4RNNEK9NWU8i3-PQ&bvm=bv.87519884,d.d2s&cad=rja. 8. МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013. 9. Каменська Т. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні: сучасний стан, практика і проблеми впровадження / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С. 39–43.

