

СЕКЦІЯ 1

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ В ЕКОНОМІЦІ, МЕНЕДЖМЕНТІ ТА МАРКЕТИНГУ

С.н.с., к.э.н., Сааджан И.А.

ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РИСКА И ИХ РЕШЕНИЕ

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
НАН Украины, Одесса*

Современные проблемы экономической жизни связаны с недостаточно полным учётом всех факторов, которые могут существенно отражаться как на взаимоотношения между производственными процессами, между производством и социумом, производством и природой. В разряд таких проблем можно отнести экологическую опасность. В условиях трансформации экономики, определяющей масштабные изменения, как в способах производства, так и возможность в значительной степени влиять на социальные процессы, включая создание катастрофических ситуаций, недоучёт экологической опасности может привести к глобальным потерям. Поэтому актуальной задачей, стоящей перед учёными и специалистами, является проведение анализа экологической безопасности техник, технологий и определение путей её повышения на инновационной основе, в том числе с привлечением экономических инструментов, обеспечивающих благоприятные условия осуществления и конкурентоспособность.

Обоснованием необходимости учёта и анализа экологического риска является ряд факторов, среди которых особо важными являются:

- критическая экологическая обстановка, сложившаяся в Украине в связи с развитием хозяйственной деятельности, представляющей экологическую угрозу;
- отсутствие финансовых средств как на производстве, так и в стране в целом,
- чрезвычайно высокий уровень экологически обусловленных заболеваний онкологического и другого характера, получивших широкое распространение в том числе среди детей, высокая детская смертность, особенно южных районов требуют дополнительные финансовые ресурсы как для возмещения ущерба при нанесении ущерба, так и для обеспечения безопасности для здоровья в масштабах громады и проведения медицинского контроля и реабилитации. Очевидно, что государство обязано обеспечить экологическую безопасность жизнедеятельности граждан Украины, а отсюда и реальную, в том числе, бесплатную помощь для лечения экологически обусловленных заболеваний. Это в современных условиях острого дефицита бюджета на всех уровнях представляется достаточно сложным, требует отвлечения значительных средств, которые могли быть направлены в реальный сектор экономики и, в том числе, инновационное развитие;
- высокий рекреационный и аграрный потенциал страны, его особая уязвимость, требующая для сохранения и использования благоприятную экологическую среду и ресурс;
- высокий научный потенциал как предпосылка инновационного развития, позволяющий обеспечить ее реализацию, оснатив современным научно-методическим базисом, профессиональными кадрами, особенно в сфере экологического аудита и т.п.;

- высокая плотность и разнообразие объектов, представляющих экологическую угрозу, затрудняющих идентификацию источников риска, наказание виновников за ущерб.

Учёт экологического риска реализовывается в первую очередь на основе специальных инструментов, которые могут быть отнесены к инструментам государственного регулирования.

Инструментами, обеспечивающими учёт экологического риска, является экологический аудит, экологическая экспертиза, мониторинг за элементами окружающей природной среды, экологическая сертификация и нормирование, а также экологическое страхование.

Использование инструментов учёта экологического риска позволит: провести анализ складывающейся ситуации на основе сопоставления статистической информации и реальной; выбрать и устранить уязвимые моменты; разработать предложения инновационного развития и отдельных её направлений; развить правовое поле взаимоотношений между предприятиями – потенциальными загрязнителями и потерпевшими, включая общество в целом, а также совершенствовать механизмы рыночного регулирования для стимулирования снижения экологической опасности и соответствующего ущерба.

Сегодня в Украине, других странах ближнего и дальнего зарубежья накоплен определённый опыт в сфере экологической инфраструктуры. Однако на практике отечественные предприятия оказываются финансово несостоятельными перед необходимостью компенсировать высокий ущерб, а потому возникает настоятельная потребность в повышении их ответственности и гарантии платежеспособности. Для этого в качестве эксперимента может быть предложено развитие инструментов учёта экологического риска. Полигоном для проведения эксперимента предлаётся г. Одесса и Одесская область.

Рекомендации по развитию экологической инфраструктуры в Одесской области:

- обеспечить содействие в развитии экологической сертификации, экологического аудита и мониторинга за качеством элементов окружающей природной среды;

- внедрить обязательное страхование ответственности по экологическим рискам на уровне, обеспечивающем не менее 50% реального ущерба с учетом специфических факторов его формирования в конкретных условиях;

- установить норматив отчислений в страховой экологический фонд из прибыли страховщика, которая формируется за счет экологических видов страхования на уровне 20%;

- разработать и внедрить систему налоговых льгот при проведении добровольного экологического страхования для хозяйствующих субъектов – страхователей;

- стимулировать участие страховщиков в экологическом развитии;

- инициировать развитие медицины в регионе путем освобождения от налогов средств, вложенных страховой организацией в предотвращение аварий сверх установленных размеров,

- формировать благоприятные условия вовлечения широких слоёв населения и юридических лиц в процессы поддержания экологической инфраструктуры, как в пассивной, так и активной форме.

Развитие экологической инфраструктуры в Одесской области позволит исследовать и расширить возможности управления экологическим риском, распространить их по всей территории страны, и, действуя на основе рыночных методов регулирования, обеспечить реализацию максимума экономических, экологических и социальных интересов общества.

ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Науковий керівник: к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства,
Епіфанова І.М.*

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В процесі переходу України до ринкових умов господарювання та виходу з фінансової кризи зростає роль суб'єктів господарювання як основи та первинної ланки економіки. Функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Все це неможливе без здійснення ними ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток. Розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства; збільшення ринкової вартості підприємства; ефективність виробничої діяльності підприємства; економічний розвиток держави. Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств.

Прибуток в сучасних умовах економіки відіграє важливу роль, а саме: є головною ціллю господарської діяльності, утворює базу економічного розвитку держави, виступає критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, головним джерелом збільшення ринкової вартості підприємства та задоволення соціальних потреб суспільства, вважається основним механізмом захисту підприємства від загрози банкрутства[4].

Прибуток на перший погляд – це дуже проста і водночас найбільш складна категорія ринкової економіки. Прибуток є головною рушійною силою, основним мотивом діяльності підприємств. Але на другий погляд він є складним, тому що виражає багатомірність суттєвих сторін ринку, а також багатозначність чинників впливу, в яких він виступає. Економічна сутність прибутку є однією з надскладних і дискусійних проблем у сучасній економіці [3].

Метою статті є дослідження теоретичних основ функціонування механізму управління прибутком підприємства.

Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі, праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві. Прибуток за К. Марксом, – це перетворена форма додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом [4]. Дж. М. Кейнс розглядав прибуток у системі макроекономічних показників регулювання соціально-економічних процесів у державі за допомогою ефективного попиту [4]. С.Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [2]. Російський економіст

Д.С. Моляков під прибутком розуміє грошове втілення частини вартості додаткового продукту. А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу.

Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначають необхідність ефективного та безперервного управління прибутком. Управління прибутком залежить від цілей та завдань, що постають перед підприємством в короткостроковому періоді й в перспективі, структури і виду виробничо-господарської діяльності, фінансових ризиків підприємства, вибору інструментів управління, за допомогою яких можна добитися поліпшення процесу управління прибутком [2].

Як суб'єкт господарювання прибуток відіграє провідну роль у системі управління його фінансами. Розглядається за трьома аспектами:

1) прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування);

2) прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;

3) прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання [3].

Метою управління прибутком є забезпечення максимізації абсолютної величини чистого прибутку та стабільності його формування в часі за допустимого рівня ризику. Управління прибутком включає в себе такі підсистеми як: управління формуванням прибутку і управління використанням прибутком. До першої підсистеми входить управління доходами та витратами діяльності підприємства. До другої – політика тезаврації прибутку та дивідендна політика [1].

Основними задачами управління формуванням прибутку підприємства є:

1) забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;

2) забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;

3) забезпечення високої якості прибутку, що формується;

4) забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;

5) забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;

6) забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства.

До основних задач управління розподілом прибутку підприємства також можна віднести: забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку у відповідності зі задачами розвитку підприємства в майбутньому періоді; забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутках підприємства.

До об'єктів системи управління прибутком відносять:

1) управління формуванням прибутку;

2) управління розподілом та використанням прибутку.

Політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [1]. Необхідно зазначити, що принципи управління прибутком залежать від багатьох

факторів, головними із яких є особливості галузевої приналежності, спеціалізація підприємства, його організаційна форма і форма власності, цілі стратегічного розвитку й етапи реалізації стратегії і т.д. Це зумовлює поряд з використанням загальноприйнятих принципів управління прибутком необхідність розробки особливих принципів для кожного конкретного підприємства індивідуально, ґрунтуючись на системному підході і комплексному аналізі його діяльності. Дослідження принципів управління дозволяє застосовувати обмірковані, аргументовані дії і рішення при розробці інструментів управління прибутком. Для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства необхідно проаналізувати чинники впливу на прибуток підприємства.

Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку.

Поряд із перерахованим вище, варто звернути увагу на такі серйозні макроекономічні чинники як податкова і кредитна політика держави, розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг, а також політична стабільність у державі. Зовнішні і внутрішні чинники тісно пов'язані між собою. Внутрішні чинники прямо залежать від організації роботи самого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку підприємства як безпосередньо, так і опосередковано. До них належать такі чинники як: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо. Крім зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на прибуток, також слід розглянути фактори розподілу та використання прибутку.

Фактори розподілу складаються із платежів обов'язкового характеру до бюджету й позабюджетних фондів, до банківських і страхових фондів, платежів добровільного характеру, включаючи благодійні фонди, спрямування прибутку до фондів грошових коштів, що створюються на підприємствах. Фактори використання відносяться тільки до того прибутку, що залишається на підприємстві. Вони включають такі напрямки: споживання, накопичення, соціальний розвиток, капітальні й фінансові вкладення, покриття збитків та інших витрат.

Таким чином, управління прибутком підприємства це дуже складна та багаторівнева система яка включає в себе: формування та використання прибутку. Для кожної з цих підсистем притаманні свої конкретні цілі, завдання, інструментарій їх досягнення. Процес управління прибутком підприємства базується на визначеному механізмі, який являє собою систему основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень в області його формування і використання. Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються формуванню прибутку підприємства.

Список літератури:

1. Зінченко О.А. Управління якістю фінансового результату підприємства / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 1. – С. 109-115.
2. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства// Фінанси України. – 2005, № 6. – С. 12-16.
3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. – К.: КНЕУ, 2003. – 528 с.
4. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетирование / В.П. Савчук. – 2-е изд. – Лаборатория знаний, 2010. – 432 с.М. БИНОМ, 2010. – 432 с.

К СОВРЕМЕННЫМ ПРОБЛЕМАМ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

Условия развития современной экономики, характеризующиеся непрерывными изменениями внешней среды, требуют от предприятий постоянной адаптации. Это создает условия поиска новых и совершенствование уже известных методов управления формированием и использованием оборотных активов, от рационального использования которых зависит конечный результат их производственной деятельности.

В экономической литературе рассматриваются различные аспекты управления оборотными активами и в большинстве случаев рассматриваются принципы организации, методы оценки, способы управления. Среди исследователей, занимающихся оборотными активами, необходимо отметить таких ученых, как Бланк А.И., Ковалев В.В, Макушева О.Н., Стоянова Е.С., Ткачук М.И., Блаунг В.Д., Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Однако в работах не раскрыты в полной мере факторы, с которыми сталкиваются предприятия и поэтому актуальным является проведение исследований по выявлению особенностей управления оборотными активами с учетом факторов, влияющих на формирование и использование оборотных средств различных сфер.

Целью работы является исследование факторов, влияющих на формирование структуры оборотных активов в зависимости от вида деятельности предприятий.

В ходе исследований факторов влияющих на формирование структуры оборотных активов выявлены следующие факторы:

- сфера деятельности;
- стадия развития предприятия;
- условия работы с контрагентами;
- инфляционные процессы;
- сезонность или колебания спроса;
- действие конкурентов.

Структура оборотных активов предприятия зависит в первую очередь, от отрасли к которой оно относится. Так, при формировании производственных предприятий оборотные активы имеют значительный удельный вес и, финансово-экономическое состояние таких предприятий во многом зависит от учета и эффективного управления производственными запасами, незавершенного производства, размера дебиторской задолженности. На торговых предприятиях в оборотных активах значительный удельный вес составляют товары и дебиторская задолженность, которыми необходимо управлять для получения планируемого результата. В то же время для предприятий оказывающих услуги или выполняющих работы – удельный вес оборотных активов в активах предприятия незначительны, и, следовательно, не требуется разработки системы управления оборотными активами.

В зависимости от этапа своего развития (подъёма или роста, стабилизации, спада) структура и объем оборотных активов предприятий имеют тенденцию к изменениям. В условиях стабильного положения на рынке у предприятия есть возможность оптимизировать оборотные активы, в частности, по статьям: производственные запасы, готовая продукция, товары, дебиторская задолженность. В период роста или подъёма, особенно при попытке завоевать новые рынки или потребителей, наблюдается стремительный рост оборотных активов. Происходит активное кредитование потребителей для завоевания большей доли рынка. Это способствует росту

дебиторської задолженності і товарних запасів на торгових підприємствах, на виробничих підприємствах – збільшуються виробничі запаси для неперервного процесу виробництва і підвищення швидкості обслуговування споживачів, незавершене виробництво, дебиторська задолженність. Все це може привести до банкрутства в разі неефективного управління оборотними активами.

Взаємодія з контрагентами. Одним з методів управління оборотними активами є розробка і узгодження умов роботи з контрагентами по питанню формування виробничих і товарних запасів і їх зберігання. Так, при наданні підприємству можливості диктувати свої умови постачальникам (наприклад, мотивувати постачальників самим створювати складські приміщення поблизу виробничих або торгових підприємств) зменшуються нормативи виробничих або товарних запасів. Крім того, високі нормативи виробничих і товарних запасів вимагають необхідності врахування термінів поставок, середній час можливих прострочек поставки, продуктивність.

В сучасних умовах, одним з основних факторів, що впливають на зміну обсягу і структури оборотних активів, є інфляційні процеси. Навіть незначительний підйом цін на 2-5% в рік впливає на діяльність підприємств, суттєво деформуючи дані звітності, підготовлені на основі традиційних бухгалтерських оцінок, дезорієнтуючи керівництво підприємств в оцінці фінансових ресурсів і виробничого потенціалу. Традиційна оцінка активів тривалого використання по їх первісній вартості можлива при використанні стабільної грошової одиниці вимірювання. В умовах високих темпів інфляції втрачається нехватка оборотного капіталу, спотворюються дані про величину витрат, що призводить до завищення фінансових результатів. Інфляція має суттєвий вплив на достовірність інформації, поданої в бухгалтерській звітності. Відсутність використання методик оцінки активів і пасивів по їх реальній вартості при формуванні звітності призводить до спотворення даних, що відображають фінансовий стан підприємства. В очікуванні інфляції підприємства створюють сверхнормативні запаси, але таке поведіння може бути виправдане тільки в тому разі, якщо ціни будуть значно перевищувати витрати на зберігання.

Сезонні коливання – це фактор, пов'язаний з попитом на продукцію в різні періоди, призводить до зростання обсягів запасів в період підвищеного попиту. Для своєчасного задоволення попиту підприємства накопичують запаси на початку такого періоду за рахунок збільшення кредиторської задолженності перед постачальниками, що змушує їх розширювати складські площі. В період падіння попиту – зростає дебиторська задолженність в результаті проведення лояльної (м'якої) політики по відношенню до споживача з метою утримання своїх позицій на ринку.

Підприємствам в умовах конкуренції доводиться маневрувати і часом для утримання своїх позицій використовують такі методи як надання продукції з відстрочкою платежу, створення запасів продукції для забезпечення продукцією споживача по першому вимогу, що сприяє створенню значних обсягів запасів (виробничих або товарних) і дебиторської задолженності.

Виявлені фактори дозволяють зробити висновок, про відсутність універсальних рішень по формуванню оптимальної структури оборотних активів, і необхідності проведення постійного обліку матеріальних ресурсів. Задачами обліку матеріальних оборотних активів є контроль за збереженням матеріальних ресурсів, відповідністю складських запасів нормативам; контроль за виконанням планів постачання матеріалами; виявлення фактичних витрат, пов'язаних з підготовкою матеріалів; контроль за дотриманням норм споживання матеріальних запасів; правильне розподілення вартості використаних в виробництві матеріалів по об'єктам калькуляції; раціональна оцінка матеріалів. Ефективний

учет оборотных активов предприятия должен способствовать ускорению оборачиваемости оборотных средств, что позволит повысить финансово-экономическое состояние предприятия в целом.

Для эффективной деятельности предприятий независимо от вида его деятельности необходимо:

- разрабатывать политику управления дебиторской задолженности для минимизации расходов и возможных потерь;
- управлять производственными и товарными запасами, используя методы нормирования, системы «точно в срок»;
- создание действенного учета.

Только такие действия позволят предприятиям удерживать свои позиции в современных условиях развития экономики.

Список литературы:

1. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика/Е.С.Стоянова.-М.:Перспектива, 2002.-574с.
2. Вильям Дж.Стивесон. Управление производством/В.Дж.Стивенсон.– М.:ООО «Лаборатория Базовых Знаний»,1998.-928с.

Сааджан В.А., Кондратенко Д.

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

Современные условия развития экономики приводят к убыточности предприятий различных отраслей и возможности их дальнейшего развития. Так, согласно статистических данных, более 60% украинских предприятий – убыточны [1]. Одними из важнейших причин такого положения таких предприятий являются:

- спрос (рост и снижение, которого зависит как от вида продукции, так и конкуренции на рынке и конкурентоспособности самой продукции);
- доходы потребителей (уровень которых с одной стороны растут, с другой стороны, потребительская их способность имеет тенденцию к снижению);
- инфляционные процессы, способствующие росту цен.

Такое положение создает проблемы, связанные с получением дохода предприятий. А это, в свою очередь, ведет к не получению соответствующей прибыли, позволяющей направлять ее на дальнейшее развитие предприятия - выпуск более конкурентоспособной продукции, применять инновационные подходы при разработке и дальнейшем её производстве, способности выхода с ней на новые рынки. Для минимизации этих проблем, особенно в условиях мирового финансово-экономического кризиса, требуется со стороны сбытовых служб находить управленческие решения, направленные на ускорение процесса сбыта той или иной продукции. Поэтому поиск и разработка мероприятий по управлению сбытовой деятельностью предприятий является достаточно актуальными.

Проблемам сбытовой деятельности посвящено достаточно большое число работ. Среди работ, необходимо выделить труды Балабанова Л.В., Дж.Болта, Д.Джобера, Гарковенко С.С., Градова А.П., Герасимчука В.Г. Кредисова А.И., Котлера Ф., Орлова О.О. и др. Однако, современные условия, характеризующиеся усилением борьбы за потребителя, требуют выявления новых подходов в совершенствовании управления сбытовой политики предприятий, направленной на стимулирование потребителя к действию по совершению покупки и проведению этой операции от конкретного

производителя и канала сбыта этой продукции. Поэтому предметом данных исследований является выявление факторов, влияющих на сбытовую деятельность в современных условиях, и на теоретические аспекты обеспечения эффективного управления сбытовой деятельности предприятия.

Сбыт – это процесс, охватывающий все операции, включающие в себя физическое перемещение продукции за пределы предприятия-производителя и заканчивающееся переходом права собственности потребителю или посреднику в зависимости от выбранных каналов товародвижения, включая хранение, транспортные расходы, совершение сделок [2] .

К функциям, отделов по сбыту относятся:

- распределение и сбыт продукции (хранение, транспортировка, контракты с потребителями);
- проведение маркетинговых исследований (необходимо иметь представление о характеристиках продукции и разбираться в потребностях потребителей);
- определение условий реализации;
- распределение ответственности за продвижение (производители ответственны за рекламу в рамках всей страны; оптовики должны проводить стимулирование и обучение персонала розничной торговли; представители розничной торговли – проводить местную рекламу и персональную продажу);
- выявление, на каком этапе жизненного цикла находится тот или иной вид продукции;
- предоставление рекомендаций по планированию выпуска продукции;
- влияние на принятие решения по ценообразованию на продукцию;
- установление уровня обслуживания (частота поставок, координация, ассортимент).

В ходе исследования были выявлены внешние и внутренние факторы, влияющие на сбытовую деятельность предприятия.

К внешним факторам можно отнести:

- доходы потребителей, зависящие от политической ситуации и экономической стабильности (факторы, которые не управляемы со стороны предприятия, но влияющие на такой фактор как спрос);
- спрос – это отношение между ценой продукции и его количеством, которое потребитель хочет и может приобрести в тот или иной момент времени (фактор, на который можно влиять, разрабатывая соответствующую сбытовую политику, направленную на стимулирование по сбыту продукции тем самым, способствуя повышению сбытовому потенциалу предприятия);
- инфляционные процессы, которые непосредственно влияют на реальные доходы и как следствие на спрос;
- взаимоотношения между производителем, потребителем и банковскими организациями;
- конкуренция и все виды ее проявления.

К внутренним негативным факторам, влияющих на сбыт, можно отнести:

- фактор дезорганизации - проявляется в отсутствии во взаимодействии службы сбыта с отделами и службами: производственным, транспортным, финансовым. Так, не соответствие технико-экономического уровня производства влияет на выпуск качественной, конкурентоспособной продукции в соответствии с планом выпуска, не согласованность в действиях транспортной службы способствует не своевременным поставкам продукции потребителю и др., что отражается на темпах продаж и возможно за счет этого снижении доли рынка, занимаемой ранее предприятием;
- несогласованность в действиях по изменению ассортиментной политики;
- не способность организовать и управлять процессом сбыта, что может быть связано с непрофессионализмом персонала по сбыту и его составом;

Повышение сбытового потенциала предприятия возможно за счет: постоянного изучения текущего и перспективного состояния рынка с помощью маркетинговых исследований; способности предприятия к изменениям спроса на продукцию; обладания и использования информационных, материальных, управленческих и коммуникационных ресурсов, что позволит обеспечить сбыт продукции [4].

Функции, выполняемые, отделом сбыта и, факторы, влияющие на сбытовую деятельность предприятия, позволили предложить рекомендации по совершенствованию процесса управления сбытовой деятельностью предприятия:

- выявлять технологические возможности предприятия по выпуску продукции с потребительскими свойствами, удовлетворяющими потребности потребителей и во взаимодействии с производственным отделом разрабатывать план – график выпуска продукции на основе заключенных договоров-контрактов по поставке готовой продукции;

- осуществлять постоянный мониторинг потребительского спроса и в случае изменения предпочтений потребителя или в зависимости от стадии жизненного цикла выпускаемой продукции разрабатывать стратегии по формированию ассортиментной политики предприятия;

- использовать современные методы организации сбытовой деятельности предприятия – это возможности сети Интернета;

- разработать критерии и на их основе осуществить выбор эффективного канала по сбыту продукции, от которого существенного зависит хозяйственная деятельность предприятия;

- разрабатывать методики стимулирования сбыта с применением различных схем и форм расчетов (скидки, кредитование, вознаграждение и т.д.) в зависимости от потребителей, каналов распространения и рыночных условий;

- оптимизировать процесс движения продукции «производитель-потребитель», т.е. решение транспортной задачи (выбор транспортной компании, вида транспортных средств, логистика передвижения);

- создавать собственные или заключать договора с сервисными службами для обеспечения послепродажного гарантийного обслуживания потребителей;

- проводить постоянный контроль и координацию выполнения выбранных стратегий по сбытовой деятельности и принятых планов.

Для выполнения предлагаемых мероприятий предприятию необходимо разработать методику оценки работы и стимулирования менеджеров отдела сбыта и на ее основе проводить постоянный мониторинг организационной структуры отдела сбыта и вносить коррективы в случае неэффективной ее деятельности, зависящей от непрофессионализма и количественного состава кадров.

Внедрение в практику предложенных мероприятий должно благоприятно воздействовать на повышение эффективности управления сбытовой деятельностью и обеспечивать эффективность деятельности предприятия в целом.

Список литературы:

1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – офиц. сайт. Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Балабанова Л.В. Стратегическое маркетинговое управление сбытом предприятий / Л.В.Балабанова, Ю.П.Митрохина. – Донецк:ДонДУЕТ,2009.– 245с.
3. Островская О.Б. Модель формирования сбытовой политики предприятия / О.Б.Островская//Экономика и предпринимательство.– 2006.–№5.– с.388 – 392.

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «ВИТРАТИ» ТА «ЗАТРАТИ»

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Витрати є базою для формування ціни продукції, вони впливають на формування фінансового результату діяльності та визначення чистого прибутку, а отже є основою ефективної роботи підприємства, тому важливо визначити сутність витрат, правильно їх класифікувати та раціонально організувати їх облік.

Розмежувати поняття «витрати» та «затрати» дуже важливо, бо саме від правильної оцінки витрат залежить визначення кінцевого фінансового результату діяльності будь якого підприємства. Досі йдуть суперечки між вченими щодо визначення понять «витрати» і «затрати» їх змісту та відмінностей що зумовлює актуальність цієї проблеми. Це пов'язано з багатьма факторами: по-перше, по-різному тлумачать поняття в економіці, управлінському, бухгалтерському та податковому обліку; по-друге, має місце некоректний переклад з російської мови на українську власне поняття «витрати»; по-третє, розповсюджене використання поняття «витрати» як синоніму понять «затрати», «видатки».

Згідно з П(С)БО 9 «Витрати» – витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. 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), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1]. Отже, поняття «витрати», на відміну від поняття «затрати», визначено законодавчо.

Проблемам визначення змісту понять «витрати» і «затрати» приділено багато уваги такими вченими, як: Бутинець Ф.Ф, Голов С.Ф, Задоровська Р.В., Лисенко А.О., Сопко В.В, та інші.

У українській економічній літературі зустрічаються такі поняття як «витрати», «затрати», «видатки», а у російській «затраты», «расходы», «издержки» і не вірно тлумачення цих термінів пов'язано саме через некоректний переклад.

Проаналізувавши літературні джерела можливо виділити чотири основаних підходи щодо визначення понять «витрати» та «затрати»:

- перший – поняття «витрати» та «затрати» є синонімами і не важливо який саме термін буде використовуватися;
- другий – витрати, це лише частина затрат, яка співвідноситься з доходами для визначення фінансового результату.
- третій – поняття «витрати» слід використовувати у фінансовому обліку, а «затрати» в управлінському;
- четвертий – слід використовувати тільки поняття «витрати».

Таким чином, проведений теоретичний аналіз дозволяє сформулювати власну думку щодо визначення понять «витрати» та «затрати»:

- витрати – це зменшення активів (необоротних активів, запасів, грошових коштів та іншого майна) або збільшення зобов'язань підприємства (перед постачальниками, бюджетом та іншими кредиторами), що призводить до зменшення економічних вигод та власного капіталу в звітному періоді у результаті здійснення господарської діяльності;
- затрати – це вартісне вираження використаних у процесі діяльності підприємства матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів.

До першого підходу схиляється більшість вчених, а четвертий підхід, на нашу думку, дуже вузький. З третім підходом важко погодитися, бо фінансовий та

управлінський облік тісно пов'язані між собою і не коректно буде використовувати різні терміни для визначення найважливіших показників діяльності підприємства.

Саме другий підхід, на нашу думку, є найбільш оптимальним та відображає сутність та зміст понять «витрати» та «затрати». На підприємствах дуже часто виникають ситуації, коли матеріальні ресурси (сировина, основні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріали) придбані у одному звітному періоді, а використані у другому звітному періоді, і тому, лише частина цих матеріальних ресурсів включається до собівартості. Хоча деякі вчені, вважають навпаки. Наприклад, Лисенко А.О. вважає, що «більш широким за своїм змістом виступає поняття «витрати», яке охоплює й видатки, й затрати підприємства» [2].

Слід погодитися з Задоровською Р.В., що при визначенні сутності витрат необхідно «знайти єдине найбільш повне тлумачення, створити єдину систему їх обліку, що в кінцевому результаті допоможе зрозуміти сутність витрат» а також що «витрати, які фіксуються у бухгалтерському обліку, є частиною витрат підприємства, оскільки вони не враховують наявних витрат і розглядаються як складова мінімальної ціни продукції та основний чинник при формуванні прибутку» [3].

Таким чином, проведений теоретичний аналіз дозволяє сформулювати власну думку щодо визначення понять «витрати» та «затрати»:

– витрати – це зменшення активів (необоротних активів, запасів, грошових коштів та іншого майна) або збільшення зобов'язань підприємства (перед постачальниками, бюджетом та іншими кредиторами), що призводить до зменшення економічних вигод та власного капіталу в звітному періоді у результаті здійснення господарської діяльності;

– затрати – це вартісне вираження використаних у процесі діяльності підприємства матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів.

Отже, узагальнюючи викладений матеріал, можливо зробити висновки що, основною відмінністю, при трактуванні понять «витрати» та «затрати» є час їх виникнення, тобто «витрати» виникають разом з отриманням доходу в момент реалізації (відвантаження), а «затрати» відображають рух всіх ресурсів підприємства, супроводжуються витрачанням грошових коштів і можуть переходити до наступних звітних періодів.

Список літератури:

1. Положення (стандарти) бухгалтерського учета, утв. пр. от 31 марта 1999 г. № 87 [Електронний ресурс] :електронний портал «Дебет-Кредит». – Режим доступу до журн.: <http://www.dtk.com.ua/show/0sid1192.html>
2. Лисенко А.О. Сутність та зміст економічної категорії «витрати»: основні проблеми визначення / «Комунальне господарство міст». – Науково-технічний збірник №102 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2012_102/194-200.pdf
3. Задоровська Р.В. Витрати підприємства: економічна й облікова сутність /[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Pav/2011_18/18-09.pdf
4. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Pav/2011_18/18-09.pdf

Ковтуненко Ю.В., Араб'ян Ю.В., Гао Фей

СИСТЕМНЕ ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ «БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ»

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Господарюючий суб'єкт будь-якого структурного рівня економічного простору аналізується з точки зору безпеки економічного простору, охоплюючи безліч критеріїв і показників (індикаторів). Це можна пояснити тим, що економіка – складна суспільна система.

Проблема вибору критеріїв "безпеки економічного простору" господарюючого суб'єкта обумовлена наступними площинами:

а) саме поняття «безпеки економічного простору» має складну структуру та рівні. Саме тому виділяють поняття безпека економічного простору держави, регіону, фірми та особистості для проведення їх самостійного аналізу. Разом з тим складність структури визначає і складність дослідження взаємозв'язків і взаємозалежності показників і критеріїв «безпеки економічного простору» національно-державної виробничої системи і вхідних в неї виробничих підсистем різних рівнів.

б) від стану основних факторів виробництва та від здатності будь-якого господарюючого суб'єкта використовувати їх ефективно, з найвищою продуктивністю праці залежить «безпека економічного простору». Саме тому критерії безпеки в сфері економіки суб'єкта господарської діяльності повинні включати в себе цілий ряд комплексних показників економічної ефективності.

в) спотворення обліку економічних показників в умовах перехідної економіки України проявляється через неефективне управління ринковою економікою та інфраструктурою моніторингу, а адаптуватися до їх змін, а також соціальної інфраструктури забезпечує «безпеку економічного простору» господарюючого суб'єкта.

г) через те, що інтереси суб'єктів економічних відносин часто не збігаються, тому критерії «безпеки економічного простору» однієї групи господарюючих суб'єктів можуть виявитися викликом або загрозою для іншої. Це пов'язано з глобальними змінами в способі і структурі суспільного виробництва під впливом науково-технологічного прогресу при збереженні конкуренції на рівні країн, регіонів, галузей та фірм.

також через незавершеність формування цивілізованих ринкових виробничих відносин.

г) врахування стану внутрішнього середовища організації, основних факторів виробництва, впливу зовнішнього економічного простору, здатності

д) велика кількість господарюючих суб'єктів представляють собою відкриту систему. Вони накопичують із зовнішнього середовища основні фактори виробництва і виходять у зовнішнє – економічний простір з пропозицією своєї продукції і послуг. При цьому економічний простір не тільки визначає сам внутрішній процес виробництва, але й впливає на якісний стан і доступність факторів виробництва. Це ще більше ускладнює вибір критеріїв, що прямо впливають на забезпечення «безпеки економічного простору» господарюючого суб'єкта.

е) ринкова економіка має циклічний характер розвитку. Відомо, що, в залежності від стадії економічного циклу, макроекономічні показники можуть істотно змінюватися. Наприклад, такі показники, як темпи зростання ВВП, рівень безробіття, грошова маса, інвестиції, обсяги внутрішнього і зовнішнього боргу, дефіцит бюджету, - всі вони можуть істотно розрізнятися на циклічних стадіях підйому і спаду економіки.

Відповідно буде спотворюватися їх дія в системі граничних значень індикаторів «безпеки економічного простору» господарюючого суб'єкта.

е) всякий набір критеріїв і граничних значень показників «безпеки економічного простору» господарюючого суб'єкта буде також мати відносний характер у зв'язку з тим, що безпека за своєю суттю є відносною категорією. При цьому деякі відносно сприятливі соціально-економічні показники можуть насправді приспати пильності і приховати реальний стан справ в економіці.

ж) «тіньова» економіка спотворює критерії та порогові значення показників «безпеки економічного простору» не тільки країни або регіону, але і господарюючих суб'єктів будь-якого структурного рівня економічного простору. Облік її ролі в економіці вимагає спеціального підходу і дослідження при аналізі всього комплексу критеріїв забезпечення безпеки об'єкта.

Критерієм економічної безпеки держави служить ступінь відповідності проведеної ним економічної політики ефективної національної стратегії та ступінь довіри до неї, як всередині держави, так і з боку міжнародних організацій.

Список літератури:

1. Захарченко В.І. Економічна безпека регіону: Навч. підручник. – Одеса: Астропрінт, 2002. – 64с.
2. Захарченко В.І., Меркулов Н.Н., Халикян Н.В. Экономическая безопасность бизнеса: Навч. підручник. – Одеса: Наука и техника, 2009. – 176с.
3. Коваленко М.А., Нагорна І.І., Радванська Н.В. Економічна безпека корпоративного підприємства: навч. Посібник. – Херсон: Олді-плюс, 2009. – 404с.
4. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та забезпечення: монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280с.

Башинська І.О., Крисенко А.В.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Головною метою управління сучасним виробництвом є забезпечення ефективності діяльності підприємства та інноваційний розвиток, тому успіх багато в чому залежить від персоналу та рівня його підготовленості.

У таких умовах увага до персоналу є настільки актуальна, що персонал розглядається як основний засіб підвищення ефективності діяльності підприємства.

Інтелектуальна праця – це праця, що породжує знання, праця, що вимагає перетворення відомих елементів у зовсім нові конфігурації, комбінації необхідні саме в рамках поточної ситуації [1].

Важливим фактором досягнення високих результатів є інтелектуальний капітал, носієм якого є людина. Тому, на сьогоднішній день, основним завданням управління персоналом є ефективне використання трудового потенціалу підприємства [2].

Метою роботи є розкриття особливостей інтелектуального потенціалу, обґрунтувати його значення для розвитку сучасного підприємства.

Питанням щодо сутності та значення інтелектуального потенціалу приділяють увагу такі дослідники, як М.Я. Демчишин, Ю.В. Гава, Л.В.Городянська, І.П. Мойсеєнко, В.А. Садовський, Е.А. Стеценко та ін. Аналіз літературних джерел із даної проблематики дозволяє виділити три підходи до трактування поняття «інтелектуальний потенціал»: ресурсний, функціональний та цільовий підходи; і три підходи до

трактування поняття «інтелектуальний капітал»: сукупність цінностей, процес, результат.

Інтелектуальний капітал – це знання, які можуть бути перетворені в прибуток та оцінені. Таке широке визначення, на думку російських фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новини, які можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток [3]. Загалом, інтелектуальний потенціал – це сукупність теоретичних знань, практичного досвіду та індивідуальних здібностей працівників.

Інтелектуальний потенціал персоналу визначається особистими здібностями, якостями, рівнем освіти і практичними навичками. За рахунок постійного вдосконалення професійної підготовки фахівців розвивається інтелектуальний потенціал підприємства. Саме з особливостями інноваційної діяльності на сучасних підприємствах пов'язана необхідність постійного вдосконалення професійної підготовки.

Не дивлячись на те, що в даний час будь-яка діяльність базується на колективній основі, особистісний та професійний розвиток інтелектуального потенціалу кожного працівника стає необхідним, тому потрібно визнати, що особистісний інтелектуальний потенціал є важливим чинником економічного зростання.

Процес розвитку інтелектуального потенціалу підприємства найбільш ефективний з урахуванням індивідуальних відмінностей персоналу підприємства, які можна розділити на три групи:

- 1) демографічні характеристики (вік і стать);
- 2) компетентність (схильності і здібності);
- 3) психологічні особливості (система цінностей, установки, ставлення до роботи, характер).

Всі професійно-важливі якості можна розділити на п'ять груп:

- 1) властивості особистості (темперамент, творчі здібності);
- 2) психофізіологічні особистісні якості (стан здоров'я працівника, працездатність, пам'ять, мислення);
- 3) професійні особистісні якості (ділові та моральні особистісні якості);
- 4) кваліфікаційні характеристики (трудова навичка та вміння);
- 5) якості, зумовлені специфікою діяльності (вимоги, обумовлені характером діяльності).

Інтелектуальний потенціал персоналу вдосконалюється за допомогою різноманітних програм навчання, тренінгів та семінарів, за допомогою яких вдається покращувати і розвивати знання, вміння і навички.

Потрібно пам'ятати і те, що будь-які підприємства мають певні технології та виробничий процес, самі це служать причиною того, що вони не можуть скористатися фахівцями, підготовленими на інших підприємствах, тому в більшості підрозділів можуть працювати лише фахівці, навчені на підприємстві. Отже, формується внутрішньовиробнича система підготовки персоналу.

У персоналу необхідно розвивати ініціативу, допитливість, так як саме ці якості зможуть забезпечити успіх у роботі. При цьому необхідна підготовка тих, хто здатний висувати нові ідеї та працювати в нових умовах. Вміння і навички повинні характеризуватися актуальністю, міцністю, можливістю вдосконалення.

Таким чином, розвиток інтелектуального потенціалу має спиратися в першу чергу на розвиток особистості кожного окремого працівника. Творчі здібності працівників вимагають розвитку, оскільки саме вони, як правило, стають джерелами інноваційних ідей, способів вирішення проблем або прийняття неординарних рішень.

Список літератури:

1. Кирсанов К.А., Буянов В.П., Михайлов Л.М. Теория труда. – М., 2003. – С. 15-16.
2. Алехина О.Ф., Гонтарь В.В., Лаврентьев В.А. Формирование кадров управления на промышленных предприятиях: Учебное пособие. – Н. Новгород: ВГИПА, 2004. – С.44.
3. Махомет Ю.В. Сутнісна характеристика та структура інтелектуального капіталу підприємства. /Ю.В. Махомет // Економічний простір: Збірник наукових праць. - Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2009. – №25. – С.221-229.

Дев'ятьярова К.Ю., Ковтуненко Ю.В.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Обґрунтування актуальності проблеми. Активний розвиток нової економіки у світі і посилення конкуренції серед підприємств диктує усім суб'єктам господарської діяльності правила гри за новим форматом, як окремим підприємцям, фірмам, компаніям так і суверенним державам та їх об'єднанням. Сучасна економіка формується таким чином, що будь-який член господарчої діяльності (об'єкт економічної безпеки) внаслідок значно зрослої взаємної залежності на всіх рівнях не може забезпечити завдання ефективного вирішення своїх економічних і соціальних проблем без урахування проблем безпеки в сфері економіки. Тому надзвичайно важливо приділяти питанню економічної безпеки підприємства значне місце у наукових економічних дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останнє десятиліття проблема безпеки в сфері економіки, а економічної безпеки привертає пильну увагу українських і зарубіжних дослідників. Проблема економічної безпеки підприємництва, досліджується у наукових працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, як Л. Абалкін, В. Абрамов, Ю. Алтухов, В. Андрійчук, Г. Андрощук, О. Барановський, І. Бінько, В. Богомолів, А. Блінов, З. Варналій, Г. Вечканов, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Гладченко, О. Гончаренко, А. Горбунов, В. Духов, А. Драга, М. Єрмошенко, А. Качинський, В. Кириленко, Т. Клебанова, Т. Ковальчук, А. Козаченко, М. Козоріз, Б. Кравченко, П. Крайнев, Д. Ляпін, І. Мазур, О. Маліновська, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, Н. Реверчук, В. Сенчагов, А. Сухоруков, Т. Хайлова, В. Шлемко та ін.

Метою роботи є вивчення та опис проблеми безпеки економічного простору господарюючого суб'єкта.

Виклад основного матеріалу. Значне зростання обміну міжнародного характеру у виробничій та фінансовій сферах, що характеризується використанням нових інформаційних технологій, відрізняється підвищенням нестабільної ситуації як у міжнародному потоці капіталу так і на фінансових ринках. Оскільки для кожної окремої країни дуже важливо зберегти достатньо простору для дій та маневрів, а також бути достатньо гнучкою для під лаштування під нестабільні та динамічні умови міжнародної економіки, постало питання відкритості економік держав а також забезпечення економічної безпеки на всіх можливих рівнях економічної сфери.

Питання оптимального співвідношення між «відкритістю» економіки і захистом національних інтересів як ніколи гостро постає перед кожною країною у зв'язку із умовами загальної взаємозалежності. Це питання актуальне і для України. В умовах

глобалізації світового господарства, повноцінна участь у якому необхідна нашій країні, інтерес до проблем економічної безпеки в Україні значно збільшується. Вся складність полягає у вимушеному адаптуванні нашої держави до умов які диктує розвиток процесів глобалізації за «західноцентричною» моделлю

Проблема забезпечення економічної безпеки України ускладнена поєднанням значних проблем у самій країні, що пов'язані із складнощами закінчення перехідного періоду економіки країни, із зовнішніми проблемами що є не меншими, пов'язаними із протиріччями процесу глобалізації, на фоні зростаючої загрози з боку терористів. Визначення загроз економічній безпеці та напрям їх руху а також виявлення та обґрунтування шляхів їх ліквідації є головним завданням та майбутньою базою для розвитку економічних досліджень по всім важливим напрямкам. До загального питання безпеки в економічній сфері входить і обговорення питань та проблем що входять до аграрної політики, управління розвитком регіонів, формування фінансової та інвестиційної стратегій підприємства.

Необхідність подальшого розвитку проблеми економічної безпеки обумовлена також необхідним переходом до більш детального, кількісного вивчення всіх критеріїв та складових економічної безпеки від загальних досліджень. Це дозволить проводити оцінку реальних масштабів загроз та небезпек, слідкуючи за кожним етапом розвитку підприємства із урахуванням особливостей його функціонування.

Висновки дослідження й перспективи подальшого розвитку в даному напрямку. Економічна безпека підприємництва грає значну роль у зміцненні безпеки національної економіки загалом та є передумовою та міцним фундаментом її стабільного розвитку. Усвідомлення місця економічної безпеки у системі життєдіяльності та функціонування України на міжнародній арені змушує більш ґрунтовно підійти до обґрунтування змісту цієї економічної категорії.

Список літератури:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384с.

К.е.н., доц. Ковтуненко К.В., Короткова А.О.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

У процесі своєї діяльності кожне підприємство вступає у господарські відносини із постачальниками, працівниками, покупцями та іншими юридичними і фізичними особами.

Чітка організація розрахунків між покупцями і постачальниками надає безпосередній вплив на прискорення оборотності оборотних коштів і своєчасне надходження грошових коштів.

Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками повинна забезпечити:

- своєчасну перевірку розрахунків з покупцями та замовниками;
- попередження прострочки дебіторської заборгованості.

Розрахунки з покупцями здійснюються як у готівковій формі (через касу організації - розрахунки за продукцію, що відвантажуються), так і в безготівковій формі:

як оплата по виставленому рахунку через банк (авансові платежі), або оплата за раніше відвантажену продукцію (у разі відстрочення платежу). Покупці у деяких випадках в рахунок оплати заборгованості надають векселі третіх осіб (банківські). У випадках, передбачених відповідними договорами, виробляються взаємозаліки за поставлені товари. У практиці роботи підприємства також було кілька випадків розрахунків за договорами поступки права вимоги [1].

З метою покращення розрахункової системи обліку і скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості доцільно провести деякі зміни, які б сприяли удосконаленню обліку розрахунків[2]:

– по-перше, необхідно стежити за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості: значне переважання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових засобів; перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до неплатоспроможності підприємства;

– по-друге, краще та якісніше проводити аналіз складу і структури дебіторської і кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками і покупцями, а також щодо термінів утворення заборгованості або терміни їх можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення. Дані про терміни виникнення (погашення) заборгованості мають бути регулярними і оперативними, їх доцільно акумулювати в окремому документі, наприклад: реєстр старіння рахунків дебіторів, кредиторів. Складати такий реєстр можна у вигляді матриці, по рядках вказуються суб'єкти заборгованості, по стовпцях вказуються суб'єкти заборгованості, по стовпцях - строки утворення. Реєстр може оперативно виявляти тих боржників, успішна робота з якими може принести найбільший результат для підприємства, а також тих з якими повинні встановлюватися особливі відносини;

– по-третє, також можна організувати на підприємстві систему аналітичного обліку дебіторської заборгованості не тільки по термінах, але і за розмірами, місцезнаходженням юридичних осіб, фізичних осіб і пропонованих умов оплати;

– по-четверте, контролювати оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості, так як в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину вартості поставленої продукції, тому бажано розширити систему авансових платежів;

– на п'ятому етапі було б доцільно на високому рівні організувати роботу з договорами, в картці клієнта відрізняти працює він під реалізацію або за системою передоплати [2].

Використання таких нововведень стало б вагомою зміною обліку розрахунків з постачальниками та з кожним підприємством окремо на кінець звітного періоду. Таким чином, вищевикладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, зниження дебіторської заборгованості і зміцнення фінансового стану підприємства.

Список літератури:

1. Фінанси підприємств - Поддєрьогін А.М. Режим доступу. - <http://studentbooks.com.ua/content/view/506/54/1/4/>
2. Горицька Н.Г. Новий бухгалтерський облік. — К.: ООО Редакція газети “Бухгалтерія. Податки. Бізнес”, 2002. — 256 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

У процесі здійснення підприємницької діяльності суб'єкти господарювання взаємодіють з іншими підприємствами, організаціями, які поставляють матеріальні цінності, включаючи виробничі запаси, обладнання, інші активи, надають послуги, виконують роботи, необхідні для забезпечення звичайної діяльності підприємства. У результаті виникає поточна кредиторська заборгованість перед вітчизняними та іноземними постачальниками та підрядниками, що обумовлює актуальність проблем дослідження та вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення ефективності здійснення розрахункових операцій з постачальниками.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками проводяться в готівковій, безготівковій формі або зарахуванням взаємних вимог на підставі первинних документів (накладних, товарно-транспортних накладних, актів приймання-передачі виконаних робіт (наданих послуг), податкових накладних, виписок банку). Порядок і форми розрахунків з постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість.

Для обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками використовують рахунок 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”. Його призначено для ведення обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності (у тому числі отримані від учасників промислово-фінансових груп (ПФГ)), виконані роботи, надані послуги.

За кредитом даного рахунку відображають заборгованість за одержані від постачальників та підрядників товарно-матеріальні цінності, прийняті роботи, послуги, за дебетом – її погашення, списання.

Цей рахунок має такі субрахунки:

- 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками”;
- 632 “Розрахунки з іноземними постачальниками”;
- 633 “Розрахунки з учасниками ПФГ”.

Визначаючи проблеми облікового забезпечення здійснення розрахункових операцій з постачальниками, можна визначити, що на жаль субрахунок 631 “Розрахунки з постачальниками і підрядниками” не показує заборгованість за кожним договором, не видно яка заборгованість поточна – термін сплати якої ще не настав, а яка вже прострочена, заборгованість змішалась з дебіторською заборгованістю [1].

Також при здійсненні оплати за рахунками на підприємствах виникають проблеми з контролю за кредиторською заборгованістю за рахунками, бо оплата може бути повною або частковою. Залишки за раніше сплаченими рахунками губляться, що робить неможливим здійснення контролю за заборгованістю [2].

До основних проблем, що виникають при аналізі стану розрахунків з кредиторами, зокрема з постачальниками, можна віднести проблему з визначення критеріїв класифікації кредиторської заборгованості та проблему перевтілення системи взаємних неплатежів у систему взаємних платежів, що обумовлює необхідність здійснення контролю за кредиторською заборгованістю за розмірами заборгованості окремих кредиторів, за строками погашення боргів за графіком та фактично [3].

Таким чином, ефективна організація процесу обліково-аналітичного забезпечення розрахункових операцій з постачальниками має важливе значення для ефективного використання коштів підприємства, оскільки саме цей процес має відбуватися

безперервно та рівномірно і його недосконалість може негативно впливати на кінцевий результат господарської діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_5/files/EC509_09.pdf
2. Омецінська І.Я. Проблеми відображення зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку / І.Я. Омецінська // Обліково-аналітичні системи: глобальний і національний аспекти: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 травня 2006 р. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2006. – Ч. 1. – С. 238-240.
3. Тесленко Т.І. Облік і аналіз поточних зобов'язань : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т.І. Тесленко – Київ, 2009. – 21 с.

Левицька А.В., Замула Н.М.

ВИЗНАЧЕННЯ І АНАЛІЗ ЗАХОДІВ ПРИ ЛІКВІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В умовах ринкової економіки всі підприємства проходять 3 основних етапи: створюються, функціонують, а потім ліквідуються. На останньому етапі підприємство або реорганізується, або повністю закінчує свою діяльність.

На законодавчому рівні порядок ліквідації юридичної особи встановлено Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» та іншими нормативно-правовими актами. При цьому особливі підстави і форми припинення діяльності окремих видів підприємств встановлено також законами щодо цих підприємств, зокрема законами «Про акціонерні товариства», «Про господарські товариства».

Ліквідація може здійснюватися:

- за рішенням власника (засновника);
- за рішенням власника і за участю трудового колективу або органу, уповноваженого створювати такі підприємства;
- за рішенням суду чи арбітражного суду та у випадках визнання підприємства банкрутом;
- якщо прийнято рішення про заборону діяльності підприємства у зв'язку з невиконанням умов, встановлених законодавством, і у передбачений рішенням строк не забезпечення дотримання цих умов або не змінив вид діяльності;
- якщо рішенням суду будуть визнані недійсними установчі документи і рішення про створення підприємства;
- якщо протягом одного року підприємство не представляє в органи ДПІ податкові декларації і документи бухгалтерської звітності відповідно до законодавства;
- якщо установчі документи підприємства суперечать законодавству;
- здійснення підприємницької діяльності, що суперечить установчим документам та законодавству;
- у інших випадках, передбачених законодавчими актами України [1].

Розглянемо ліквідацію підприємства за власним бажанням. Прийняття рішення о ліквідації підприємства – важливий крок для власника, адже реалізація цього кроку

потребує повний аналіз господарської діяльності підприємства, звільнення всіх робітників і проведення остаточних розрахунків з кредиторами. Умовно припинення діяльності підприємства можна розділити на декілька етапів, які представлені у таблиці.

Для виключення підприємства з Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності необхідно подати до органу державної реєстрації такі документи (згідно з п. 34 Положення №740):

- заяву (рішення) власника (власників) або уповноваженого ним (ними) органу або рішення господарського суду у випадках, передбачених законодавством;
- акт ліквідаційної комісії з ліквідаційним балансом, затверджений органом, що призначив ліквідаційну комісію;
- довідку аудитора, якщо цього вимагає законодавство для перевірки достовірності ліквідаційного балансу;
- довідку установ банків про закриття рахунків;
- довідку органу державної податкової служби про зняття з обліку;
- підтвердження опублікування в друкованих засобах масової інформації оголошення про ліквідацію суб'єкта підприємницької діяльності;
- довідку архіву про прийняття документів, що підлягають тривалому зберіганню;
- довідку органу внутрішніх справ про прийняття печаток і штампів;
- оригінали засновницьких документів (статуту, засновницького договору);
- свідоцтво про державну реєстрацію.

Таблиця - Етапи ліквідації підприємства [2]

№	Етапи
1	Прийняття рішення про ліквідацію підприємства і документальне його оформлення
2	Створення ліквідаційної комісії
3	Опублікування в офіційній пресі повідомлення про ліквідацію підприємства із зазначенням термінів і порядку прийняття претензій кредиторів
4	Проведення інвентаризації й оцінки майна
5	Повідомлення кредиторів про ліквідацію і проведення розрахунків з ними
6	Проведення стягнення дебіторської заборгованості
7	Повернення торгових патентів, зняття РРО, КОРО з обліку
8	Проведення відповідних заходів щодо виходу підприємства з товариств, де воно є засновником, закриття філій і підрозділів
9	Проведення розрахунків із засновниками за рахунок майна, що залишилося
10	Складання ліквідаційного балансу
11	Повідомлення податкових органів про рішення про ліквідацію і проведення перевірки
12	Повідомлення органів Пенсійного фонду про рішення про ліквідацію і проведення перевірки
13	Повідомлення органів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності про рішення про ліквідацію
14	Повідомлення центру зайнятості про рішення про ліквідацію і проведення перевірки
15	Повідомлення органів Фонду соціального страхування від нещасних випадків про рішення про ліквідацію і проведення перевірки
16	Закриття рахунків у банку
17	Зняття з обліку як платника в податковому органі
18	Здавання документів, які підлягають тривалому зберіганню, в архів і отримання відповідної довідки
19	Здавання печатки і штампів до органів МВС і отримання відповідної довідки
20	Складання акта ліквідаційною комісією
21	Подання документів до органу державної реєстрації для виключення з Державного реєстру

Інвестиційні фонди та інвестиційні компанії додатково надсилають повідомлення Державній комісії з цінних паперів і фондового ринку про скасування реєстрації випуску інвестиційних сертифікатів інвестиційних фондів та інвестиційних компаній.

Отже зважаючи на те, що ліквідаційна процедура складається з багатьох етапів, вона потребує кваліфікованих спеціальних знань і багато часу, виконання нормативних вимог та узгодженості багатьох формальних питань. Ефективне здійснення ліквідаційного процесу зумовлює необхідність створення прозорої податкової й облікової політики суб'єкта господарювання, яка була б спроможною формувати об'єктивну, достовірну та своєчасну інформацію для здійснення контролю фінансової основи всіх процедур ліквідації підприємства.

Список літератури:

1. М.Д. Корінько, А.М. Хільченко Бухгалтерський облік погашення зобов'язань у процедурі ліквідації суб'єкта господарювання //Актуальні проблеми економіки, 2011
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 №2343-ХІІ // zakon1.rada.gov.ua.

К.е.н., доц. Волощук Л.О., Осипчук Х.А., Коломіна О.Б.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Нематеріальні активи відіграють важливу роль на будь – якому промисловому підприємстві. Від їх наявності певним чином залежить конкурентоспроможність продукції як на зовнішньому так і на внутрішньому ринку. Порівнюючи баланси вітчизняних та зарубіжних підприємств, можна помітити, що частка нематеріальних активів дуже мала. Така ситуація може бути спричинена несформованим ринком нематеріальних активів, недосконалою нормативно-законодавчою базою, а також розбіжностями в області облікового регулювання.

Методика та принципи обліку нематеріальних активів є об'єктом пильного вивчення як вітчизняної, так і світової економічної науки та практики. Розглянемо основні проблеми бухгалтерського обліку нематеріальних активів, що можуть виникнути на вітчизняних підприємствах.

Виходячи з таких нормативних документів як Податковий кодекс України стаття 145 та П(С)БУ 8 «Нематеріальні активи» можна сказати, що як в бухгалтерському обліку, так і в податковому обліку, виділяють 6 груп активів:

- група 1 – права користування природними ресурсами;
- група 2 – права користування майном;
- група 3 – права на комерційні позначення;
- група 4 – права на об'єкти промислової власності;
- група 5 – авторське право та суміжні з ним права;

– група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [1,2].

На сьогодні багато нематеріальних активів важко чітко ідентифікувати. Необхідно керуватись певними нормативними актами, де чітко представлено перелік критеріїв яким відповідає нематеріальний актив, а також важливо правильно встановити в якій статті балансу треба відобразити це актив [3].

Нематеріальні активи можуть бути отримані підприємством різними шляхами (способами), від яких залежить порядок формування їх первісної вартості. Особливістю при постановці на баланс підприємства є те, що всі витрати, які понесені відносяться до витрат поточного періоду [4].

Слід зазначити, що існує ймовірність того, що для роботи з нематеріальним активом важливо знайти певних спеціалістів. Залучення спеціалістів може призвести до підвищення ефективності роботи підприємства, збільшення або розширення виробництва продукції. Проте збільшення працівників призведе до збільшення витрат підприємства [3].

Нарахування амортизації проводиться протягом всього терміну їх корисного використання. Важливо враховувати те, що максимальний термін використання може становити п'ять років. Тому в обліковій політиці підприємства важливо встановити доцільний метод нарахування амортизації. Термін корисного використання активу визначається у правовстановчих документах.

Виходячи з вище сказаного, можна зробити висновки про те, що досить поширеним питанням є визначення терміну корисного призначення активу, як при нарахуванні амортизаційних відрахувань, так і під час самостійного створення активу. Також важливо зазначити, що існують типові форми первинного обліку, в яких вказують основні відомості про об'єкт обліку.

Можна зазначити такі напрямки подолання цих проблем:

– для активів, у яких неможливо встановити термін корисного використання, важливо посилатись до ПКУ, де встановлено термін таких активів;

– для первинного обліку нематеріальних активів пропонується самостійно розробити певні форми документації, в яких би містилась повна інформація щодо об'єкту обліку.

Список літератури:

1. П(С)БО 8 - Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи". Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817.
2. Податковий Кодекс України.
3. Гангал Л. С. Основні проблемні питання ідентифікації та оцінки нематеріальних активів в Україні. – Режим доступу: – http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/77770.doc.htm – Заголовок з екрану.
4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 528 с.

К.ф.н., доц. Дмитров М.Ф., Проценко С.О., Косоглазенко Л.В.

РЕКЛАМНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ

Відкритий міжнародний університет розвитку людини Україна

Одним із найважливіших складових телекомунікацій є маркетинг. Маркетинг - комплексна система організації виробництва і збуту продукції, орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства-експортера, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм. У цих програмах закладені заходи щодо поліпшення товару і його асортименту, вивчення покупців, конкурентів і конкуренцію, по забезпеченню цінової політики, формуванню попиту, стимулюванню збуту і рекламі, оптимізації каналів руху товару і організації збуту, організації технічного сервісу і розширення асортименту сервісних послуг, що представляються.

Реклама грає багато ролей вчителя, диктатора, проповідника. Жак Сігель, маестро реклами, сказав так: «Реклама вже давно не просто слово в торгівлі. Це слово в політиці, слово в суспільних відносинах, слово в моралі». З урахуванням важливої ролі рекламної роботи в комерційній діяльності торгового підприємства, вмілого використання дієвих рекламних засобів у межах обмеженості бюджетних асигнувань був визначений вибір теми магістерської роботи «Організація рекламної діяльності та шляхи її підвищення на прикладі системі фітнес-клубів «Вертикаль».

Актуальність дослідження полягає у виборі правильних методів реклами і в підвищенні її ефективності з метою кращого просування товарів на ринку. Рекламна робота є невід'ємною складовою частиною комерційної і маркетингової діяльності будь-якого торгового підприємства. В умовах розвитку ринкових відносин і підвищення насиченості споживчого ринку товарами і послугами, рекламна робота набуває нового значення, відрізняється цілим рядом специфічних рис, знання та облік яких дозволяє активізувати процес продажу, стимулювати реалізацію окремих товарів, раціоналізувати процес обслуговування покупців за рахунок «інформаційної підтримки» всіх його складових.

Список літератури:

1. Закон України «Про рекламу» від 3.07.96 № 270/96-ВР (Із змінами та доповненнями, внесеними згідно з Законом N 1407-IV (1407-15) від 03.02.2004) / Вісник податкової служби України. - №18-19. – 2008;
2. Анікеев С. Методика розробки плану маркетингу / С. Анікеев - М., 2003;
3. Алексунін В.А. Маркетинг в галузях і сферах діяльності. / В.А. Алексунін. - М.: Видавничо-книготорговий центр «Маркетинг», 2001;
4. Батра Р., Майерс Дж., Аакер Д. Рекламний менеджмент / - Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер – СПб.; М., К.: Видавничий дім "Вільямс", 1999;
5. Берман Б., Эванс Д.Р. Маркетинг. / Б. Берман, Д.Р. Эванс; М., Экономика, 1993;
6. Борисов Б.Л. Технологія реклами та PR: Учеб. посібник для вузів. / Б.Л. Борисов - М., 2009;
7. Бреддік К. Менеджмент в організації. / К. - М.: 2003.
8. Валова М.Д. 13 бесід про рекламу. Нива ХХІ століття / М.Д. Валова ; - М., 2000. - 146 стор.;
9. Віноградов А. А. Маркетинг в Internet . Маркетинг і реклама. / А. А. Віноградов - 1999. - № 4. - С. 37-42;

ОБЛІК І АНАЛІЗ ДОХОДІВ ТОВ «НІК»

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В наш час отримання доходу від своєї діяльності є головною метою існування будь-якого підприємства чи організації. Кожне підприємство створює всі можливі умови для економічної вигідної роботи, з метою отримати більшого доходу і зменшення витрат. Тому актуальність даної теми в даний час і на протязі багатьох років має велике значення, так як саме на це спрямована діяльність будь якого підприємства чи організації.

Об'єктом дослідження є облік і аналіз доходів ТОВ «НІК», яке займається ремонтом і технічним обслуговуванням машин і устаткування промислового призначення.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(с)БО 15 «Дохід».

Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг [1].

Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу.

Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності всіх наведених нижче умов:

- можливості достовірної оцінки доходу;
- імовірності надходження економічних вигод від надання послуг;
- можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;
- можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.

Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг проводиться:

- вивченням виконаної роботи;
- визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;
- визначенням питомої ваги витрат, понесених підприємством у зв'язку з наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату [2].

Якщо дохід від надання послуг не може бути правильно визначено, то він відображається в розрізі витрат, які підлягають відшкодуванню.

Облік доходів на підприємстві ведеться з використанням субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт та послуг». За кредитом 703 субрахунку відображається збільшення (одержання) доходу, за дебетом – належна сума непрямих податків (акцизного збору, податку на додану вартість та інших, передбачених законодавством) [1].

Принцип нарахування полягає в тому, що результати господарських операцій визначають, коли вони відбуваються (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти), і відображають в бухгалтерському обліку та фінансових звітів тих періодів, до яких вони відносяться.

Принцип нарахування застосовується одночасно з принципами відповідності, згідно якого витрати визнаються у Звіті про фінансовий результат на основі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами.

Для того, щоб визначити ефективність діяльності підприємства необхідно провести аналіз доходів. Існує внутрішній і зовнішній аналіз.

Мета внутрішнього аналізу доходів полягає в забезпеченні процесу управління своєчасною і якісною аналітичною інформацією про доходи і витрати, прибутки підприємства. Саме цей вид аналізу грає вирішальну роль у розробці найважливіших питань економічної політики підприємства, дозволяє визначити шляхи максимізації прибутку підприємства.

Метою зовнішнього аналізу є оцінка прибутковості роботи підприємства, його життєздатності та ефективності використання капіталу [3].

Відповідно до мети, перед аналізом доходів постають такі основні задачі:

- вивчення можливостей отримання доходів у відповідності з наявним ресурсним потенціалом підприємства і кон'юктурою ринку;
- систематичний контроль за процесом формування доходів та зміною її динаміки;
- визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на дохід;
- вивчення складових і оцінка динаміки доходів;
- розробка заходів щодо освоєння резервів росту доходів підприємства в перспективі [4].

Для ТОВ «НІК» можна запропонувати вести аналітичний облік доходів за видом діяльності:

- 7031 «Дохід від реалізації робіт та послуг з ремонту машин і устаткування промислового призначення»;
- 7032 «Дохід від реалізації робіт та послуг з технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення».

Отже, з даної роботи можна зробити висновок, що дохід – це економічна категорія, що означає отримання активів або зменшення зобов'язань, що спонукають до збільшення власного капіталу (крім внесків засновників).

Облік доходів від надання послуг і виконання робіт ведеться з використанням субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг».

Аналіз доходів в сучасних ринкових умовах є дуже важливим, так як допомагає визначити фінансовий стан підприємства.

Аналіз доходів вказує на те, що в наш час підприємства ще не можуть належним чином оцінити свій фінансовий стан, особливо в розрізі конкретних джерел його утворення. Оскільки, інформація яка буде надаватися користувачам фінансової звітності може містити помилки, то через це керівництво підприємства ризикує прийняти невірне рішення.

Список літератури:

1. Бухгалтерський фінансовий облік / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Вид. 7-ое. – Житомир : Вид-во «Рута», 2009. – 832 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р., № 290.
3. Організація і методика економічного аналізу. Косова Т.Д. Навч. Посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
4. Економічний аналіз. Савіцка Г.В. – Вид. 11-е. – М.:Нове знання, 2009. – 651 с.

РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ВИХОДУ НА НОВІ РИНКИ ЗБУТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ВАТ «ЗЕЛЕНИЙ ГАЙ»

Науковий керівник: асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Баєва В.В.

Надзвичайно актуальною темою, розширення експортної діяльності, в сучасних умовах коли стан економіки постійно перебуває в процесі руху змін є збільшення пріоритету інтересів споживачів на цільових ринках. Найголовніша передумова ефективного функціонування підприємств на нових ринках-це забезпечення конкурентних переваг в сфері збутової діяльності.

Мета даного дослідження полягає у вивченні основ збутової діяльності і обґрунтуванні напрямів розширення освоєння та пошуку нових ринків збуту на підприємстві ВАТ «Зелений Гай».

Основною ціллю підприємства виходу на зовнішній ринок, є одержання прибутку від експорту.

На зовнішніх ринках конкуренція значно вища, ніж на вітчизняному ринку тому розширення, поглиблення експорту, вимагають від підприємства перегляду існуючих стратегій та ведення справ у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємство орієнтується на довгострокове перебування на міжнародних ринках, що вимагає стратегічного підходу до інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, маркетингової діяльності також успіх експортної діяльності значною мірою залежить від управлінських рішень. Це все потрібно враховувати та прийняти рішення з актуалізації новітніх концепцій менеджменту або переходу до зовсім нових.

Проблематика пошуку напрямів і засобів розширення ринків збуту висвітлена у наукових роботах таких вітчизняних та іноземних авторів як Багрова Н.І., Дідіківський М.І., Добробабенко Е.В., Ноздрева Р.М., Перцовский Н.М., Савинова Ю.А., Циганкова Т.М., Еванс Дж. Р. та Берман Б. Попри значний науковий доробок в галузі збутової діяльності, все ще недостатньо висвітленими лишаються питання збуту та розширення меж присутності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку. Саме тому і зумовлюється актуальність обраної теми [7].

Щоб надалі розширювати території ЗЕД та підтримати конкурентоспроможність продукції потрібно щоб, експортна діяльність підприємства відповідала потребам іноземних споживачів і його матеріальним ресурсам тобто продукція повинна бути високої і сталої якості, дослідити усі вимоги і стандарти звички і смаки, щоб пристосувати продукцію підприємства до закордонного ринку збуту.

Для ефективної роботи необхідно в першу чергу провести маркетингове дослідження за допомогою якого можна отримати достовірну та добре розтлумачену інформацію. Яка дасть змогу врахувати особливості соціально-культурного середовища, політики та звичаїв на території стратегічних ринків збуту

Список літератури:

1. Мазаракі А. А. [та ін.] /монографія: Управління експортним потенціалом України ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К. : Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2007. - 210 с.
2. Кириченко О. М. Експортний потенціал харчової промисловості України// Наукові праці Українського державного університету харчових технологій. – К.: УДУХТ – 2001. - №5. - С.66-69.

3. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб]. / М. І. Дідківський, – К. : Знання, 2006. – 462 с.
4. Окландер М. Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України / М. Окландер, О. Яшкіна //Економіка України. - 2008. - № 11.- С. 47 - 56.
5. Конспект лекцій «Менеджмент: прийняття рішень і ризик» 2005-2012 Бібліотека економіста.
6. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для вищих навч. закл. / О. Кириченко [та ін]. – 2 вид., доп. - К. : Видавничий дім "Фінансист", 2004. - 634 с.
7. Тюха, к. е. н., доц. каф. менеджменту ЗЕД УДК 339.5 : 658 І. В., Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка",

К.е.н. Балан А.А., Талаліхіна Ю.Г., Співак А.О.

ОБЛІК ТА АУДИТ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Облік матеріальних витрат на підприємстві передбачає застосування таких регістрів бухгалтерського обліку (табл. 1)

Таблиця 1 – Регістри бухгалтерського обліку матеріальних витрат

Номери		Найменування та призначення регістрів
Журналів	Відомостей	
5, 5А	–	Розділ I Журналу 5 і Журналу 5 А за кредитом рахунків 90, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99 і розділ II Журналу 5 і Журналу 5 А за кредитом рахунків з журналів 1, 2, 3, 4, 6
	–	Розділ III Журналу 5 за кредитом рахунків 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 39, 65, 66, 91
	–	Розділ III А Журналу 5 А за кредитом рахунків 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 39, 65, 66, 80, 81, 82, 83, 84, 91
	–	Розділ III Б Журналу 5 А за кредитом рахунків 20, 22, 39, 65, 66
	–	Розділ IV Журналу 5 і Журналу 5 А Аналітичні дані до рахунка 28 "Товари"
	5.1	Відомість аналітичного обліку запасів

Для обліку витрат діяльності і відображення кредитових оборотів на рахунках обліку запасів, розрахунків з оплати праці, відрахувань на соціальні заходи застосовується Журнал 5 або 5 А і Відомість 5.1 обліку руху запасів. В обох варіантах Журналу є однаковими за змістом і порядком заповнення розділи I (з кредиту рахунків 90, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99 в дебет рахунків), II "Витрати з податку на прибуток, витрати фінансової та інвестиційної діяльності, інші витрати" та IV "Аналітичні дані до рахунку 28 "Товари".

Розділ I Журналу 5 і Журналу 5 А заповнюється після складання розділів II і III (або III А) цих журналів, окремі дані до яких переносяться із складених журналів 1, 2, 3, 4, 6, 7 (з розділу III Б журналу 5 А).

Щоб скласти об'єктивну думку щодо інформації про витрати суб'єкта господарювання, випуск продукції та її собівартості, аудиторю необхідно:

- одержати обґрунтовану гарантію того, що інформація в бухгалтерській документації та інших джерелах даних із питань перевірки достовірна і достатня;
- вирішити, чи правильно відтворена в обліку і звітності відповідна інформація.

Алгоритм проведення аудиту витрат складається з послідовних етапів, складовими якими є аудиторські процедури (рис. 1).

На підготовчому етапі, аудитор виконує збір інформації, оцінює СВК на предмет внутрішнього контролю витрат.

Технологічний етап доцільно розпочинати з урахування результатів оцінки СВК та виконання документальної перевірки по суті облікової інформації. На даному етапі аудитор застосовує методи дослідження окремого документа.

Мета – виявлення порушень в змісті окремого документа чи між окремими його реквізитами. Метод включає перевірку документа за формою (встановлюється наявність у документах усіх передбачених реквізитів), арифметичну перевірку документа – встановлюється правильність підсумкових показників, нормативно-правову перевірку документа – виявляються правильно оформлені документи, що є незаконними по своєму змісту.



Рис.1. Алгоритм проведення аудиту матеріальних витрат
(допрацьовано на підставі [1])

В разі встановлення відхилень приймається рішення щодо його визнання – або це помилка або шахрайство. У разі достатності аудиторських доказів аудитор формулює свій висновок та за потреби надає рекомендації щодо усунення виявлених відхилень.

Якщо застосованих аудиторських процедур виявилось недостатньо, аудитор застосовує процедури логічної перевірки документів, зокрема методи дослідження декількох документів, що відображають ту саму або взаємозалежні операції – застосовуються у випадках коли окремі документи не містять протиріч, а зіставлення декількох документів може привести до виявлення невідповідностей.

Список літератури:

1. Мултанівська Т., Горяєва М. Аудит у схемах і таблицях / Ред. Я. Кавторєва. – Х.: Фактор, 2009. – 336 с.

К.е.н., доц. Ковтуненко К.В., Блонська Н.С.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Важливим інструментом державного управління, що дає змогу досягти підвищення ефективності використання державних ресурсів, яке має вирішальне значення для економічного розвитку України, є державний внутрішній фінансовий контроль. Сутність реформування державного внутрішнього фінансового контролю полягає у запровадженні абсолютно нового виду діяльності - внутрішнього аудиту.

Актуальною є проблема ефективної організації внутрішнього державного аудиту в бюджетних установах.

Відповідно до статті 26 Бюджетного Кодексу керівники розпорядників бюджетних коштів мають організувати внутрішній контроль і внутрішній аудит та забезпечувати їх здійснення у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах [1].

Необхідність організації внутрішнього аудиту в бюджетних установах обумовлюється тим, що сьогодні спостерігається тенденція зростання різних видів надаваних платних послуг і робіт, які виконують бюджетні установи залежно від профілю своєї діяльності, платне навчання у вищих навчальних закладах, платні медичні послуги, науково-дослідні роботи, транспортні послуги і т.д.

Під внутрішнім аудитом розуміють діяльність окремого підрозділу в бюджетній установі, спрямовану на удосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного і неефективного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи, поліпшення внутрішнього контролю [1].

Так, наказом Мініфіну від 14.09.2012 № 995 затверджено Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю, та проведення внутрішнього аудиту, детально розкривається сутність внутрішнього контролю та його п'яти компонентів, описуються ключові аспекти організації та проведення внутрішнього аудиту, визначає роль і обов'язки підрозділів внутрішнього аудиту, підходи до виконання аудиторських завдань, документації і звітування; [2]. Ці Методичні рекомендації призначені для усіх бюджетних установ та визначають основні аспекти з організації та побудови системи внутрішнього контролю.

Згідно Постанови КМУ №1001 від 28.09.11 року визначено порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту до 01 січня 2012 року та затверджені

наказом Мінфіна №1247 від 04.10.2011 року Стандарти внутрішнього аудиту. Ці Стандарти розроблені з метою визначення єдиних підходів до організації та проведення внутрішнього аудиту, підготовки аудиторських звітів, висновків та рекомендацій у міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, оцінки якості такого аудиту [3,4].

Проте, цими документами не вирішено низку проблем, наявність яких, не дозволяє досягти кінцевої мети реформування системи.

На сьогодні існують організаційно-функціональні недоліки, які перешкоджають повноті реалізації і розвитку внутрішнього аудиту. По перше, не забезпечено дотримання при створенні підрозділів внутрішнього аудиту вимог постанови № 1001 щодо організаційної та функціональної незалежності таких підрозділів [5]. На фоні проведення загальної реформи відчувається певне нерозуміння важливості процесу створення служб внутрішнього державного аудиту, а іноді навіть і протидія йому, що і обумовлює несвоєчасне виконання запланованих етапів реформування вітчизняної системи контролю державних фінансів.

Однією із причин нездійснення діяльності з внутрішнього аудиту є недостатня кількість кваліфікованих кадрів у сфері внутрішнього аудиту у вітчизняних державних органах. Реформування не може бути ефективним без належного навчання й підвищення кваліфікації аудиторів. А також відсутність на державному рівні мотивації залучення кращих фахівців до по-суті нової для України професії "державний внутрішній аудитор"[5,6]. Навчання фахівців для цієї сфери не може обмежуватися лише підвищенням кваліфікації колишніх контролерів та ревізорів, а має бути ґрунтовним.

Для ефективно організації внутрішнього аудиту необхідно забезпечити відповідні умови: розробити заходи для функціонування служб внутрішнього аудиту, забезпечити організаційні умови для їх утворення та підготувати достатню кількість фахівців для створення таких служб.

Вирішення даних проблем прискорить процес запровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах, має сприяти покращенню ефективного та раціонального утворення та використання бюджетних коштів, удосконаленню системи управління та прозорості прийняття управлінських рішень при виконанні покладених на установи завдань та сприятиме підвищенню результативності функціонування бюджетної сфери.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-IV .
2. Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, затверджені наказом Мінфіну від 14.09.2012 № 995;
3. "Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади", затверджений постановою № 1001;
4. Стандарти внутрішнього аудиту, затверджені наказом Мінфіну від 04.10.2011 № 1247.
5. Звіт про стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні за 2012 року .
6. Чугунов І. Я. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку . Фінанси України. – 2009

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Нестабільна ситуація в Україні загострює проблему сталого розвитку її бізнес середовища. Перед підприємцями все частіше постають питання максимізації своїх доходів. Саме тому питання обліку доходів на сьогодні є найбільш актуальними. Безумовно процеси обліку доходів підприємства в Україні розкриваються у безлічі наукових напрацювань, зокрема: С. Голов, [5], Ф. Бутинця[4], Н. Дорош [7]. Проте, враховуючи різний досвід в сфері обліку доходів, специфіку діяльності підприємств обрана тематика все ще є актуальною. Це підтверджується останніми публікаціями молодих вчених, таких як: С. Шипіна[10], Н. Фірко[9]. та інші.

Таким чином, метою даної статті є дослідження проблем обліку доходів на підприємстві. Досягнення визначеної мети передбачає вирішення наступних завдань:

- дослідити теоретико-правові вимоги щодо обліку доходів;
- за результатами вивчення наукової, навчальної та методичної літератури визначити перелік проблем, пов'язаних із обліком доходів підприємства;
- сформулювати пропозиції щодо опрацювання визначених проблем.

За результатами дослідження теоретико-правових вимог щодо обліку доходів підприємства визначено, що методологічні засади формування, оцінювання і визнання у бухгалтерському обліку інформації про доходи, а також порядок їх розкриття у фінансовій звітності визначають П(С)БО №15 «Дохід» [1]. Основними завданнями організації обліку доходів діяльності підприємства є забезпечення:

- правильного визначення та достовірної оцінки доходів підприємства;
- правильного і повного документального оформлення і своєчасного відображення в регістрах обліку доходів та результатів діяльності;
- контролю за виконанням договорів по реалізації продукції;
- контролю за правильним визначенням фінансового результату від звичайної діяльності з метою оподаткування;
- своєчасного одержання достовірної інформації про фінансові результати підприємства;
- контролю за рухом та наявністю прибутку на підприємстві;
- узагальнення інформації про наявність та рух нерозподіленого прибутку (непокритих збитків) підприємства, тощо.

Аналіз наукової літератури щодо виділення проблемних питань обліку доходів дозволив узагальнити основні проблеми (таблиця 1.1).

Визначені проблеми можна умовно розділити на дві групи: ті що виникають в наслідок не раціональної організації обліку доходів на підприємстві, і ті, що є наслідком не узгодженості вимог чинного законодавства. Так, найбільш поширеною проблемою в обліку доходів є повнота та своєчасність їх відображення.

До напрямів її вирішення можна віднести: автоматизацію процесів обліку доходів, впровадження додаткових реєстрів грошових потоків тощо, проведення на підприємстві внутрішнього аудиту доходів. Подальша робота в рамках обраної теми спрямована на вивчення підходів до провадження внутрішнього аудиту доходів на підприємстві.

Таблиця 1.1 – Проблемні питання в обліку доходів

Проблемне питання обліку доходів	ПІБ автора
Повнота та своєчасності відображення доходів у системі обліку	Швиденко А. Бровко В.[11]
Визнання доходом авансу від покупця	Малюта Ю. [8]
Відсутність єдиної інформаційної бази норм і нормативів підприємства для контролю і обліку за доходами підприємств	Бірюкова О. [3]
Невідповідність класифікації доходів за П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» та П(С)БО 15 «Дохід»	Дерій В. [6]
Невпевненість продавця в оплаті відвантажених товарів, бо продавець не може визнати дохід під час відвантаження товарів без їх оплати.	Алерта К. [2]

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджений наказом Міністерства Фінансів України від 29.11.99., у ред. від 10.01.2012 р. [ел.рес.] // Офіц. Веб—портал ВР України: законодавство. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 29.11.99., у ред. від 10.01.2012 р. [ел.рес.] // Офіц. Веб—портал ВР України: законодавство. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
3. Бірюкова О. Проблеми обліку доходів і витрат підприємства [Текст] / О. Бірюкова// Бухгалтерський облік — 2004.— № 19. — С. 6–7.
4. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів [Текст] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
5. Голов, С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування [Текст] / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – 43-47с.
6. Дерій В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні [Текст] /В. Дерій. // Бухгалтерський облік і аудит — 2000 – № 12 — 864 с.
7. Дорош Н.І. Аудит : Методологія і організація [Текст] / Н. Дорош // - В-во „Знання”—2001 — 451 с.
8. Малюта Ю. В. Проблеми обліку доходу [Текст] / Ю. Малюта // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008 — 234с.
9. Фірко Н. Б. Економічна суть та класифікація доходів підприємства : Теоретичні аспекти.[Текст] / Н. Фірко// Бухгалтерський облік і аудит. – 2009.
10. Шипіна С.Б. Облікове відображення доходу від реалізації:Відмінності МСФЗ 18 «Виручка» та П(С)БО 15 «Дохід» .[Текст] / С. Шипіна// Вісник ЖДТУ — 2012 — №2 — 165с.
11. Швиденко А. І. Бровко В. М. Облік доходів підприємства: сучасна практика, проблеми, шляхи вдосконалення.[Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.khibs.edu.ua/1\(6\)2009/R2/4.pdf](http://www.khibs.edu.ua/1(6)2009/R2/4.pdf)

Баткіліна О.В.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ НАФТОПРОДУКТАМИ

*Науковий керівник: к.е.н., доц. кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Свінарьова Г.Б.*

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Оптова торгівля як галузь товарного обігу є важливим важелем маневрування матеріальними ресурсами, сприяє скороченню зайвих запасів продукції на всіх рівнях і усуненню товарного дефіциту, бере участь у формуванні регіональних і галузевих товарних ринків. Через оптову торгівлю посилюється вплив споживачів на виробників; в свою чергу виробник сам підбирає споживачів. Тому, на сьогодні, оптова торгівля набуває актуальності саме через посилення її ролі в національному господарстві України.

У наукових публікаціях останніх років учених О. Азарян, А. Мазаракі, В. Торопкова, Н. Голошубової, О. Пустовойт та інших знаходили висвітлення питання ролі, місця, значення та обліку оптової торгівлі в сучасній економіці, проблеми її розвитку в Україні, пропонувалися шляхи їх вирішення.

Оптова торгівля товарами або продукцією являє собою сферу підприємницької діяльності з придбання, відповідному перетворенню товарів і подальшої їх реалізації підприємствам роздрібною торгівлі, іншим суб'єктам підприємницької діяльності. Ця діяльність включає як безпосередні комерційні зв'язки в умовах договорів купівлі-продажу та поставки між підприємствами-виробниками і споживачами, так і зв'язки між ними через торгових посередників.

Порядок обліку торгових операцій у сфері оптової торгівлі аналогічний обліку роздрібною торгівлі, але існують деякі особливості. Так, на відміну від підприємств роздрібною торгівлі, оптові підприємства товари обліковують за первісною (купівельною) вартістю на субрахунку 281 «Товари на складах». Визначають первісну вартість придбаних товарів відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси». Для визначення собівартості реалізованих товарів підприємства оптової торгівлі можуть використовувати різні методи, рекомендовані П(С)БО 9 (крім методу нормативних витрат, який використовують у виробничій сфері, та методу продажних цін, який застосовують у роздрібній торгівлі). У більшості випадків підприємства оптової торгівлі визначають собівартість реалізованих товарів методами середньозваженої собівартості, за ціною перших надходжень (ФІФО) або ідентифікованої вартості (для деяких груп товарів).

При реалізації товарів зі складів їх відпуск здійснюють на основі рахунків-фактур, товарно-транспортних накладних та інших супровідних документів, у яких вказують кількість товарів, їх відпускну ціну та вартість за кожним найменуванням. Аналітичний облік реалізації та розрахунків з покупцями ведуть окремо за кожним платіжним документом у відомості обліку реалізації.

Торгову націнку підприємства оптової торгівлі не відображають на субрахунку 285. Її рівень визначають окремо для кожної групи або партії товару і оформлюють відповідним наказом (розпорядженням) керівника торгового підприємства. Рівень торгової націнки може бути встановлений у відсотках до облікової (первісної) вартості товару або ж у твердій сумі. Окремим наказом (розпорядженням) може бути затверджена ціна реалізації товару з урахуванням націнки.

Транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ), пов'язані з придбанням товарів, можуть бути прямо розподілені і віднесені на вартість придбаних товарів (дебет субрахунку

281) або ж зібрані на окремому субрахунку 289 і розподілені за середнім їх відсотком між реалізованими товарами і залишками товарів на складі.

Нафта і нафтопродукти є специфічним товаром, тому при торгівлі ними необхідно дотримуватись особливих вимог, зокрема, в порядку транспортування, приймання, зберігання, а також при документальному оформленні таких операцій. До нафтопродуктів відносяться: бензин, дизельне паливо, гас, масла, мастила і т. п. Якість нафтопродуктів, які поставляються має гарантувати безпеку для життя і здоров'я споживачів і навколишнього природного середовища.

Порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафтопродуктів на підприємствах і в організаціях України не залежно від форм власності затверджено Інструкцією № 81 [4].

Дія Інструкції не поширюється на міждержавні перевезення нафти і нафтопродуктів.

Відповідно до п. 4.3.1.8 Інструкції № 81 приймання нафтопродуктів від нафтопереробних заводів в Україні може здійснюватися як підприємствами нафтопродуктозабезпечення (ППЗН) і нафтопродуктопровідного транспорту (ППТ), так і безпосередньо споживачами.

Облік нафтопродуктів на таких підприємствах ведеться в одиницях маси. Облік нафтопродуктів на нафтозабезпечувальних підприємствах ведеться в журналі вимірювань нафтопродуктів у резервуарах за ф. № 7-НП по кожному резервуарі окремо з відображенням усіх операцій, здійснюваних кожною зміною. Сторінки журналу повинні бути зброшуровані, пронумеровані, скріплені печаткою та підписом керівника.

У бухгалтерському обліку придбані для подальшого продажу нафтопродукти зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Згідно з п. 9 ПБО 9 "Запаси" [4] первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є їх собівартість, що складається з фактичних витрат, пов'язаних з придбанням, тобто із суми, сплаченої постачальнику, ввізного мита, невідшкодовуваних покупцеві непрямих податків, а також із суми транспортно-заготівельних витрат.

У податковому обліку згідно з пп. 5.2.1 п. 5.2 ст. 5 Закону про прибуток суми витрат, сплачених або нарахованих протягом звітного періоду у зв'язку з придбанням нафтопродуктів з метою подальшого продажу, включаються до складу валових витрат.

Платник податків має право включити до податкового кредиту суми ПДВ, сплачені в ціні нафтопродуктів, за першою подією згідно з пп. 7.5.1 п. 7.5 ст. 7 Закону про ПДВ:

- У момент списання коштів з банківського рахунка в оплату нафтопродуктів або виписки відповідного товарного чека;

- У момент отримання податкової накладної, що засвідчує факт придбання нафтопродуктів.

У бухгалтерському обліку при відпуску нафтопродуктів у продаж (вибутті) їх оцінка здійснюється за одним з методів, визначених відповідно до п. 16 ПБО 9 "Запаси".

Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один метод.

У податковому обліку згідно з п. 4.1 ст. 4 Закону про ПДВ база оподаткування операцій з продажу нафтопродуктів визначається виходячи з договірної вартості, визначеної за вільними або регульованими цінами (тарифами) з урахуванням акцизного збору, ввізного мита, інших загальнодержавних податків і зборів. До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платнику податку безпосередньо покупцем. Сума доходу підприємства-платника податків, отримана від оптового продажу нафтопродуктів, включається до складу валових доходів згідно з п. 4.1.1 Закону про прибуток [3].

Таким чином, облік нафтопродуктів в оптовій торгівлі має певні особливості, які необхідно враховувати при розробці та постановці системи обліку на підприємствах, які займаються оптовим збутом нафтопродуктів.

Список літератури:

1. Голошубова Н.О., Торопка В.М. Оптова торгівля: організація та технологія: Навч. посібник / Київський національний торговельно-економічний ун-т. - К.: КНТЕУ, 2005. - 265с.
2. Закон про прибуток - Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.94 р. № 334/94-ВР, в редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97-ВР (283/97-ВР), з змінами та доповненнями.
3. Закон про ПДВ - Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. № 168/97-ВР (168/97-ВР) зі змінами та доповненнями.
4. Інструкція № 81 - Інструкція про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і в організаціях України, затверджена наказом Державного комітету нафтової, газової та нафтопереробної промисловості України, Міністерства економіки України, Міністерства транспорту України, Державного комітету по стандартизації, метрології та сертифікації України, Державного комітету статистики України від 02.04.98 р. № 81/38/101/235/122 (z0685-99).
5. ПБУ 9 - Положение (стандарт) бухгалтерского учета "Запасы", утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 20.10.99 г. № 246 (z0751-99), с изменениями и дополнениями.
6. ПБУ 15 - Положение (стандарт) бухгалтерского учета "Доход", утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 29.11.99 г. № 290 (z0860-99), с изменениями и дополнениями.

К.е.н., доц. Кірсанова В.В., Неделкова Г.О.

РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ШЛЯХОМ ПРОВЕДЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

У процесі фінансово-господарської діяльності кожне підприємство вступає в певні економічні взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, в результаті цього відбуваються господарські операції, суттєвою складовою частиною яких, з погляду фінансової стабільності підприємства, є дебіторська заборгованість. Саме виникнення дебіторської заборгованості потребує прийняття ефективних управлінських рішень, одним з яких є рефінансування дебіторської заборгованості шляхом проведення факторингових операцій з метою підвищення рівня ліквідності.

Правові, економічні та облікові аспекти здійснення факторингових операцій розглядалися в багатьох наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: Г.В. Мисака, Н.М. Левченко, О.Г. Веренич, А.П. Шаповалова.

Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми обігових активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків [1]. На світовому ринку і в Україні діє механізм повернення дебіторської заборгованості, що передбачає декілька методів рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема це факторинг, форфейтинг, облік або дисконт векселів.

Факторинг – це продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку. На підставі договору про проведення розрахункових операцій через факторинг банк, наприклад, 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. Підприємства поступаються правом на отримання грошей згідно з платіжними документами на поставлену продукцію в обмін на негайне отримання основної суми дебіторської заборгованості (за вирахуванням комісійної винагороди факторингової фірми, величина якої залежить від ризиковості операції, діючої відсоткової ставки та термінів настання платежу) [2].

У вітчизняному законодавстві поняття факторингу визначено ст.350 Господарського Кодексу України, згідно з якою факторинг являє собою банківську операцію у вигляді придбання банком права вимоги у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також прийом платежів [3].

Метою факторингового обслуговування є своєчасне інкасування боргів для скорочення втрат, унаслідок затримки платежу, і запобігання появі сумнівних боргів, підвищення ліквідності і зниження фінансового ризику для клієнтів, які не хочуть брати на себе роботу по перевірці платоспроможності своїх контрагентів, по веденню бухгалтерського обліку відносно своїх вимог і зацікавлені, по можливості, в найшвидшому отриманні грошей по рахунках.[4]

Факторинг, як важливий шлях в управлінні заборгованістю, має свої переваги та недоліки. Основними перевагами факторингу є:

- забезпечення фінансової ліквідності;
- прискорення обігу капіталу;
- різні терміни погашення заборгованості;
- зниження рівня заборгованості по кредитах.[4]

Більш висока вартість даної операції в порівнянні зі стандартним кредитуванням та лімітна політика щодо надання фінансування, є основними недоліками факторингу для постачальника [5]. Все це пояснюється високою чутливістю операції факторингу до ринкових коливань попиту, що позначається на обсягах продажів підприємств, які можуть скористатися даним видом фінансування лише після того як товар відвантажено і продано. Слід зазначити, що факторинг найбільш ефективний для малих і середніх підприємств, які традиційно відчують фінансові проблеми через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженості доступних для них джерел кредитування.

У світовій практиці факторингові операції є засобом прискорення розрахунків та дієвим механізмом, що сприяє економії обігових коштів підприємства, проте в Україні факторинг поки-що не отримав належного поширення насамперед через відсутність до недавнього часу необхідної законодавчої бази та єдиної розробленої методики [6].

Застосування факторингу як методу рефінансування дебіторської заборгованості дає можливість переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів. Це сприяє підвищенню показників ліквідності підприємства, а отже, дозволяє підприємству покрити короткострокові зобов'язання, маючи при цьому достатній об'єм коштів.

Таким чином, факторинг, як метод рефінансування, сприяє ефективному управлінню дебіторської заборгованості та підвищенню рівня ліквідності, оскільки у підприємства з'являється можливість повернути свої кошти в більшій мірі за короткий час.

Список літератури:

1. Левченко Н.М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Н.М. Левченко, Г.В. Кравченко // Економічний простір. – 2009. – № 23/3. – С. 242-251.
2. Курта Н.В. Сучасні проблеми управління дебіторською заборгованістю / Н.В. Курта// Держава та регіони. – 2008. – № 6. – С. 370-373.
3. http://www.cons-ua.ru/kodeks2_73.html

4. Фаринович І.В. Факторинг як механізм пришвидшення обіговості обігових коштів підприємств / І.В. Фаринович // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 248-252.
5. www.factors-chain.com;
6. Мисака Г.В. Особливості оподаткування та обліку факторингових операцій / Г.В. Мисака // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 11. – С. 109-115.

Гітіна М.Ю., к.е.н., доц. Волощук Л.О., д.е.н., проф. Філіппова С.В.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Україна знаходиться на етапі удосконалення ринкових умов господарювання, що вимагає докорінних змін у функціонуванні господарського механізму та гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін. Від того, наскільки ефективно використовуються наявні засоби праці, від їх відповідності сучасному етапу розвитку НТП, залежать і загальні результати роботи підприємства, створення принципово нових підходів до управління підприємством в цілому та основними засобами зокрема.

Ринкова економіка стимулює підприємства до впровадження нової техніки та технологій, розширює можливості щодо використання нових фінансових інструментів та механізмів, проте на практиці виникає проблема щодо реальності їх застосування. Перш за все це обумовлено повною відсутністю або нестачею власних обігових коштів, низькою ліквідністю активів, застарілою матеріально-технічною базою, на утримання якої витрати перевищують наявні прибутки, та, звичайно, недосконалою законодавчою базою, що в тій чи іншій мірі регламентує діяльність підприємств. Саме тому особливо актуальними є дослідження проблемних питань обліку основних засобів підприємств і напрямків його удосконалення.

До основних виробничих засобів відносяться ті засоби праці, що, знаходячись у сфері матеріального виробництва, безпосередньо беруть участь у виготовленні матеріальних благ (машини, устаткування і т.д.), створюють умови для здійснення виробничого процесу (виробничі будинки, спорудження, електромережі тощо), служать для збереження і переміщення предметів праці.

Вивчення теоретичних положень, опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних вчених свідчать, що облік засобів в останній час дещо ускладнився, а ряд проблем негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів. До кола таких проблем можна віднести [4]:

- різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у фінансовому обліку й системі оподаткування;
- проблема оцінки основних засобів;
- проблеми підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів.

Ще однією проблемою є те, що первинна облікова інформація про наявність, рух, капітальний ремонт та інші операції щодо основних засобів відображається в численних спеціалізованих реєстрах, постійні реквізити яких тотожні. Це не сприяє якісному веденню обліку, збільшує трудомісткість опрацювання та відображення інформації, створює певні труднощі у формуванні документообігу й забезпеченні необхідними видами бланків [5].

В процесі виробництва основні засоби втрачають свою вартість у вигляді амортизаційних відрахувань та переносять її на створювані на підприємстві продукцію, роботи, послуги, а також окремою статтею входять до складу адміністративних та інших витрат.

Порядок нарахування і використання амортизаційних відрахувань основних засобів визначено

як податковим законодавством, так і П(с)БО 7 «Основні засоби». Цим же Положенням визначено, що

об'єктом амортизації є основні засоби (окрім землі).

В податковому обліку після набрання чинності Розділу III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI основні засоби обліковуються за новими правилами і регулюються ст. 144-149 Податкового кодексу [1].

Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання, але він може переглядатися. Проте методи мають відповідати тим, що визначені в обліковій політиці підприємства. Якщо підприємство не дотримується обраної облікової політики, воно вводить в оману користувачів фінансової звітності. Коли не нараховується амортизація на окремі види основних засобів: інші необоротні матеріальні активи, бібліотечні фонди, на робочу і продуктивну худобу, порушуються вимоги пп. 22, 23, 29 П(с)БО 7, що занижує витрати періоду та призводить до викривлення даних у фінансовій звітності. Тому необхідно провести донарахування амортизації відповідно до методу, який зазначено в обліковій політиці і який відповідає вимогам П(с)БО. Якщо амортизація донараховується на об'єкти, введені в експлуатацію у попередньому звітному періоді, то таке виправлення відображається записом: Дт 44 Кт 13.

Якщо амортизація нараховується на об'єкти, які не повинні амортизуватися - об'єкти на консервації, об'єкти, які повинні бути списані (украдені тощо) - порушуються вимоги пп. 23, 29 П(с)БО 7. В результаті завирюються витрати періоду, що також призводить до викривлення даних у фінансовій звітності. Для виправлення цієї помилки на суму зайво нарахованої амортизації необхідно зменшити відповідний рахунок витрат. Якщо амортизація нараховувалася записом Дт 91 Кт 13, і використання об'єкта було призупинено у поточному році, то коригуючий запис буде: Дт 91 Кт 13 сторно.

Неправильне нарахування амортизації має безпосередній вплив на визначенні прибутку, що підлягає оподаткуванню, а також накладення штрафних санкцій на підприємство із сторони податкових органів за умов необґрунтованого завищення витрат. Тому важливо бути вкрай уважним при виборі методу та обліку амортизації основних засобів.

Отже, бухгалтерський облік основних засобів потребує удосконалення в методико-організаційних аспектах, а також узгодженості законодавчо-нормативних документів. Це сприятиме більш досконалому веденню обліку основних засобів, що дасть змогу підприємствам ефективніше використовувати машини, обладнання, виробничі площі та інші засоби праці.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України: від 2 грудня 2010 року № 2755-VI // <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. № 92 із змінами і доповненнями.
3. Бугинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / Ф. Ф. Бугинець. – [8-ме вид., перероб. і доп]. – Ж. : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
4. Панасенко А.П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А.П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – №3. – С.407-410.
5. Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення основних засобів / Г. В. Власюк, О. І. Зиміна // Держава та регіони. – 2008. - № 4. – С. 32-36.

Левицька А.В., Шолом А. І.

ОБЛІК НАДХОДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Бухгалтерський облік, аналіз та аудит товарів на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі є особливо важливим для підприємств, оскільки їхня діяльність пов'язана з великим асортиментом закупівлі товарів, нерідко і великою кількістю постачальників, і саме бухгалтерський облік при правильній організації забезпечує найефективніше використання товарно-матеріальних цінностей та грошових коштів, а також допомагає приймати рішення щодо подальшого розвитку підприємства в цілому.

При одержанні товару необхідно перевірити відповідність його фактичної кількості та якості до даних супровідних документів і умов договору [1].

Залежно від умов поставки, зазначених у договорі, приймання товару здійснюється:

- на складі підприємства-покупця, якщо доставка товару здійснюється підприємством-продавцем;
- на складі підприємства-продавця, якщо доставка товару здійснюється підприємством-покупцем;
- у місці розвантаження транспортних засобів, розпечатування опломбованих транспортних засобів та контейнерів або на складі перевізника, якщо доставка здійснюється підприємствами залізничного, повітряного, водного, автомобільного транспорту.

Приймання товарів на складі здійснюється матеріально відповідальною особою на підставі товаросупровідних документів.

У випадку відсутності таких документів або деяких з них приймання товару не призупиняється, а складаються акти про фактичну наявність отриманого товару із зазначенням документів, яких не вистачає. При одержанні товару в тарі, крім перевірки ваги бруто і кількості місць, можливе розкриття тари з метою перевірки ваги нетто і кількості одиниць товару. Якщо тара або упаковка пошкоджені, то перевірка ваги нетто і кількості одиниць товару є обов'язковою.

При одержанні товару без тари, у відкритій тарі, пошкодженій тарі його приймання має бути здійснене в момент одержання від постачальника, розвантаження транспортних засобів, розпечатування опломбованих транспортних засобів або контейнерів, але не пізніше терміну, передбаченого для розвантаження [2].

Якщо товар надійшов у непошкодженій тарі, то його приймання має бути здійснене:

- за вагою бруто і кількістю місць товару – в момент одержання від постачальника, розвантаження транспортних засобів, розкриття опломбованих транспортних засобів або контейнерів;
- за вагою нетто і кількістю одиниць – у момент розкриття тари або упаковки, але не пізніше 10 днів. Товар, який швидко псується, має бути прийнято не пізніше 24 годин з моменту його одержання.

Товар, що надійшов у справній тарі, приймається за якістю і комплектністю, як правило, на складі підприємства оптової торгівлі (покупця). Товар може бути прийнято за якістю і на складі постачальника, якщо це передбачено умовами договору.

Товари, що надійшли на оптові склади, приймаються на підставі:

- рахунків-фактур, товарно-транспортних накладних. Якщо виявлено недостачу при прийманні товарів, то додатково складають акт: 1) комерційний – при надходженні

товарів від залізниці, поромів; 2) приймальний – при прийомі товарів на складі, який є підставою для пред'явлення претензій транспортній організації або постачальнику у випадку недовантаження.

– при надходженні товарів без супровідних документів приймання на склад здійснюють на підставі оформленого Акта приймання товарів без рахунка постачальника.

– податкова накладна – звітний і розрахунковий документ, в якому вказуються реквізити, ціна на товар, ставка та сума ПДВ, загальна сума, що належить до оплати. Податкова накладна виписується на кожну партію товарів у 2-х екземплярах, оригінал представляється покупцеві, а копія зберігається у продавця як звітний і розрахунковий податковий документ [2].

Платники податку на додану вартість мають вести окремий облік при купівлі і продажу товарів таких операцій:

- операцій, які оподатковуються ПДВ за ставкою 20 %;
- операцій, що звільнені від оподаткування;
- імпорتنі операції;
- експортні операції, що оподатковуються за сумовою ставкою;
- операцій, вартість яких не включається до складу валових витрат.

Якщо підприємство проводить облік товарів за продажними цінами, то сума ПДВ, нарахована (оплачена) постачальникам при придбанні товарів, включається до суми торгової націнки, що відображається записом Д-т 281 – К-т 285. Аналогічним проведенням відображається сума торгівельної націнки на товари, яка нараховується торгівельним підприємством для покриття витрат обігу та отримання прибутку. Таким чином, на субрахунку 281 «Товари на складі» формується реалізаційна вартість товару.

При попередній оплаті оптове підприємство здійснює наступні проведення:

- Д-т 371 – К-т 311 – на купівельну вартість попередньо оплачених товарів;
- Д-т 641 – К-т 644 – на суму ПДВ;
- Д-т 281 – К-т 631 – сума оприбуткування товарів;
- Д-т 644 – К-т 631 – на суму ПДВ;
- Д-т 631 – К-т 371 – зарахована попередня оплата постачальників;
- Д-т 284 – К-т 631 – на суму оприбуткованої тари [1].

При виявленні недостачі придбаного товару при одержанні його на склад відповідальність покладається на того учасника договору, до обов'язків якого входить доставка таких цінностей.

Якщо при надходженні товару виявлено недостачу, проводиться запис з Д-т 281 «Товари на складі» – на суму тільки фактично отриманих товарів, з К-т 285 «Торгова націнка» – на суму торгової націнки на фактично отримані товари.

Отже бухгалтерія при надходженні до неї документів про одержання товарів перевіряє їх, фіксує у реєстрах і передає їх для бухгалтерської обробки.

Список літератури:

1. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. – 5-те вид., допов. й переробл.-К.: А.С.К., 2011.–784 с.
2. Організація бухгалтерського обліку: Підруч. для студ. спец. "Облік і аудит" вищ. навч. закл. / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — 3-те вид., доп. і перероб. — Житомир: ПП "Рута", 2002. — 592 с

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Науковий керівник: к.е.н., доц. кафедри обліку, аналізу та аудиту
Волощук Л.О.

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Однією з найважливіших проблем промислових підприємств в ринкових умовах господарювання є забезпечення фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки підприємства.

Особливо гостро ці проблеми виникають у ситуаціях, пов'язаних з постійним підприємницьким ризиком, недобросовісною конкуренцією, різного роду внутрішніми та зовнішніми загрозами, а також правовою незахищеністю діяльності суб'єктів господарювання.

Фінансова безпека промислового підприємства є основним елементом та умовою системи його економічної безпеки. На жаль, поняття „фінансова безпека” як самостійний об'єкт управління в літературі поки що не дістало гідного висвітлення. І досі немає загальноствореного єдиного визначення поняття „фінансова безпека” як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Є низка формулювань цього поняття на рівні державної безпеки, які розкривають його суть і дають підхід до терміну „фінансова безпека підприємства”.

Таблиця 1

Визначення поняття фінансова безпека та її сутність

Автор	Визначення поняття фінансова безпека та її сутність
1	2
К.С. Горячева[1]	Вважає, що фінансова безпека є фінансовим станом, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, що використовується підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи.
Т.Б. Кузенко[2]	Визначають фінансову безпеку як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності, платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться у рамках граничних значень, тобто у границях визначених інтервалів
І.О. Бланк[3]	Вважає, що фінансова безпека є інтегрованим поняттям категорій економічної безпеки та фінансування підприємства, що є якісно та кількісно детермінованим рівнем його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність пріоритетних збалансованих інтересів суб'єктів економічної діяльності від реальних та потенційних загроз – зовнішніх та внутрішніх, параметри яких визначають на засаді фінансової філософії підтримки сталого розвитку підприємства в поточному та перспективному періодах
О.А. Кириченко І.В. Кудря [4]	Визначають фінансову безпеку підприємства як діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та зростання його власного капіталу в поточній і стратегічній перспективах
Ю.Б. Кракос Р.О. Разгон [5]	Вважають, що суть фінансової безпеки полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища

Для визначеної групи авторів [1, 2, 3] загальним є твердження, що фінансова безпека є станом (положенням) підприємства чи рівнем його стану. Це є логічним з огляду на перше, неекономічне визначення, тобто на стан відсутності небезпеки. Однак дане визначення характеризує безпеку як результат, що не є динамічною системою.

Науковці [4, 5] ототожнюють фінансову безпеку з діяльністю, націленою на досягнення визначеного стану. Ця думка також є слушною, але не відповідає умовам об'єктивності, оскільки характеристики безпеки підприємства не залежать повною мірою від діяльності менеджерів. Таким чином, треба зазначити, що дефініція "безпека" прийняла нового, більш розширеного значення у процесі потрапляння на поле економічного знання.

Виходячи з наведених визначень (табл. 1.), можна зробити висновок, що всі визначення мають між собою подібності, але кожен автор зосереджується на окремому елементі характеристики фінансового права.

На нашу думку, серед наведених у табл.1., найбільш повним є визначення І. А. Бланка [3], що охоплює найважливіші аспекти процесу комплексного забезпечення високого рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

В результаті проведеної роботи можна зробити висновок, що сутність категорії "фінансова безпека підприємства" розкриває такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.

Список літератури:

1. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис.канд. екон. наук: 08.06.01. – К.: НАУ, 2006. – 17 с.
2. Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко//БИЗНЕСИНФОРМ. – 2007. – № 12 (1). – с. 27-29
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Кириченко О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Інвестиції : практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 22–26.
5. Кракос Ю. Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86– 97.

О.М. Арапова

РОЛЬ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Одеський національний політехнічний університет

Проблемі використання моделі компетенції приділяється значна увага. Моделям компетенції відводиться важлива роль як у системі підготовки кадрів, так і в управлінні персоналом. В одних компаніях модель компетенції є ключовою в роботі з кадрами, в

інших - профілі компетенції використовуються в якості прикладних інструментів.

Теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми досліджуються вченими з 70-х років минуло сторіччя, коли Р. МакКлеланд, Р. Бояціс, Л.М. Спенсер та С.М. Спенсер розкрили зміст поняття компетенції персоналу та запропонували підходи щодо розробки моделі компетенції. С. Уїддетт і С. Холліфорд розглянули такі напрямки практичного використання моделей компетенції, як рекрутмент і відбір персоналу, його розвиток, навчання та винагородження. [1].

Системі компетенції у організації присвячені роботи багатьох як закордонних, так і вітчизняних вчених, а саме Д. Кемпбелла, Ходкінсона Д.П., Сперроу П. Р., Верби В. А., Гребешкової О. М., С.Кучерової, Плохої О.Б., Ткаченка Є.М.

Компетентнісний підхід в управлінні персоналом - це технологічний інструмент відповіді на питання, як в постійно мінливих ситуаціях при дефіциті трудових ресурсів, все більшою і більшою залежності організації від кваліфікації співробітників, не просто підтримувати наявний рівень ефективності компанії, але і рухатися вперед, розвиватися, досягати успіхів в конкуренції, бути кращими. Компетентнісний підхід стає основою, яка дозволяє розробити систему, що сполучає вимоги бізнесу та управління персоналом.

Сутність компетентнісного підходу полягає в розробці й застосуванні на практиці моделей компетенції співробітників, їх підборі, оцінці та підготовці у відповідності з цими моделями.

На більшості зарубіжних підприємств компетентнісний підхід знайшов широке застосування. Однак у вітчизняній практиці цей інструмент управління персоналом не використовується в силу ряду причин.

В даний час у закордонній практиці дуже широко використовується опис діяльності з позиції компетентнісного підходу. Розроблено методики, опитувальники для формування профілю компетенції під різні види діяльності. У словнику вітчизняних менеджерів з персоналу термін «компетенція» з'явився в останні 10 - 12 років, але інтерес до цього інструменту управління персоналом росте повсюдно.

Моделям компетенції відводиться важлива роль як у системі підготовки кадрів, так і в управлінні персоналом. В одних компаніях модель компетенції є ключовою в роботі з кадрами, в інших - профілі компетенції використовуються в якості прикладних інструментів. Наприклад, для оцінки персоналу.

Використання компетенції при оцінці персоналу дозволяє менеджерам по роботі з персоналом не тільки аналізувати результати, досягнуті співробітником за минулий період, а й аналізувати способи досягнення таких результатів.

Модель компетенції складається з кластерів (блоків) компетенції. Кластери компетенції - набір тісно пов'язаних між собою компетенції. Кожен кластер компетенції має рівні - набір споріднених поведінкових індикаторів.

Модель компетенції - це повний набір компетенції і індикаторів поведінки, необхідних для успішного виконання співробітником його функцій, які проявляються у відповідних ситуаціях і часу, для конкретної організації з її індивідуальними цілями і корпоративною культурою [2].

При розробці моделей орієнтуються на вибір найбільш важливих компетенції, які, як правило, групуються у кластери або функціональні блоки. Такий підхід особливо зручний для завдань навчання, тому що компетенції виявляються не тільки способом аналізу і опису профілю фахівця, але безпосередньою метою та змістом навчального процесу.

Модель компетенції дозволяє типізувати вимоги до співробітників і створити єдині стандарти поведінки, основу для оцінки й просування співробітників.

Модель розвитку компетенції, дозволяє керівникам та службам підприємства розробляти, планувати, формувати і використовувати компетенції персоналу залежно від ресурсного забезпечення організації, що створює можливості для узгодженого функціонування всіх систем [3].

Таким чином роль використання моделі компетенції в управлінні персоналом організації, у тому що це дозволить повноцінно виявити потенціал та здібності співробітників, грамотно побудувати систему навчання і розвитку кадрів підприємства та максимально підвищити конкурентоспроможність та ефективність роботи організації.

Список літератури:

1. Уиддет С. Руководство по компетенциям/ С. Уиддет, С. Холлифорд ; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Изд. НИРРО, 2008. – 228с.
2. Столярська К. М. Розвиток людських ресурсів підприємства поштового зв'язку з формуванням компетенцій персоналу [Електронний ресурс] / К. М. Столярська. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39863>
3. Леонова О. В. Компетентностный подход как способ управления персоналом предприятия военно-промышленного комплекса / О. В. Леонова, О. В. Колосова // Вестник ТГТУ. – 2010. – Т. 16, № 4. - С. 995-998.