

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Оцінка методики обліково-аналітичного та контрольного
забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах
глобалізації економіки**

Колективна монографія

Луцьк
2017

УДК 657.6:658(066)

О 93

Оцінка методики обліково-аналітичного та контрольного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах глобалізації економіки: [колективна монографія] / колектив авторів за ред. канд. екон. наук І.Б. Садовської. – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2017. – 160 с.

У колективній монографії представлено функціональні дослідження, які відображають теоретичні й практичні аспекти удосконалення обліку, контролю і аналітичного забезпечення управління підприємством в умовах глобалізації економіки. Монографія присвячена актуальній темі та містить прояви наукової новизни в дослідженні найбільш актуальних проблем і завдань, рішення яких визначають стратегію розвитку господарюючих суб'єктів на найближчу перспективу.

Видання передбачене для науковців і практиків у сфері бухгалтерського обліку, керівників і спеціалістів управлінських структур, студентів вищих навчальних закладів.

Рецензенти:

Виговська Наталія Георгіївна, д.е.н., професор кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету

Барський Юрій Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної та соціальної географії

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Різник Наталія Степанівна, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Луцького НТУ

Наукова редколегія: к.е.н., професор Садовська І.Б., к.е.н., доцент Бабіч І.І., к.е.н., доцент Бродська І.І., к.е.н., доцент Голячук Н.В., к.е.н., доцент Жураковська І.В., к.е.н., доцент Зеленко С.В., к.е.н., доцент Московчук А.Т., к.е.н., доцент Нагірська К.Є., к.е.н., доцент Нужна О.А., к.е.н., доцент Писаренко Т.М., к.е.н., доцент Сидоренко Р.В., к.е.н., доцент Талах Т.А., к.е.н., доцент Ткачук І.М., к.е.н., доцент Тлучкевич Н.В., к.е.н., доцент Чудовець В.В.

Рекомендовано до друку Вченою радою Луцького НТУ протокол № ___ від ___
_____ 2017 року.

Тексти статей представлені в авторській редакції. Автори несуть повну відповідальність за зміст публікації, а також підбір, точність наведених фактів, цитат, власних імен та інших відомостей.

ISBN 978-617-672-176-5

© Колектив авторів кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ, 2017

<i>Бабіч І.І., Бродська І.І.</i>	
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КОНТРОЛЮ В КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ	5
<i>Голячук Н.В.</i>	
ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ З ВИКОРИСТАННЯМ НОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	22
<i>Жураковська І.В., Чудовець В.В.</i>	
ОЦІНКА МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ВІДПОВІДНО ДО НП(С)БО ТА МСФЗ	32
<i>Зеленко С.В., Лащ А., Гаражджук І</i>	
АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ	50
<i>Московчук А.Т.</i>	
ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	58
<i>Нагірська К.Є.</i>	
РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ БЕНЧМАРКІНГОВОЇ ПОЛІТИКИ	68
<i>Нужна О.А.</i>	
МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ МЕТОДАМИ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО АНАЛІЗУ	78
<i>Писаренко Т.М.</i>	
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	91
<i>Садовська І.Б.</i>	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ІНЖИНІРИНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ	102
<i>Сидоренко Р.В.</i>	
ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ	110
<i>Талах Т.А.</i>	
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ У ВИРОБНИЦТВО	119
<i>Ткачук І.М.</i>	
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	129

<i>Глучкевич Н.В.</i>	
РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПРИ ЗМІНІ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВОЇ НАУКИ	142

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КОНТРОЛЮ В КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ

Бабіч І.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Бродська І.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Одним із найбільш важливих показників стабільності економічної ситуації в країні є наявність розвинутого ринку фінансових послуг.

В умовах сьогоденної політичної, економічної та фінансової криз в Україні одним із головних завдань є перегляд системи організації діяльності всіх учасників фінансового ринку. Банківська система держави – це ключовий фінансовий посередник, тому її реорганізації приділяють найбільшу увагу. Не можна, однак, забувати про підтримку небанківських фінансових посередників, особливо установ кредитної кооперації – кредитних спілок, що володіють внутрішніми інвестиційними ресурсами, які потрібно зберегти і використовувати для розвитку економіки. Слід зазначити, що в основі ідеї кредитних спілок лежать кооперативні ідеї Фрідріха Райффайзена та Германа Шульце-Делича, які передбачають взаємодопомогу, відповідальність, спільне управління та які в листопаді 2016 року були включені в список Всесвітньої культурної спадщини людства UNESCO. [1]

Державні органи упродовж останніх десятиліть діяльність кредитних спілок ставили майже на один рівень із ломбардними установами, не брали до уваги, що кредитні спілки – це кооперативні установи, не розглядали ті законопроекти, що пропонували кредитні спілки для покращення їхньої діяльності та законодавчої стабільності.

Сьогодні розвиток діяльності кредитних спілок відбувається в умовах фінансової нестабільності, недосконалості законодавства, зниження платоспроможності та довіри населення до фінансово-кредитних установ, що потребує істотного вдосконалення їхнього функціонування на ринку фінансових послуг. Незважаючи на багаторічний досвід діяльності кредитних спілок, як і інших небанківських фінансових установ в Україні, механізм регулювання, моніторингу і контролю їх діяльності є досить недосконалим.

Необхідною умовою функціонування та розвитку будь-якого економічного суб'єкта є контроль, як функція управління, завданням якого є виявлення недоліків підконтрольного об'єкта та коригування його діяльності.

Вдосконалення організації зовнішнього та внутрішнього контролю та його методичного забезпечення з урахуванням запитів управління, членів спілки, державних регуляторних органів, а також суспільства є актуальним як щодо окремої кредитної спілки, так і системи кредитної кооперації в Україні.

Накопичено значний досвід науково-теоретичного обґрунтування та практики діяльності кредитних спілок, але оцінка ефективності контролю в кредитних установах, враховуючи їх галузеві особливості, досліджені і висвітлені недостатньо. Наукові дослідження питань функціонування контролю в кредитних спілках присвячені праці сучасних вчених: В. І. Бачинського, О. Л. Біляченко, С. В. Войцехівського, В. В. Гончаренка, Б. А. Дадашева, С. О. Левицької, В. С. Мохняка, А. В. Хомутенко, М. Б. Чижевської та інших. Здійснюється наукове обґрунтування організаційних підходів щодо реалізації зовнішнього та внутрішнього контролю діяльності кредитних спілок, методичного забезпечення контролю найважливіших її складових. Однак наявність проблем фінансового характеру у діяльності кредитних спілок та водночас сучасне реформування як економічних, так і суспільних відносин в Україні зумовлює актуальність оцінки ефективності функціонування діючих систем контролю.

Головною метою діяльності кредитної спілки є забезпечення фінансового і соціального захисту своїх членів шляхом залучення їхніх особистих заощаджень для взаємного кредитування, фінансової підтримки підприємницьких ініціатив і надання інших фінансових послуг, що здійснюються на засадах рівноправності їх членів.

Відповідно до Закону України «Про кредитні спілки» кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [2]. Визначення терміну «кредитна спілка» у Законі відповідає економічній характеристиці окремого суб'єкта явища «кредитної кооперації».

Але багато положень цього Закону є застарілими, такими, що не відповідають сучасним вимогам, адже він набув чинності ще в січні 2002 року. Чинне законодавство неналежно захищає права членів кредитних спілок, тому потребує вдосконалення в частині контролю за діяльністю спілок.

Діяльність кредитних спілок в Україні регулює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі - Нацкомфінпослуг).

За інформацією Нацкомфінпослуг, станом на кінець 2016 року здійснювали діяльність 462 кредитних спілки. Членами цих кредитних спілок було майже 643 тис. людей, при цьому свої заощадження довірили спілкам лише 41 тис., а кошти у кредит одержали майже 150 тис. Сумарно активи спілок становили 2 032 млн грн. У січні 2017 року 195 спілок мали право залучати внески (вклади) на депозитні рахунки відповідно до отриманих ліцензій. [3]

Протягом 2016 року діяльність Нацкомфінпослуг щодо захисту прав та законних інтересів споживачів фінансових послуг, відновлення довіри

до ринків небанківських фінансових послуг була зосереджена на створенні загальнодоступної інформаційної бази даних для доступу споживачів фінансових послуг до інформації про діяльність фінансових установ, а також контроль за належним розкриттям фінансовими установами перед клієнтами повної і достовірної інформації, надання якої вимагається законодавством;

Кількість кредитних спілок неухильно продовжує зменшуватись, що свідчить про подальше зниження довіри суспільства до небанківського фінансового ринку. За даними Нацкомфінпослуг, станом на 30.06.2017 р. у Державному реєстрі фінансових установ налічувалось 437 кредитних установ, у тому числі 408 кредитних спілок та 29 юридичних осіб публічного права. Станом на 30.06.2017 р. кількість кредитних установ зменшилась у порівнянні з аналогічною датою 2016 року на 297 або на 40,5%. При цьому кількість кредитних спілок зменшилась на 168 (або на 29,2%), юридичних осіб публічного права – на 1 (або на 3,3%). Також у Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 479 відокремлених підрозділів кредитних спілок.

Таким чином, саме кредитні спілки, в порівнянні з іншими небанківськими фінансовими установами, виявилися найбільш вразливими до проявів фінансової кризи та найменш здатними по його якнайшвидшому подоланню. Разом з тим, кредитні спілки поступово намагаються активізувати свою діяльність для задоволення потреб своїх членів у наданні фінансових послуг.

Діяльність небанківських фінансово-кредитних установ відрізняється від банківської діяльності: вона не пов'язана з базовими банківськими операціями, крім того, небанківські фінансово-кредитні установи, також різняться між собою (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні відмінності кредитних спілок від банків, кредитних компаній та ломбардів

<i>Назва послуги</i>	<i>Кредитні спілки</i>	<i>Банки</i>	<i>Кредитні компанії</i>	<i>Ломбарди</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Видача фінансових кредитів</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>	<i>Ні</i>
<i>Використання застави для зниження ризику</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>	<i>Так (зберігання у заставоутримувача)</i>
<i>Кредитування фізичних осіб</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>
<i>Кредитування юридичних осіб</i>	<i>Немає</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>	<i>Немає</i>

продовження таблиці 1

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Формування резервів під ризику</i>	<i>Так (щокварт.)</i>	<i>Так (щомісячно)</i>	<i>Так (щокварт.)</i>	<i>Так (щокварт.)</i>
<i>Наявність спеціальних вимог до приміщень, охорони тощо</i>	<i>Так (не жорсткі)</i>	<i>Так (жорсткі)</i>	<i>Так (не жорсткі)</i>	<i>Так (не жорсткі)</i>
<i>Наявність ПДВ по кред. операціям</i>	<i>Немає</i>	<i>Немає</i>	<i>Немає</i>	<i>Немає</i>
<i>Наявність податку на прибуток</i>	<i>Немає</i>	<i>Так</i>	<i>Так</i>	<i>Немає</i>
<i>Витрати на одну кредитну операцію</i>	<i>Низькі</i>	<i>Високі</i>	<i>Низькі</i>	<i>Низькі</i>
<i>Вартість ресурсів, що залучаються</i>	<i>Дуже висока</i>	<i>Низька</i>	<i>Висока</i>	<i>Немає можливості</i>

Філософія діяльності кредитних спілок передбачає мінімізацію кредитного ризику. За своєю суттю кредитна спілка є громадською організацією, яка створювана на добровільних засадах з метою фінансового та соціального захисту її членів залучаючи їхні особисті заощаджень для взаємного кредитування, видає позики під мінімальні проценти, не ставить за мету одержання прибутку. Діяльність кредитних спілок провадять таким чином, щоб залучені кошти не зменшувалися і забезпечували покриття витрат на утримання самої спілки. Базуючись на засадах кооперації, кредитна спілка здатна фінансувати підприємницькі проекти її членів [3].

В основу діяльності кредитних спілок покладені фундаментальні кооперативні принципи: добровільність і відкрите членство, демократичний членський контроль, економічна участь членів, автономія і незалежність, співпраця між кооперативами, сприяння громаді.

Кредитні спілки за допомогою зменшення адміністративних витрат, мінімізації дивідендів на вкладений капітал і орієнтованої на конкурентів процентної ставки за депозитами мають можливість знизити ціну кредитних ресурсів для своїх членів. Відтак, клієнтами (членами) кредитних спілок є переважно ті категорії населення та дрібні підприємці, робота з якими не пріоритетна для банків.

Кредитна спілка характеризується вузькою спеціалізацією щодо можливих напрямів використання заощаджених фінансових ресурсів. Звідси — неприбутковість кредитних спілок, діяльність яких спрямована не на отримання прибутку, а на надання кредитів власним учасникам.

З іншого боку кредитні спілки є видом організації по взаємодопомозі

громадян, їх громадською організацією, яка створює різноманітні колективні фонди, що направлені на суспільні потреби та кредитною установою, яка може надавати власним клієнтам значний перелік банківських послуг, окрім розрахункових та валютних операцій. Ретельне вивчення нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність кредитних спілок, дозволило стверджувати про отримання правовим статусом кредитних спілок специфічних ознак. Так, кредитна спілка об'єднує в собі ознаки і громадської організації і фінансової установи.

Але, внаслідок фіскальної політики держави, накопиченого негативного досвіду діяльності окремих суб'єктів фінансового ринку, зниження довіри суспільства, кредитні спілки втратили статус неприбутковості.

Особливості оподаткування неприбуткових установ та організацій, внесення їх до Реєстру неприбуткових установ та організацій до 01.01.2015 року, були встановлені статтею 157 Податкового Кодексу України, а з 01.01.2015 року – статтею 133 Кодексу.

Зокрема, згідно з Кодексом (у редакції до 01.01.2015) оподаткування податком на прибуток кредитних спілок здійснювалось з урахуванням особливостей, встановлених ст. 157 «Оподаткування неприбуткових установ та організацій» Кодексу. Підпунктом «в» п. 157.1 ст. Кодексу кредитні спілки були визначені як такі, до яких застосовувались особливості оподаткування податком на прибуток, встановлені цією статтею. Пунктом 157.4 ст. 157 Кодексу було визначено перелік доходів кредитних спілок, які звільняються від оподаткування податком на прибуток.

У 2017 році було внесено зміни до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів, розділ III «Податок на прибуток підприємств» Кодексу викладено у новій редакції, змінено порядок оподаткування податком на прибуток підприємств, у тому числі неприбуткових підприємств, установ та організацій.

Отже, кредитні спілки з 01.07.2017 року є платниками податку на прибуток на загальних умовах та зобов'язані нараховувати та сплачувати податок на прибуток у порядку, встановленому розділом III «Податок на прибуток підприємств» Кодексу. [4]

На нашу думку, саме наявність «формальних» фінансових установ є причиною виникнення сумнівів щодо статусу кредитної спілки як неприбуткової організації та чинних змін в оподаткуванні. Це вкрай негативно вплинуло на фінансовий стан кредитних спілок.

Кредитні спілки з огляду на їх кооперативну економічну природу на ринку фінансових послуг є середовищем узгодження інтересів членів та безпосередньо кредитної спілки. У разі функціонування такого фінансового механізму кредитна спілка з одного боку накопичує фінансові ресурси, а з іншого – використовує їх для надання позичок своїм членам. Таку діяльність можна охарактеризувати як самозабезпечення або ж самофінансування, яка має соціальний характер спрямованості та

характеризується високим рівнем відповідальності спілки перед своїми членами.

Розвиток кредитної кооперації в Україні гальмується також з боку законодавства, що не відповідає світовому досвіду та потребам практичної діяльності в сучасних умовах.

У багатьох країнах світу (Польща, Німеччина, США, Канада, Великобританія) діяльність кредитних спілок (кооперативних банків) має суттєве позитивне значення для економіки країни. Наприклад, у Німеччині станом на кінець 2015 року діяв 1021 кооперативний банк (майже аналог української КС), в яких працювало близько 190 тис. службовців, послуги отримали 30 млн клієнтів. За 80 років у Німеччині не було жодного банкрутства кооперативного банку. Саме імплементація прогресивного світового досвіду в українське законодавство вимагає прийняття нового закону «Про кредитні спілки». [1]

Організаційна інтеграція системи кредитної кооперації повинна забезпечуватись формуванням потужних асоціацій кредитних спілок, діяльність яких сприятиме розробленню та запровадженню єдиних правил поведінки на ринку кооперативного кредитування, професійних і технологічних стандартів діяльності кредитних спілок. У законодавстві повинна передбачатися можливість членства кредитних спілок у всеукраїнських асоціаціях як безпосередньо, так і через членство в місцевих асоціаціях, що входять до складу таких асоціацій. Одним із пріоритетних напрямів розвитку організаційної інтеграції є формування єдиної саморегулюючої організації кредитних спілок.

В період попередніх фінансових криз певні спілки не виконали своїх зобов'язань перед вкладниками, заподіявши значних збитків людям, проте це не повинно ставати перешкодою для вдосконалення системи кредитної кооперації в цілому.

Першим кроком на шляху створення стійкої системи кредитних спілок має стати формування її організаційної структури, зокрема: – об'єднання кредитних спілок на місцях у обласні асоціації з наданням їм на законодавчому рівні певних представницьких повноважень (брати участь у загальних зборах членів кредитних спілок області та надавати звіт про їх легітимність, проводити моніторинг діяльності спілок та відділень кредитних спілок, які працюють в області, надавати висновок про добросовісну конкуренцію до всеукраїнських професійних об'єднань кредитних спілок та інше); – об'єднання на всеукраїнському рівні в потужні професійні асоціації, які виконуватимуть роль і функцію представництва інтересів ринку, запроваджуватимуть та перевірятимуть дотримання членами системи кооперативних стандартів і нормативів діяльності; організовуватимуть та про- водитимуть різноманітні тренінги, семінари, круглі столи, навчання для учасників ринку; відстоюватимуть інтереси спілки і спілчан перед органами державного нагляду та інше; – виведення на якісно новий рівень функціонування об'єднання кредитних спілок «Програма захисту вкладів» із притаманними саме такому

об'єднанню функціями.

До сучасних проблем розвитку вітчизняних кредитних спілок, що гальмують процеси зростання показників їхньої діяльності, належать:

- невідповідність стратегії розвитку кредитної спілки цільовому сегменту (наприклад, розвиток малого бізнесу);
- відсутність стандартизованої методики оцінки ризиків клієнтів кредитної спілки;
- наявність у структурі кредитної спілки значної кількості неактивних членів;
- відсутність державних гарантій щодо повернення внесків вкладників;
- диспропорція між пасивами й активами кредитної спілки як чинник низької платоспроможності;
- відсутність системної діяльності кредитної спілки, нерозвинена мережа продажів;
- наявність значних правопорушень у кредитній сфері (як адміністративних, так і кримінальних) [6].

На даний момент у розвитку системи кредитної кооперації існує багато проблемних питань, вирішення яких дасть змогу розкрити її економічний та соціальний потенціал, а також захистити права та інтереси членів кредитних спілок (таблиці 2).

Таблиця 2

Негативні фактори та тенденції розвитку кредитних спілок, їх усунення

<i>Негативні фактори та тенденції розвитку кредитних спілок</i>	<i>Усунення проблеми та коментар</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
<i>Недосконалість законодавства, що регулює діяльність суб'єктів системи кредитної кооперації, зокрема значна обмеженість можливостей кредитних спілок у наданні фінансових послуг їх членам та юридичним особам</i>	<i>Частково. Прийнято в першому читанні проект закону 2256 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань діяльності системи кредитної кооперації»</i>
<i>Недостатня поінформованість населення про діяльність кредитних спілок</i>	<i>Частково. Встановлена обов'язковість спілкам мати веб-сайти</i>
<i>Нестійкий фінансовий стан частини кредитних спілок, відсутність дієвого механізму підтримання фінансової стабільності кредитних спілок і гарантування вкладів їх членів</i>	<i>Ні. Відсутні державна чи само регульована система ефективного моніторингу фінансового стану КС та механізми антикризового управління</i>

1	2
<p><i>Відсутність у кредитних спілок можливостей для доступу суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств до дешевих і довгострокових фінансових ресурсів, а також до мікрокредитування; інфраструктури, необхідної для забезпечення ефективного функціонування системи кредитної кооперації, оперативного надання фінансової підтримки кредитним спілкам у разі різкого погіршення їх фінансового стану, впровадження сучасних управлінських та інформаційних технологій; ефективного механізму захисту прав членів кредитних спілок, у тому числі системи гарантування їх вкладів</i></p>	<p><i>Ні. Джерел та механізмів залучення дешевих і довгострокових фінансових ресурсів для КС, антикризових механізмів моніторингу фінансового стану, стабілізаційних механізмів та фондів, джерел рефінансування та механізмів гарантування вкладів членів не було створено</i></p>
<p><i>Концептуальна невизначеність на тривалу перспективу</i></p>	<p><i>Частково. Передбачено формування 3-х рівневої саморегулюючої системи, але вона не була впроваджена</i></p>
<p><i>Не адаптованість законодавства України, що регулює ринок кооперативного кредитування, до законодавства Європейського Союзу</i></p>	<p><i>Ні. Нічого не зроблено для створення європейської моделі кооперативних банків</i></p>
<p><i>Наявність у кредитному портфелі кредитних спілок переважної кількості коротко-строкових кредитів, пов'язаних, як правило, з придбанням товарів тривалого вжитку</i></p>	<p><i>Ні. Не були запроваджені механізми диверсифікації активів кредитних спілок для зниження ризиків</i></p>
<p><i>Функціонування на ринку кооперативного кредитування значної кількості кредитних спілок, що не дотримуються у своїй діяльності основоположних принципів міжнародного кооперативного руху та вимог щодо захисту прав їх членів</i></p>	<p><i>Частково. Запроваджено диференціацію кредитних спілок, однак псевдоспілки (особливо з всеукраїнським статусом) встигли ошукати своїх вкладників</i></p>
<p><i>Низький рівень професійної діяльності і технічної оснащеності переважної більшості кредитних спілок</i></p>	<p><i>Частково. Обов'язкове підвищення кваліфікації фахівців КС має формальний характер</i></p>

Для удосконалення діяльності кредитних спілок, необхідно провести чимало додаткових досліджень для вирішення низки важливих питань: розробити основні положення нормативного документа, в якому буде представлений конкретний механізм ліквідації (реорганізації) відокремлених підрозділів, розробити порядок і методику здійснення процедури ідентифікації Нацкомфінпослуг осіб, що входять до органів управління кредитних спілок, до моменту внесення інформації про кредитну спілку в Державний реєстр фінансових установ, розглянути можливість запровадження обмежень щодо готівкових операцій кредитних спілок; враховуючи світовий досвід створити систему та порядок передання інформації про недобросовісних позичальників. Окрім того, потрібно приділити увагу спрощенню процедури проведення загальних зборів кредитних спілок та можливості запровадженню державного пруденційного нагляду [7].

До органів управління кредитної спілки належать загальні збори членів кредитної спілки, спостережна рада, ревізійна комісія, кредитний комітет та правління. Можливе створення й інших органів управління, але лише згідно рішення загальних зборів членів кредитної спілки. У Законі України «Про кредитні спілки» чітко регламентовано обов'язки усіх органів управління.

Здійснення належного контролю діяльності кредитних спілок є одним із ключових факторів їх фінансової стійкості та економічного розвитку. Формування систем зовнішнього та внутрішнього контролю та відповідного методичного забезпечення з урахуванням запитів управління, членів спілки, державних регуляторних органів, а також суспільства є актуальним як щодо окремої кредитної спілки, так і системи кредитної кооперації в Україні. Система контролю діяльності кредитних спілок, як однієї з важливих функцій управління, складається з основних елементів. Можна виділити (таблиця 3) суб'єкти, визначити об'єкти, а також окреслити коло завдань системи контролю в кредитних спілках [8].

Таблиця 3

Складові системи контролю кредитних спілок

<i>Елемент</i>	<i>Зміст</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
<i>Суб'єкти</i>	<i>органи державної влади, незалежні аудитори та аудиторські компанії, громадські контролери, служби внутрішнього контролю</i>
<i>Об'єкт</i>	<i>фінансові ресурси кредитних спілок</i>
<i>Підконтрольні суб'єкти</i>	<i>небанківські фінансові установи – кредитні спілки</i>
<i>Предмет</i>	<i>фінансові показники господарської діяльності кредитних спілок</i>

1	2
Завдання	<p><i>спостереження за функціонуванням; отримання об'єктивної інформації про законність діяльності; застосування заходів щодо попередження та усунення порушень законодавства; виявлення причини та умов, що сприяли порушенню правових норм; застосування заходів відповідальності до винних у порушенні</i></p>

Всі складові системи контролю у кредитних спілках, функціонуючи між собою, роблять його ефективним інструментом спостереження та управління.

В свою чергу, зазначені суб'єкти контролю можна поділити в залежності від видів контролю на суб'єкти, що здійснюють зовнішній контроль та суб'єкти, що здійснюють внутрішній контроль діяльності кредитних спілок, які представлені на рисунку 1.



Рис. 1 – Суб'єкти контролю

Отже, суб'єктами внутрішнього та зовнішнього контролю у кредитних спілках є:

- члени кредитної спілки (представники загальних зборів, спостережної ради),
- ревізійна комісія,
- структурний підрозділ внутрішнього контролю,
- відділ фінмоніторингу,
- незалежні аудитори,
- Нацкомфінпослуг,
- інші державні контролюючі органи в межах своєї компетенції згідно з чинним законодавством,
- об'єднана кредитна спілка, до якої може входити кредитна спілка.

Схематично організацію зовнішнього контролю діяльності кредитних спілок наведено на рисунку 2.

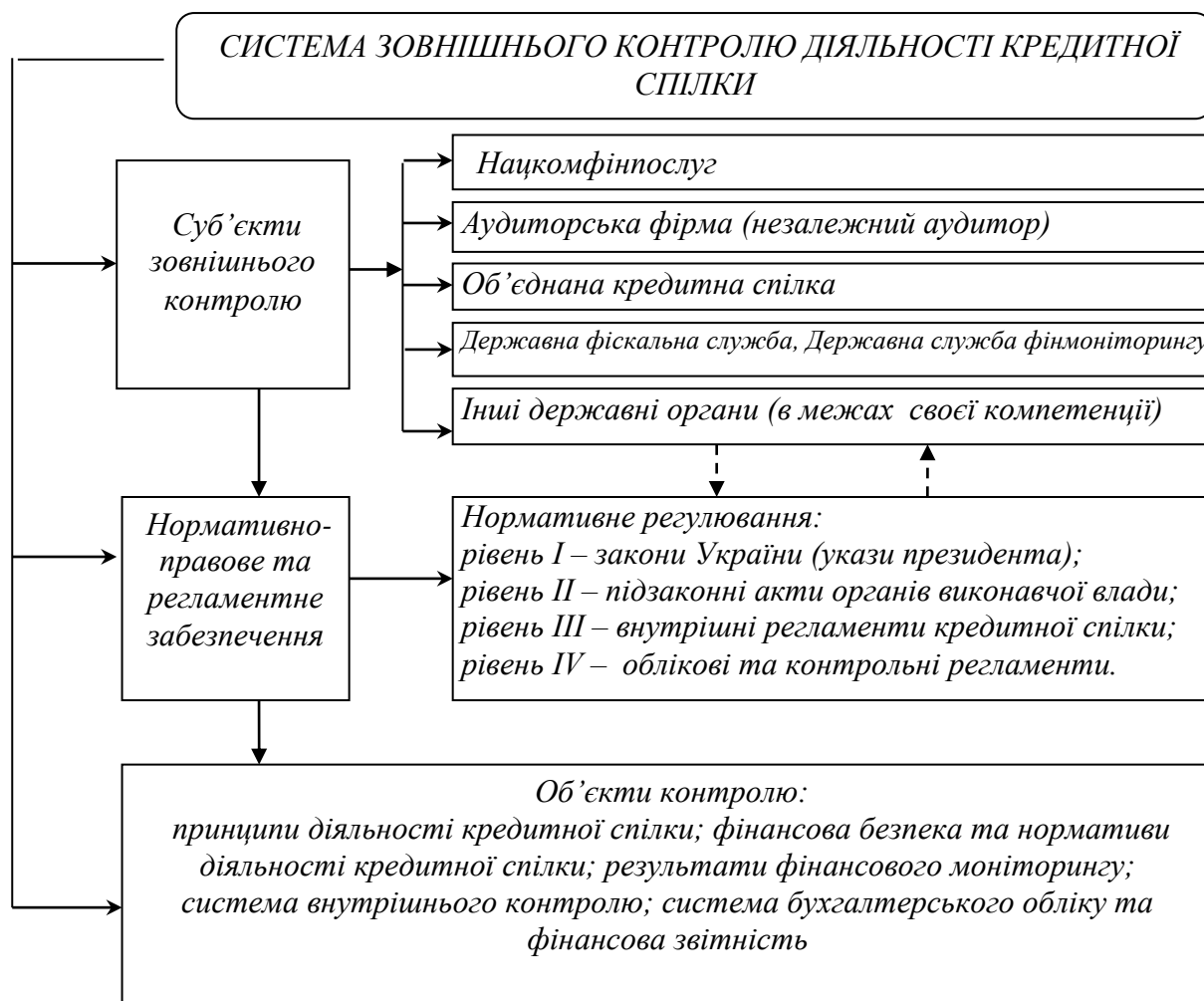


Рис. 2. Система зовнішнього контролю діяльності кредитних спілок

Регулювання діяльності на ринках небанківських фінансових послуг Нацкомфінпослуг проводить шляхом здійснення перевірок фінансових установ, а також – з використанням інструментарію пруденційного нагляду.

Контрольні повноваження Нацкомфінпослуг передбачають нагляд за дотриманням встановлених законодавством нормативів та інших вимог щодо діяльності кредитних спілок, перевірку достовірності фінансової звітності і звітних даних, заходів впливу (призупинення, анулювання ліцензій, приписи до виконання, накладання штрафних санкцій і т.п.).

Нацкомфінпослуг має такі повноваження при виявленні порушень в діяльності кредитних спілок :

- зобов'язати порушника вжити заходів для усунення порушення;
- тимчасово зупиняти або анулювати ліцензію на право здійснення діяльності з надання фінансових послуг;
- накладати штрафи;
- вимагати скликання позачергових зборів учасників;
- відсторонювати керівництво від управління;
- анулювати реєстрацію кредитної спілки як фінансової установи.

Також зовнішніми суб'єктами контролю є аудиторські фірми та

незалежні аудитори. Кредитні спілки зобов'язані щорічно оприлюднювати свою фінансову звітність та звітні дані, підтверджені аудиторським висновком. Зовнішній аудит є важливою складовою забезпечення розкриття кредитними спілками достовірної та доречної інформації, прозорості їх діяльності.

Головною метою зовнішнього незалежного аудиту фінансової звітності небанківських фінансових установ, з точки зору дотримання суспільних інтересів, зокрема задоволення інформаційних потреб їх реальних і потенційних членів, є підвищення рівня довіри користувачів до фінансової звітності кредитних спілок, і, як наслідок, підвищення рівня довіри до механізмів їх функціонування в цілому. Загальними цілями аудиту, відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, є можливість аудитора висловити думку, щодо того чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах згідно із застосованою концептуальною основою фінансової звітності. Організаційно-методичні підходи до аудиту фінансової звітності кредитної спілки окреслені також Методичними рекомендаціями щодо проведення аудиту фінансової звітності кредитних спілок відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, затверджені рішенням Аудиторської палати України від 01.11.2012 р. № 260/6 [9].

При дослідженні систем контролю у кредитних спілках слід визначити його прийоми та способи. Контроль у кредитних спілках, за аналогією до інших суб'єктів господарювання, здійснюється за допомогою прийомів фактичного та документального контролю.

Беручи до уваги особливості функціонування кредитних спілок, використання багатьох прийомів фактичного контролю є неможливим, крім таких прийомів, як дослідження операцій на місці та отримання письмових пояснень і довідок. Таким чином, досить широко застосовуються прийоми документального контролю: нормативно-правову, формальну, арифметичну, експертну, логічну, хронологічну та зустрічну перевірки.

Найчастіше суб'єкти зовнішнього контролю застосовують такі прийоми документального контролю, як нормативно-правова перевірка, арифметична та взаємна перевірки (таблиці 4).

Таблиця 4

Підходи до проведення контролю у кредитних спілках зовнішніми суб'єктами

Суб'єкти зовнішнього контролю	Методи контролю	Прийоми і способи контролю	Джерела інформації
1	2	3	4
Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України	Планові та позапланові виїзні та безвиїзні перевірки, комплексні та тематичні перевірки	Нормативно-правова, арифметична, хронологічна та взаємна перевірка	Установчі документи, первинні документи, реєстри обліку, звітність

продовження таблиці 4

1	2	3	4
Національна комісія	Планові та позапланові	Нормативно-правова	Установчі документи
що здійснює регулювання у сфері фінансових послуг України	виїзні та безвиїзні перевірки, комплексні та тематичні перевірки	арифметична, хронологічна та взаємна перевірка	первинні документи, реєстри обліку, звітність
Державна комісія з фінансового моніторингу	Планові та позапланові виїзні та безвиїзні перевірки	Нормативно-правова, арифметична, взаємна, зустрічна, хронологічна перевірка	Первинні документи, реєстри обліку, звітність
Державна фіскальна служба України	Планові та позапланові виїзні та безвиїзні перевірки	Нормативно-правова, арифметична, взаємна, формальна та зустрічна перевірка	Первинні документи, реєстри обліку, звітність, податкові документи
Пенсійний фонд України	Планові та позапланові перевірки	Арифметична, взаємна та формальна перевірка	Соціальна звітність
Органи прокуратури	Перевірки у разі потреби	Нормативно-правова, взаємна, арифметична та зустрічна перевірка	Установчі документи, первинні документи, реєстри обліку, звітність, податкові документи
Громадський контроль	–	Нормативно-правова та арифметична перевірка	Фінансова звітність та звітні дані

Отже, зовнішній контроль діяльності кредитних спілок здійснюють Нацкомфінпослуг, інші державні органи в межах визначених законами повноважень, незалежні аудитори (аудиторські фірми). Нацкомфінпослуг забезпечує безперервний пруденційний нагляд за діяльністю кредитних спілок: регулює та контролює дотримання порядку їх створення та діяльності, здійснює контроль дотримання законодавства, застосовує заходи впливу. Особливістю проведення аудиту кредитних спілок є те, що Нацкомфінпослуг надає таке право виключно суб'єктам аудиторської діяльності, включеним до спеціального реєстру, що має забезпечити фахове здійснення аудиту кредитних спілок. Для посилення зовнішнього контролю насамперед необхідним є надання пріоритетності його об'єкту щодо дотримання принципів кооперації, визначених у Законі України "Про кредитні спілки".

Важливе значення має належна якість державного і незалежного видів контролю, які покликані надати достовірну інформацію, необхідну користувачеві фінансових послуг для прийняття рішень. Її доступність можливо забезпечити впровадженням єдиного реєстру інформації про діяльність кредитних спілок на платформі офіційного сайту Нацкомфінпослуг.

Створення служби внутрішнього контролю передбачено законодавством для кредитних спілок та дозволяє підвищити ефективність

управління.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю кредитної спілки здійснює Ревізійна комісія, яка звітує і відповідальна перед Загальними зборами членів кредитної спілки. Склад членів Ревізійної комісії має бути чисельністю не менше трьох осіб, які працюють на громадських засадах, обирають Загальні збори [10].

Аналізуючи організаційну структуру управління кредитних спілок, повноваження та завдання структурних підрозділів щодо проведення контролю, можна зробити певні висновки:

По-перше - внутрішній контроль діяльності кредитних спілок, певною мірою, здійснюють усі управлінські структурні підрозділи.

По-друге - у структурі управління кредитних спілок виділяють два органи (підрозділи), функції яких полягають виключно у здійсненні внутрішнього контролю – Ревізійну комісію та Службу внутрішнього аудиту.

Беручи до уваги досвід діяльності українських кредитних спілок, така організація системи внутрішнього контролю є неефективною, особливо враховуючи виявлені численні шахрайства управлінського персоналу. Така ситуація зумовлена, такими причинами:

1) неналежний рівень Служби внутрішнього аудиту. Вона безпосередньо підпорядкована Спостережній раді, яка хоч і є наглядовим органом, однак фактично здійснює контроль і координацію діяльності кредитних спілок;

2) невідповідний рівень компетентності членів Ревізійної комісії.

Досвід організації системи внутрішнього контролю в публічних компаніях прогнозує створення в їх системах управління органів і структурних підрозділів, відповідальних за проведення контролю [11]:

Аудиторський комітет – орган контролю в складі Ради директорів, який здійснює нагляд за функціонуванням системи внутрішнього контролю. Він його склад формується виключно з незалежних директорів, що забезпечує високий рівень незалежності контролю.

Служба внутрішнього аудиту – підрозділ, який безпосередньо підпорядкований і підзвітний Аудиторському комітету. Саме за допомогою Служби внутрішнього аудиту Аудиторський комітет проводить функцію нагляду та оцінює ефективності функціонування системи внутрішнього контролю.

Централізований підрозділ з внутрішнього контролю – підрозділ, підпорядкований виконавчому органу управління, який здійснює впровадження системи внутрішнього контролю, документування тощо.

Така форма організації системи внутрішнього контролю дає змогу досягнути необхідного рівня його ефективності.

Слід виділити основні об'єкти внутрішнього контролю: принципи кредитної кооперації, фінансова безпека і нормативи їх діяльності, результати фінансового моніторингу, система бухгалтерського обліку (див. рис. 3).



Рис. 3. Система внутрішнього контролю у кредитних спілках

Побудована таким чином система внутрішнього контролю має забезпечити належний рівень його якості за всіма вищезазначеними об'єктами.

Але, внутрішній контроль буде досить ефективним тільки за умови активної участі членів кредитної спілки у його організації. Правління кредитної спілки, яка створена з метою вчинення шахрайства, не має намірів формування дієвої системи контролю та відкритого доступу до будь-якої додаткової інформації про діяльність спілки. Тому оцінка системи внутрішнього контролю може бути індикатором для визначення справжньої мети кредитної спілки. В свою чергу, відкритий доступ до інформації, до результатів перевірок та інших показників, які дають можливість дати достовірну оцінку фінансового стану кредитних спілок, підвищить довіру суспільства до них.

Внутрішній контроль в системі управління кредитною спілкою в тому стані, в якому перебуває сьогодні, не відповідає інформаційним потребам управління і не забезпечує адекватних прямих і зворотних зв'язків у системі управління. Це пов'язано з першу чергу з тим, що у кредитних

спілках не існує механізму оцінки ефективності системи внутрішнього контролю й відповідно дана система функціонує опосередковано, тобто не відповідає сучасним потребам у якісних фінансових послугах, і, як наслідок, не трансформується відповідно до внутрішніх та зовнішніх запитів суспільства.

Таким чином, невирішеною проблемою до теперішнього часу залишається механізм оцінки ефективності внутрішнього контролю діяльності кредитних спілок в Україні.

Отже таким чином, можна зробити висновки, що в Україні ще не створена повноцінна система контролю кредитної кооперації. Недосконалість законодавчого регулювання діяльності кредитних спілок, світова фінансова криза зумовили наявність суттєвих економічних проблем у цьому секторі. Саме тому контроль набуває особливого значення щодо їх виявлення та усунення. Необхідно законодавчо впровадити дієвий процес моніторингу державою фінансового стану кредитних спілок і своєчасне реагування на їх проблеми.

Теоретично кредитні спілки мають всі підстави стати потужними конкурентами банків у боротьбі за вільні грошові капітали, що саме по собі має позитивне значення, тому що конкуренція завжди викликає появу широкого асортименту послуг, знижується їх вартість, а також з'являється більше свободи вибору у користувачів фінансових послуг.

Оприлюднення інформації про результати зовнішнього і внутрішнього контролю кредитних спілок та проведення їх рейтингової оцінки регуляторними органами сприятиме підвищенню довіри суспільства до установ системи кредитної кооперації і підвищенню ефективності контролю і управління такими установами.

Список використаних джерел:

1. Бойчук В. Кредитні спілки очікують на зміни [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://realist.online/article/kreditni-spilki-ochikuyut-zmin/index.html>.
2. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 р. № 2908-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2908>.
3. Публічний звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
4. Акімов О. О. Діяльність кредитних спілок та їх роль у соціально-економічному розвитку України / О. О. Акімов, Л. О. Першко // Ефективність державного управління. - 2014. - Вип. 41. - С. 270-276. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2014_41_34
5. Лист ДФС від 29.06.2017 № 891/6/99-99-15-02-02-15/ПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/72267.html>.
6. Гаркуша О. В. Про удосконалення національної моделі законодавчої бази кредитної кооперації України / О. В. Гаркуша // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. - 2014. - № 5. - С. 20-24. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2014_5_5
7. Тахтай О. В. Кредитні спілки: історія виникнення та сучасний розвиток / О. В.

- Тахтай // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. - 2016. - № 4. - С. 110-119. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvknuvs_2016_4_13
8. Біляченко О. Л. Особливості контролю доходів кредитних спілок в Україні / О. Л. Біляченко, В. С. Здреник // Фінансовий простір. - 2015. - № 2. - С. 152-158. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_19
9. Методичні рекомендації щодо проведення аудиту фінансової звітності кредитних спілок відповідно до Міжнародних стандартів аудиту: рішення Аудиторської палати України від 01.11.2012 № 260/6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN79800.html
10. Мохняк В. С. Організація системи внутрішнього контролю в кредитних спілках/ В. С. Мохняк, В. І. Бачинський // Бізнес Інформ. - 2013. - № 1. - С. 258-261. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_1_59
11. Дослідження практики внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю в Україні: опитування українських компаній і банків про стан внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю / Звіт Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com/UA/uk/Home>
12. Штиль І. В. Удосконалення інституціональних основ діяльності кредитних спілок в Україні / І. В. Штиль // Наукові праці НДФІ. - 2014. - Вип. 1. - С. 116-125. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2014_1_14

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ З ВИКОРИСТАННЯМ НОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Голячук Н.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться на основі фінансової звітності. Такий аналіз допомагає виявити позитивні та негативні тенденції, дати узагальнену оцінку можливостей підприємства функціонувати у майбутньому та розраховуватися за своїми боргами.

Для аналізу фінансового стану лісогосподарських підприємств пропонуємо використати методику, розроблену Івахненком С.В. [1]. За названою методикою необхідно розрахувати наступні показники:

1. Коефіцієнт покриття

$$K_n = \frac{\phi.1p.1195}{\phi.1p.1695}; \quad (1)$$

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності

$$K_{шл} = \frac{\phi.1p.(1125+1135+1130+1145+1155+1160+1165+1190)}{\phi.1p.1695}; \quad (2)$$

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності

$$K_{ал} = \frac{\phi.1p.(1160+1165)}{\phi.1p.1695}; \quad (3)$$

4. Коефіцієнт автономії

$$K_a = \frac{\phi.1p.(1495+1595+1665)}{\phi.1p.1900}; \quad (4)$$

5. Коефіцієнт фінансової стабільності

$$K_{\phi c} = \frac{\phi.1p.1495}{\phi.1p.1695}; \quad (5)$$

6. Коефіцієнт зовнішньої заборгованості

$$K_z = \frac{\phi.1p.(1510+1600)}{\phi.1p.1495}; \quad (6)$$

7. Коефіцієнт оборотності активів

$$K_{oa} = \frac{\phi.2p.2000}{\phi.1p.(1300поч.року+1300кінецьроку) \div 2}; \quad (7)$$

8. Коефіцієнт фондівдачі

$$K_{\phi} = \frac{\phi.2p.2000}{\phi.1p.(1095поч.року+1095кінецьроку) \div 2}; \quad (8)$$

9. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів

$$K_{шл} = \frac{\phi.1p.(1101+1102+1103+1104)}{\phi.1p.1695}; \quad (9)$$

10. Тривалість погашення дебіторської заборгованості в днях

$$K_{\partial z} = \frac{\phi.1p.(1125+1145+1155)}{\phi.2p.2000} \cdot 360; \quad (10)$$

11.Тривалість погашення кредиторської заборгованості в днях

$$K_{кз} = \frac{\phi.1p.1615}{\phi.2p.2050} \cdot 360; \quad (11)$$

12.Рентабельність залученого капіталу

$$P_{зк} = \frac{\phi.2p.2290}{\phi.1p.(1495поч.року+1495кінецьроку) \div 2}; \quad (12)$$

13.Рентабельність активів

$$P_a = \frac{\phi.2p.2090}{\phi.1p.(1300поч.року+1300кінецьроку) \div 2}; \quad (13)$$

14.Рентабельність продажу

$$P_n = \frac{\phi.2p.2090}{\phi.2p.2000}; \quad (14)$$

15.Чиста рентабельність підприємства

$$P_{ч} = \frac{\phi.2p.2350}{\phi.2p.2000}; \quad (15)$$

Після розрахунку названих показників використовується певний алгоритм дій, де кожному обчисленому показнику та визначеній тенденції присвоюють певну кількість балів на основі граничних значень показників, визначених у методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій (табл. 1).

Таблиця 1

Інтегральна оцінка підприємства за балами [1]

Показник фінансового стану підприємства	Бал	Значення показника
1	2	3
Показники ліквідності підприємства		
Коефіцієнт покриття, граничне значення 2	9	K>2 і зростає
	6	K>2 і зменшується
	3	K<2 і зростає
	0	K<2 і зменшується
Коефіцієнт швидкої ліквідності, граничне значення 1	9	K>1 і зростає
	6	K>1 і зменшується
	3	K<1 і зростає
	0	K<1 і зменшується
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, граничне значення 0,2	9	K>0,2 і зростає
	6	K>0,2 і зменшується
	3	K<0,2 і зростає

продовження таблиці 1

	0	$K < 0,2$ і зменшується
Показники фінансової стійкості		
Коефіцієнт автономії, граничне значення 0,5	9	$K > 0,5$ і зростає
	6	$K > 0,5$ і зменшується
	3	$K < 0,5$ і зростає
	0	$K < 0,5$ і зменшується
Коефіцієнт фінансової стабільності, граничне значення 1	9	$K > 1$ і зростає
	6	$K > 1$ і зменшується
	3	$K < 1$ і зростає
	0	$K < 1$ і зменшується
Коефіцієнт зовнішньої заборгованості, граничне значення 0,5	9	$K > 0,5$ і зростає
	6	$K > 0,5$ і зменшується
	3	$K < 0,5$ і зростає
	0	$K < 0,5$ і зменшується
Показники ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів, граничне значення 2	9	$K > 2$ і зростає
	6	$K > 2$ і зменшується
	3	$K < 2$ і зростає
	0	$K < 2$ і зменшується
Коефіцієнт фондівдачі, граничне значення 12	9	$K > 12$ і зростає
	6	$K > 12$ і зменшується
	3	$K < 12$ і зростає
	0	$K < 12$ і зменшується
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, граничне значення 12	9	$K > 12$ і зростає
	6	$K > 12$ і зменшується
	3	$K < 12$ і зростає
	0	$K < 12$ і зменшується
Тривалість погашення дебіторської заборгованості, граничне значення 30	9	$K < 30$ і зменшується
	6	$K < 30$ і зростає
	3	$K > 30$ і зменшується
	0	$K > 30$ і зростає
Тривалість погашення кредиторської заборгованості, граничне значення 30	9	$K < 30$ і зменшується
	6	$K < 30$ і зростає
	3	$K > 30$ і зменшується
	0	$K > 30$ і зростає
Показники рентабельності підприємства		
Рентабельність залученого капіталу, граничне значення 10%	9	$K > 10\%$ і зростає
	6	$K > 10\%$ і зменшується
	3	$K < 10\%$ і зростає
	0	$K < 10\%$ і зменшується
Рентабельність активів, граничне значення 10%	9	$K > 10\%$ і зростає
	6	$K > 10\%$ і зменшується
	3	$K < 10\%$ і зростає
	0	$K < 10\%$ і зменшується
Рентабельність продажу, граничне значення 10%	9	$K > 10\%$ і зростає
	6	$K > 10\%$ і зменшується
	3	$K < 10\%$ і зростає
	0	$K < 10\%$ і зменшується
Чиста рентабельність підприємства, граничне значення 10%	9	$K > 10\%$ і зростає
	6	$K > 10\%$ і зменшується
	3	$K < 10\%$ і зростає
	0	$K < 10\%$ і зменшується

На основі суми цих балів визначається загальний фінансовий стан підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Результати аналізу фінансового стану підприємства [1]

Сума балів	Значення
1	2
>120	Фінансовий стан підприємства дуже стабільний. Підприємство має достатню кількість високоліквідних активів, є фінансово незалежним, має високу оборотність активів і хороші показники рентабельності
73—120	Фінансовий стан загалом стабільний, проте потребує покращення. Доцільно звернути увагу на проблемні показники, оцінити їх важливість для підприємства
25—72	Фінансове становище підприємства погане, основні показники не відповідають граничним значенням. Наявні тенденції погіршення фінансового стану
0—24	Негативна оцінка фінансового стану підприємства. Є великий ризик банкрутства

Записаний алгоритм дій мовою програмування з використанням електронних таблиць Excel, дозволяє оцінювати фінансовий стан підприємства автоматично (табл. 3). В формулах здійснюється посилання на дані фінансової звітності «Баланс» - (Баланс!) і «Звіт про фінансові результати» - (Звіт!), які розміщені на окремому листі електронних таблиць. Значення показника в таблиці розраховується за формулою: Баланс!D49/Баланс!D100, яка означає, що для розрахунку коефіцієнта покриття і з форми «Баланс» взято дані з комірки D49 (усього за розділом 2, актив, рядок 1195) і поділено на дані з комірки D100 (усього за розділом 3, пасив, рядок 1695). У стовпчику «Бали» занесені формули, які порівнюють отриманий результат, для першого року дослідження (стовпчик 2: С), з гранично допустимими нормами кожного окремо взятого показника, і в залежності від зростання такого показника чи зменшення в порівнянні з розрахованим показником за наступний рік (стовпчик 3: D), дозволяють автоматично визначити інтегральну оцінку за балами.

На основі розрахованих показників програма автоматично дає оцінку фінансового стану підприємства, що значно полегшує громіздке завдання.

Таблиця 3

Програма аналізу фінансового стану підприємства

Показник фінансового стану п-ва	Розраховані коефіцієнти		Бали
	Перший рік	Другий рік	
1	2	3	4
A	C	D	E
Коефіцієнт покриття	=Баланс!D49/ Баланс!D100	=Баланс!E49/ Баланс!E100	=ЕСЛИ(C3>=2;ЕСЛИ(C3<D3;9;6); ЕСЛИ(C3<2;ЕСЛИ(C3<D3;3;0)))
Коефіцієнт швидкої ліквідності	=(Баланс!D35+ Баланс!D46 +Баланс!D48)/ Баланс!D100	=(Баланс!E35+ Баланс!E46+ Баланс!E48)/ Баланс!E100	=ЕСЛИ(C4>=1;ЕСЛИ(C4<D4;9;6); ЕСЛИ(C4<1;ЕСЛИ(C4<D4;3;0)))
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	=Баланс!D46/ Баланс!D100	=Баланс!E46/ Баланс!E100	=ЕСЛИ(C5>0,2;ЕСЛИ(C5<D5;9;6); ЕСЛИ(C5<0,2;ЕСЛИ(C5<D5;3;0)))

продовження таблиці 3

1	2	3	4
Коефіцієнт автономії	=Баланс!D68/ Баланс!D104	=Баланс!E68/ Баланс!E104	=ЕСЛИ(C6>=0,5;ЕСЛИ(C6<D6;9;6); ЕСЛИ(C6<0,5;ЕСЛИ(C6<D6;3;0)))
Коефіцієнт фінансової стабільності	=Баланс!D68/ Баланс!D100	=Баланс!E68/ Баланс!E100	=ЕСЛИ(C7>=1;ЕСЛИ(C7<D7;9;6); ЕСЛИ(C7<1;ЕСЛИ(C7<D7;3;0)))
Коефіцієнт зовнішньої заборгованості	(Баланс!D79+ Баланс!D87)/ Баланс!D68	(Баланс!E79+ Баланс!E87)/ Баланс!E68	=ЕСЛИ(C8>=0,5;ЕСЛИ(C8<D8;9;6); ЕСЛИ(C8<0,5;ЕСЛИ(C8<D8;3;0)))
Коефіцієнт оборотності активів	= Звіт!D24/ (Баланс!C104+ Баланс!D104)/2	= Звіт!C24 /(Баланс!D104+ Баланс!E104)/2	=ЕСЛИ(C9>=2;ЕСЛИ(C9<D9;9;6); ЕСЛИ(C9<2;ЕСЛИ(C9<D9;3;0)))
Коефіцієнт фондодідачі	= Звіт!D24/ (Баланс!C23+ Баланс!D23)/2	= Звіт!C24 /(Баланс!D23+ Баланс!E23)/2	=ЕСЛИ(C10>=12;ЕСЛИ(C10<D10;9;6); ЕСЛИ(C10<12;ЕСЛИ(C10<D10;3;0)))
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	=(Баланс!D28+ Баланс!D31)/ Баланс!D100	=(Баланс!E28+ Баланс!E31)/ Баланс!E100	=ЕСЛИ(C11>=12;ЕСЛИ(C11<D11;9;6); ЕСЛИ(C11<12;ЕСЛИ(C11<D11;3;0)))
Тривалість погашення дебіторської заборгованості	=Баланс!D35/ Звіт!D24*360	=Баланс!E35/ Звіт!C24*360	=ЕСЛИ(C12>=30;ЕСЛИ(C12<D12;9;6); ЕСЛИ(C12<30;ЕСЛИ(C12<D12;3;0)))
Тривалість погашення кредиторської заборгованості	=Баланс!D90/ Звіт!D25*360	=Баланс!E90/ Звіт!C25 *360	=ЕСЛИ(C13>=30;ЕСЛИ(C13<D13;9;6); ЕСЛИ(C13<30;ЕСЛИ(C13<D13;3;0)))
Рентабельність залученого капіталу	= Звіт!D45/ (Баланс!C68+ Баланс!D68)/2	= Звіт!C45 /(Баланс!D68+ Баланс!E68)/2	=ЕСЛИ(C14>=10%;ЕСЛИ(C14<D14;9;6); ЕСЛИ(C14<10%;ЕСЛИ(C14<D14;3;0)))
Рентабельність активів	= Звіт!D45/ (Баланс!C53+ Баланс!D53)/2	= Звіт!C45 /(Баланс!D53+ Баланс!E53)/2	=ЕСЛИ(C15>=10%;ЕСЛИ(C15<D15;9;6); ЕСЛИ(C15<10%;ЕСЛИ(C15<D15;3;0)))
Рентабельність продажу	= Звіт!D45/ Звіт!D24	= Звіт!C45 / Звіт!C24	=ЕСЛИ(C16>=10%;ЕСЛИ(C16<D16;9;6); ЕСЛИ(C16<10%;ЕСЛИ(C16<D16;3;0)))
Чиста рентабельність підприємства	= Звіт!D50/ Звіт!D24	= Звіт!C50 / Звіт!C24	=ЕСЛИ(C17>=10%;ЕСЛИ(C17<D17;9;6); ЕСЛИ(C17<10%;ЕСЛИ(C17<D17;3;0)))
РАЗОМ			=СУММ(E3:E17)
Висновки	ЕСЛИ(E18<=24; «Негативна оцінка фінансового стану підприємства. Є великий ризик банкрутства»; ЕСЛИ(E18<=72; «Фінансовий стан загалом стабільний, проте потребує покращення. Доцільно звернути увагу на проблемні показники, оцінити їх важливість для підприємства»; ЕСЛИ(E18<=120; «Фінансовий стан підприємства стабільний, проте потребує певного поліпшення. Слід приділити увагу проблемним місцям, окремо оцінити їх важливість для підприємства»; ЕСЛИ(E18>=120; «Фінансовий стан підприємства стабільний. Підприємство має достатню кількість висококваліфікованих активів, є фінансово незалежним, має високу оборотність активів і хороші показники рентабельності.»))))		

*Власна розробка, на основі [2]

Використовуючи запропоновану методику визначення фінансового стану підприємства проведемо розрахунки фінансового стану лісгосподарських підприємств Волинської обл., зокрема ДП «Володимир-Волинське ЛГ», ДП «Городоцьке ЛГ», ДП «Камінь-Каширське ЛГ», використовуючи фінансову звітність названих підприємств.

Оскільки за вказаною методикою необхідно розрахувати показники, використовуючи дані фінансової звітності за два роки, візьмемо 2014 і 2015 роки. Але ускладним свою роботу, провівши аналіз фінансового стану підприємств за 2001 і 2002 роки, і подивимось, яким чином змінились показники діяльності підприємств за останні 14 років. Розрахунки подані в табл. 4, 5, 6.

Почнемо аналіз таблиці з кінця. Результати розрахунків показують, що фінансовий стан ДП «В-Волинське ЛГ» за останні 14 років значно покращився. Якщо на початку 2000 років у лісгоспі основні фінансові показники не відповідали граничним значення, то в 2015 році фінансовий стан підприємства став стабільним. Бальна оцінка показників зростає з 48 одиниць у 2002 році до 84 одиниць у 2015 році. Далі охарактеризуємо зміну бальних оцінок, а не самих коефіцієнтів по показниках фінансового стану підприємства.

Таблиця 4

Фінансові показники діяльності ДП «В-Волинське ЛГ»

Показник фінансового стану підприємства	Розраховані коефіцієнти		Бали	...	Розраховані коефіцієнти		Бали
	2001	2002			2014	2015	
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт покриття	5,62	3,57	6		2,25	3,87	9
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,73	0,33	0		0,26	0,70	3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,01	3		0,02	0,33	3
Коефіцієнт автономії	1,12	0,78	6		0,70	0,84	9
Коефіцієнт фінансової стабільності	5,42	3,34	6		1,45	3,58	9
Коефіцієнт зовнішньої заборгованості	0,09	0,06	0		0,00	0,00	0
Коефіцієнт оборотності активів	0,19	0,20	3		0,55	0,70	3
Коефіцієнт фондівдачі	0,24	0,26	3		0,71	0,94	3
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	0,74	0,68	0		0,43	0,77	3
Тривалість погашення дебіторської заборгованості	53,20	29,32	3		13,88	9,48	9
Тривалість погашення кредиторської заборгованості	65,71	64,86	3		44,63	17,61	3

продовження таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельність залученого капіталу	0,13	0,42	3		23,39	37,15	9
Рентабельність активів	4,19	5,37	3		11,59	21,82	9
Рентабельність продажу	23,91	15,05	6		20,95	31,14	9
Чиста рентабельність підприємства	0,56	1,58	3		1,06	10,77	3
РАЗОМ	х	х	48		х	х	84
Висновки	Фінансове становище підприємства погане, основні показники не відповідають граничним значенням. Найвні тенденції погіршення фінансового стану.				Фінансовий стан загалом стабільний, проте потребує покращення. Доцільно звернути увагу на проблемні показники, оцінити їх важливість для підприємства.		

Коефіцієнт покриття підприємства значно перевищує граничну норму. Але якщо на початку 2000 років він мав досить велике значення і зменшувався, за що отримав оцінку – 6, то до 2015 року він з майже нормативного значення зріс і отримав 9 балів. Коефіцієнт швидкої ліквідності на початку століття зменшувався, то зараз почав зростати і отримав 3 бали. Коефіцієнт абсолютної ліквідності тільки у 2015 році перевищив гранично допустиму норму показника 0,2 і отримав за це 3 бали.

Бальна оцінка показників фінансової стійкості «В-Волинського лісового господарства» змінилася за рахунок збільшення балів за зміну коефіцієнтів автономії та фінансової стабільності з 6 до 9. Коефіцієнт зовнішньої заборгованості на початку розрахунків був досить незначним, а нині взагалі дорівнює нулю, це значить, що підприємство немає заборгованості по довгострокових кредитах.

Серед бальних оцінок показників ділової активності зазнали змін бали коефіцієнта оборотності виробничих запасів, який з 0 виріс до 3 балів, та тривалості погашення дебіторської заборгованості – показник зріс з 3 балів до 9. Тривалість погашення дебіторської заборгованості в 2015 році складає 10 днів при нормативному показнику – 30 днів. Це означає, що гроші отримані від покупців швидше обертаються вкладаються у виробництво. Тривалість погашення дебіторської заборгованості в абсолютних показниках теж значно знизилось: від 64 днів у 2001 році до 18 днів в 2015 році, але на зміну балів це не вплинуло, оскільки в 2014 році період погашення кредиторської заборгованості становив 45 днів, що значно вище нормативного показника.

Далі перейдемо до визначення балів за показники рентабельності підприємства. В визначення балів за зміною цих показників відбулися значні зміни. Значне зростання показників рентабельності залученого капіталу та рентабельності активів збільшили бальні оцінки з 3 до 9 балів.

Рентабельність продажів зростає з 6 до 9 балів. І тільки чиста рентабельність підприємства залишилась на рівні 3 балів, хоча при цьому показник в 2015 році зріс до 10,77% у порівнянні з 2014 роком, де він був на рівні 1,06%. Збільшення цього показника свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства,

Фінансові показники діяльності ДП «Городоцьке лісове господарство» та їх бальні оцінки подані в табл. 5.

Таблиця 5

Фінансові показники діяльності ДП «Городоцьке ЛГ»

Показник фінансового стану підприємства	Розраховані коефіцієнти		Бали	...	Розраховані коефіцієнти		Бали
	2001	2002			2014	2015	
Коефіцієнт покриття	1,06	0,70	0		3,61	5,93	9
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,46	0,18	0		2,48	8,87	9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,00	0		1,99	7,90	9
Коефіцієнт автономії	0,68	0,61	6		0,90	0,97	9
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,14	1,57	6		3,67	11,84	9
Коефіцієнт зовнішньої заборгованості	0,04	0,15	3		0,00	0,00	0
Коефіцієнт оборотності активів	0,17	0,18	3		0,65	0,56	0
Коефіцієнт фондівдачі	0,32	0,23	0		1,08	1,32	3
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	0,60	0,39	0		0,71	1,59	3
Тривалість погашення дебіторської заборгованості	66,32	41,82	3		8,27	4,68	9
Тривалість погашення кредиторської заборгованості	55,58	102,56	0		3,96	4,21	6
Рентабельність залученого капіталу	0,02	0,03	3		8,76	24,59	3
Рентабельність активів	0,48	3,15	3		22,94	27,16	9
Рентабельність продажу	2,84	17,21	3		36,31	45,95	9
Чиста рентабельність підприємства	0,07	0,12	3		5,98	25,44	3
РАЗОМ	х	х	33		х	х	90
Висновки	Фінансове становище підприємства погане, основні показники не відповідають граничним значенням. Наявні тенденції погіршення фінансового стану.				Фінансовий стан загалом стабільний, проте потребує покращення. Доцільно звернути увагу на проблемні показники, оцінити їх важливість для підприємства		

Ліквідність підприємства - це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань. Вже з перших рядків табл. 5 бачимо, що показники ліквідності підприємства в 2001-2002 роках були настільки низькими, що їх бальна оцінка

дорівнювала нулю. За наступні 15 років ситуація з показниками ліквідності кардинально змінилася. В 2014-2015 роках показники значно перевищили нормативні значення і як результат отримали 9 балів за всіма позиціями.

Умовою й гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно в стані «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури, і не опинитися на краю банкрутства. Коефіцієнти автономії та фінансової стабільності ДП «Городоцьке ЛГ» за досліджуваний період значно зросли, і як результат, отримали по 9 балів. Коефіцієнт зовнішньої заборгованості підприємства дорівнює нулю, отже, підприємство не має кредитів і не залежить від зовнішніх інвесторів.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Серед бальних оцінок показників ділової активності зміни відбулися за всіма позиціями. Коефіцієнт оборотності активів має низьке значення на протязі всього досліджуваного періоду. Але якщо в 2001-2002 роках він був досить низьким, але мав тенденцію до зростання і отримав 3 бали, то в 2014-2015 роках в розрахунковому значенні він збільшився, але оскільки, знизився в 2015 році в порівнянні з 2014 роком, то отримав 0 балів. Коефіцієнт фондівдачі та коефіцієнт оборотності запасів досить низькі як на початку століття, так і в 2015 році, хоча за останній рік їх значення збільшилось, що дозволило отримати 3 бали. Тривалість погашення як дебіторської так і кредиторської заборгованості на підприємстві зменшилось із 60 днів в 2001 році до 5 днів у 2015 році. Це значить, що фінансовий стан підприємства значно покращився і розрахуватись за своїми боргами підприємства можуть на протязі короткого терміну часу.

Всі показники рентабельності підприємства значно зросли, хоча у бальній оцінці рентабельність залученого капіталу та чиста рентабельність залишились на рівні 3 балів.

Отже, в цілому фінансовий стан державного підприємства «Городоцьке лісове господарство» значно покращився в порівнянні з попереднім періодом дослідження, але при цьому доцільно звернути увагу на проблемні показники, оцінити їх важливість для розвитку підприємства та прийняти виважені управлінські рішення для їх зростання.

Далі проаналізуємо фінансові показники розвитку ДП «Камінь-Каширське ЛГ» та їх оцінку за балами. Серед трьох підприємств лісового господарства ДП «Камінь-Каширське ЛГ» мало найнижчий підсумковий бал як у 2001-2002 роках – 30 балів, так і в 2014-2015 роках – всього 78 балів. Підприємство в своїй господарській діяльності із поганої оцінки фінансового стану (за шкалою 25-72 бали) перейшло до стабільної (більше 73 балів), але ця стабільність не достатньо стійка.

Коефіцієнти ліквідності підприємства зросли за досліджуваний період але при цьому отримали лише по 3 бали кожний. Звичайно, збільшитись із нуля балів до трьох, це є позитивним моментом, але не достатнім для стабільного розвитку.

Фінансова стабільність підприємства - це його надійно-гарантована платоспроможність. Коефіцієнт автономії збільшився і отримав у 2015 році 9 балів, а отже підприємство має достатньо власних коштів, щоб вчасно погасити зобов'язання. При цьому бальна оцінка коефіцієнта фінансової стабільності знизилась за досліджуваний період з 6 балів до 3.

Стабільність фінансового стану підприємства обумовлена значною мірою його діловою активністю. Ділова активність ДП «Камінь-Каширське ЛГ» значно змінилась у 2014-2015 роках у порівнянні з попереднім періодом за показниками тривалості погашення дебіторської і кредиторської заборгованості, оцінка яких виросла до 9 балів.

Таблиця 6

Фінансові показники діяльності ДП «Камінь-Каширське ЛГ»

Показник фінансового стану підприємства	Розраховані коефіцієнти		Бали	...	Розраховані коефіцієнти		Бали
	2000	2001			2014	2015	
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт покриття	0,86	0,69	0		1,83	2,68	3
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,47	0,40	0		0,41	0,90	3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,00	0		0,10	0,35	3
Коефіцієнт автономії	0,58	0,52	6		0,66	0,80	9
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,32	1,07	6		0,82	2,63	3
Коефіцієнт зовнішньої заборгованості	0,05	0,11	3		0,76	0,00	6
Коефіцієнт оборотності активів	0,25	0,29	3		0,86	0,92	3
Коефіцієнт фондоддачі	0,37	0,44	3		1,07	1,33	3
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	0,40	0,29	0		0,20	0,53	3
Тривалість погашення дебіторської заборгованості	46,30	66,47	0		11,21	11,08	9
Тривалість погашення кредиторської заборгованості	121,98	95,06	3		23,48	15,52	9
Рентабельність залученого капіталу	4,58	0,21	0		8,50	28,54	3
Рентабельність активів	6,44	5,25	0		21,74	32,73	9
Рентабельність продажу	26,06	18,13	6		25,15	35,40	9
Чиста рентабельність підприємства	9,86	0,04	0		1,82	13,49	3
РАЗОМ	x	x	30		x	x	78

1	2	3	4
Висновки	Фінансове становище підприємства погане, основні показники не відповідають граничним значенням. Наявні тенденції погіршення фінансового стану.		Фінансовий стан загалом стабільний, проте потребує покращення. Доцільно звернути увагу на проблемні показники, оцінити їх важливість для підприємства.

Показники рентабельності в цілому по підприємству значно зросли, але найвищий бал отримали тільки рентабельність активів та продажів.

Отже, керівництву підприємства необхідно докласти максимум зусиль для налагодження стабільної роботи підприємства та покращення його фінансового стану.

Провівши дослідження фінансового стану підприємств лісового господарства Волинської області, можемо зробити висновки, що запропонована методика бальної оцінки значно полегшує розрахунки коефіцієнтів, дозволяє порівнювати їх з попереднім значення, дозволяє виявити показники, які не відповідають нормативним. Результатом проведеної оцінки фінансового стану підприємства є рекомендації керівництву щодо усунення виявлених недоліків, покращення проблемних показників та досягнення стабільності.

Список використаної літератури

1. Івахненко С.В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології. – К.:Знання, 2005.- 286с.
2. Волинське обласне управління лісового та мисливського господарства. Фінансова звітність. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://lis.volyn.ua>.

ОЦІНКА МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ВІДПОВІДНО ДО НП(С)БО ТА МСФЗ

Жураковська І.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Чудовець В.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Успішна діяльність суб'єктів господарювання в ринкових умовах вимагає прийняття оптимальних рішень на основі якісної та достовірної інформації про активи, власний капітал та зобов'язання, яка наведена у фінансовій звітності. При цьому важливим є формування інформації не лише по класичним об'єктам обліку, але й по нетипових, до яких можна віднести забезпечення та резерви.

Створення резервів та забезпечень є важливим інструментом управління підприємством, за допомогою якого можна регулювати величину фінансових результатів, собівартості продукції, нейтралізувати

комерційні ризики за рахунок внутрішніх засобів, підвищити економічну безпеку тощо.

Дослідження актуальних питань формування та обліку резервів і забезпечень, їх документального, організаційного та методичного забезпечення знайшли своє відображення у працях таких вчених, як Гавриленко В.А., Демська Ю.В., Лоханова Н.О., Нашкерська Г.В., Панченко О.М., Пархомчук О.О., Петренко Н.І., Попова В.Д., Терещенко В.С.Топоровська А.М. та інших.

Водночас на сьогодні постає проблема недостатнього методичного забезпечення обліку забезпечень та резервів, в тому числі із врахуванням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності і, як наслідок, ігнорування необхідності їх створення на підприємствах.

Забезпечення майбутніх витрат та платежів створюються з метою рівномірного включення в поточні витрати звітного періоду, рівномірно включаються в собівартість реалізованої продукції, використовуються за цільовим призначенням. Непередбачені зобов'язання розкриваються як інформаційні повідомлення про ймовірне зменшення економічних вигод у результаті минулих подій, що можливо оцінити [16, с. 206].

На українських підприємствах питома вага всіх забезпечень у структурі капіталу становить всього близько 1 % [18]. У крупних німецьких компаніях залишки на відповідних фондах сягають 15 % валюти балансу і нерідко перевищують величину статутного капіталу [1]. Це пояснюється особливостями німецької пенсійної системи, значну роль в якій відіграють саме підприємства-роботодавці, що, в свою чергу, стимулюється податковим законодавством (частина відрахувань у відповідні фонди виводиться з-під оподаткування).

Практика діяльності вітчизняних підприємств показує, що більшість підприємств не виконує вимоги міжнародних стандартів обліку і звітності щодо обов'язкового створення забезпечень. Згідно п.6 МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [7], суб'єкт господарювання, фінансова звітність якого відповідає МСФЗ, має чітко та без будь-яких обмежень зазначити таку відповідність у примітках. Не можна характеризувати фінансову звітність як таку, що відповідає МСФЗ, якщо вона не відповідає усім вимогам МСФЗ.

В пункті 20 цього ж стандарту вказується, що якщо суб'єкт господарювання відхиляється від вимоги МСФЗ він повинен розкривати таку інформацію:

а) той факт, що, за висновком управлінського персоналу, фінансова звітність справедливо подає фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання;

б) той факт, що він дотримувався всіх застосовуваних МСФЗ, окрім відхилення від певної вимоги для досягнення достовірного подання;

в) назву МСФЗ, від вимог якого відхилився суб'єкт господарювання, характер відхилення, у тому числі підхід, якого вимагав би цей МСФЗ, причину, через яку такий підхід був би настільки оманливий за цих

обставин, що суперечив би меті фінансової звітності, зазначеній у Концептуальній основі, та прийнятий підхід;

г) за кожний поданий період – фінансовий вплив відхилення на кожну статтю у фінансовій звітності, яку слід було б подати відповідно до вимоги.

Тому можна стверджувати, що звітність не відповідає міжнародним стандартам.

Нами проаналізовано фінансову звітність загального призначення, яка оприлюднюється акціонерними товариствами Волинської області і розміщена на сайті smida.gov.ua. За даними сайту у Волинській області налічується 417 акціонерних товариств, з них по 144 взагалі відсутні будь-які дані, 67 – подавали останні дані до 2009 року Решта 206 підприємств за вимогою законодавства у фінансовій звітності за 2015 рік відмітили, що звітність складена у відповідності до міжнародних стандартів фінансової звітності. Наша вибірка по Волинській області становить 100%, так як за даними Головного управління статистики у Волинській області на 1.02.2017 року налічувалось 206 акціонерних товариств [3].

Результати вивчення звітності на сайті smida.gov.ua показали, що тільки у 30 підприємств у звітності згадується про забезпечення, в основному в примітках. Розкриття інформації про забезпечення в обліковій політиці та примітках акціонерних товариств Волинської області наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Розкриття в обліковій політиці та примітках акціонерних товариств Волинської області інформації про забезпечення

№ з/п	Підприємство	Інформація про забезпечення, яка міститься в обліковій політиці та примітках до фінансової звітності
1	2	3
1	ПАТ «Волиньобленерго»	Товариство створює забезпечення на виплату відпусток працівника
2	ПАТ «Завод апаратури зв'язку «Іскра»	Резервування коштів на забезпечення не здійснюється
3	ПАТ «Луцькпластмас»	У фінансовій звітності не відображене забезпечення на виплату відпусток працівникам
4	ПАТ «Електротермометрія»	Здійснюється резервування коштів на забезпечення оплати відпусток
5	ВАТ «Виробниче об'єднання «Рожищесільмаш» (остання звітність 2008 року)	Резервування коштів на забезпечення не здійснюється
6	ПАТ «Гнідавський цукровий завод»	Всі штатні працівники підлягають пенсійному забезпеченню. Створено резерв для забезпечення оплати відпусток. Сума забезпечення нараховується щорічно в розмірі 6% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам

1	2	3
7	ВАН «Володимир-Волинський цукровий завод» (остання звітність 2009 року)	Резервування коштів на забезпечення не здійснюється
8	ПАТ «Луцьк Фудз»	Резервування коштів на забезпечення не здійснюється
9	ВАН «Володимир-Волинський хлібозавод» (остання звітність 2008 року)	Товариство не створює забезпечення на виплату відпусток працівникам
10	ВАН «Конза» (остання звітність 2008 року)	Здійснюється резервування коштів на забезпечення оплати відпусток
11	ПАТ «Луцький пивзавод»	Товариство не створює забезпечення на виплату відпусток працівникам. Компанії, керуючись власною оцінкою і внутрішніми професійними консультаціями, вважає, що Компанія не зазнає суттєвих збитків у результаті можливих судових позовів, а тому резерв у фінансовій звітності не створювався
12	ПАТ «Рожищенський сирзавод»	Товариство створює забезпечення на виплату відпусток працівникам
13	ВАН «Волиньбудсервіс» (остання звітність 2010 року)	Резервування коштів на забезпечення не здійснюється
14	ПАТ «Ковельська ПМК-62»	Резерви визнаються, коли у Товариства є поточне зобов'язання, що виникло в результаті минулих подій, для погашення якого, ймовірно, потрібне вибуття ресурсів, що втілюють економічні вигоди, і при цьому можна здійснити достовірну оцінку даного зобов'язання
15	ВАН «Маневицький райагропостач» (остання звітність 2009 року)	Товариство не створює забезпечення на виплату відпусток працівникам
16	ВАН «Ківерціспецісмаш» (остання звітність 2009 року)	Товариство не створює забезпечення на виплату відпусток працівникам
17	ПАТ «ВГП»	Створюється резерв коштів на виплати відпускових працівникам в розмірі 8,3 відсотка фактично нарахованого фонду оплати праці збільшену на суму єдиного соціального внеску
18	ПАТ «Волиньгаз»	Витрати з пенсійного забезпечення за програмою з фіксованими виплатами визначаються з використанням актуарних оцінок. Компанія несе зобов'язання одноразової виплати пенсійного забезпечення працівникам з тривалим стажем, а також бонусів з нагоди ювілеїв
19	ПАТ «Спектр»	Компанія не створює забезпечення на виплату відпусток працівникам, оскільки вважає їх вплив несуттєвим на фінансову звітність

продовження таблиці 1

1	2	3
20	ПАТ «Ковельське шляхово-будівельне управління №63»	Товариством створено резерв для забезпечення оплати відпусток. Сума забезпечення нараховується щомісяця в розмірі 8% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам. В кінці кожного року проводиться інвентаризація невикористаних відпусток та розміру резерву для забезпечення оплати відпусток і, при необхідності, проводиться коригування розміру резерву для забезпечення оплати відпусток
21	ПАТ «Турійське ремонтно-транспортне підприємство»	Товариством створено резерв для забезпечення оплати відпусток. Сума забезпечення нарахована в розмірі 7,5% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам. В кінці року проводиться інвентаризація невикористаних відпусток та розміру резерву для забезпечення оплати відпусток і, при необхідності, проводиться коригування розміру резерву для забезпечення оплати відпусток
22	ВАТ «Сільгоспенерго» (остання звітність 2009 року)	Підприємство не резервує кошти на забезпечення оплати відпусток, додаткове пенсійне забезпечення гарантійних зобов'язань, інших витрат та платежів
23	ВАТ «Володимир-Волинське автотранспортне підприємство-10762» (остання звітність 2008 року)	Товариство не створює забезпечення для відшкодування наступних операційних витрат на виплату відпусток працівникам
24	ПАТ «Горохівське АТП 10764»	Товариство створює забезпечення на виплату відпусток працівникам
25	ПАТ «Луга»	Товариством створено резерв для забезпечення оплати відпусток. Сума забезпечення нараховується щомісяця в розмірі 8.33% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам. В кінці кожного року проводиться інвентаризація невикористаних відпусток та розміру резерву для забезпечення оплати відпусток і, при необхідності, проводиться коригування розміру резерву для забезпечення оплати відпусток
26	ВАТ «Любешівагрохім» (остання звітність 2009 року)	Підприємство не резервує кошти на забезпечення оплати відпусток, додаткове пенсійне забезпечення гарантійних зобов'язань, інших витрат та платежів
27	ПАТ «Луцький завод комунального устаткування»	Створює забезпечення наступних виплат відпусток персоналу. Товариство не має ніяких інших пенсійних програм, крім державної пенсійної системи України
28	ПАТ «Теремно хліб»	Компанія нараховує резерв коштів на забезпечення оплати відпусток у розмірі 10,39 % нарахованого фонду оплати праці помісячно
29	ПАТ «Енко»	Товариство створює забезпечення на виплату відпусток працівникам

продовження таблиці 1

1	2	3
30	ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536»	Товариством створено резерв для забезпечення оплати відпусток. Сума забезпечення нараховується щомісяця в розмірі 11,3% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам. В кінці кожного року проводиться інвентаризація невикористаних відпусток та розміру резерву для забезпечення оплати відпусток і, при необхідності, проводиться коригування розміру резерву для забезпечення оплати відпусток

Дані про розкриття забезпечень узагальнено в таблиці 2. Результати свідчать, що з 206 діючих підприємств про забезпечення у своїй звітності зазначили тільки 20, причому шість з них вказали, що на підприємстві ніякі забезпечення не створюються.

Таблиця 2

**Аналіз видів створених забезпечень акціонерними товариствами
Волинської області**

№ з/п	Підприємство	Не створюються забезпечення	Резерв відпусток	Пенсійне забезпечення
1	2	3	4	5
1	ПАТ «Волиньобленерго»		+	
2	ПАТ «Завод апаратури зв'язку «Іскра»	+		
3	ПАТ «Луцькпластмас»	+		
4	ПАТ «Електротермометрія»		+	
5	ПАТ «Гнідавський цукровий завод»		+	+
6	ПАТ «Луцьк Фудз»	+		
7	ПАТ «Луцький пивзавод»	+		
8	ПАТ «Рожищенський сирзавод»		+	
9	ПАТ «Ковельська ПМК-62»	+		
10	ПАТ «ВГП»		+	
11	ПАТ «Волиньгаз»			+
12	ПАТ «Спектр»	+		
13	ПАТ «Ковельське шляхово-будівельне управління №63»		+	
14	ПАТ «Турійське ремонтно-транспортне підприємство»		+	
15	ПАТ «Горохівське АТП 10764»		+	
16	ПАТ «Луга»		+	
17	ПАТ «Луцький завод комунального устаткування»		+	
18	ПАТ «Геремно хліб»		+	
19	ПАТ «Енко»		+	
20	ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536»		+	
	Всього	6	13	2

Як видно з таблиці 2, найпоширенішим видом забезпечень у звітності акціонерних товариств Волинської області є забезпечення на виплату

відпустки. 13 підприємств з 207 існуючих нараховують резерв відпусток у відповідності з вимогами МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [8], так як суб'єкт господарювання визнає зобов'язання перед працівниками в майбутньому виплатити їм кошти на відпустку. Два підприємства нараховують пенсійні забезпечення для своїх працівників (рис. 1).

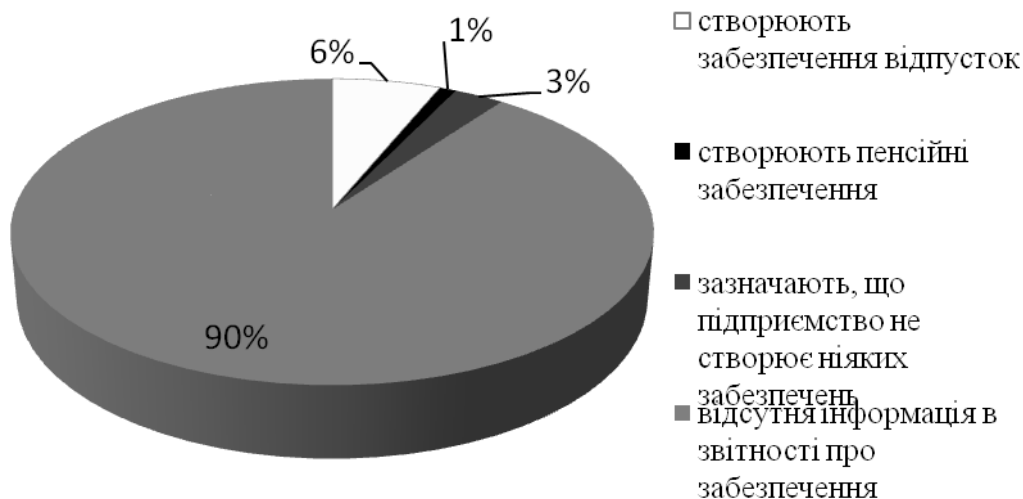


Рис. 1 – Відображення забезпечень у фінансовій звітності акціонерних товариств Волинської області

При цьому пунктом 2.1. Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства [6] розпорядчий документ про облікову політику підприємства визначає, серед іншого перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів.

Відповідно до пункту 2.11. залежно від визначеності терміну та оцінки зобов'язань можуть бути виділені забезпечення. Забезпеченням вважається зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу. Забезпечення створюються для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на:

- виплату відпусток працівникам;
- додаткове пенсійне забезпечення;
- виконання гарантійних зобов'язань;
- реструктуризацію, виконання зобов'язань при припиненні діяльності;
- виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів;
- забезпечення на передбачену законодавством рекультивацию порушених земель тощо.

Суми створених забезпечень визнаються витратами (за винятком суми забезпечення, що включається до первісної вартості основних засобів відповідно до Положення (стандарту) 7). Підприємству забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства. Забезпечення використовується для відшкодування лише тих витрат, для покриття яких воно було створено.

Погоджуємося з думкою Попової В.Д. [16, 205], що відображення в бухгалтерському обліку і звітності фактів господарського життя з невизначеними наслідками в українській практиці є не особливо прийнятним через необхідність застосування для їх розрахунку прогнозованої фінансової інформації, що потребує суб'єктивної оцінки.

Нами проаналізовано механізм формування забезпечень виходячи з наступної його структури (рис. 2).

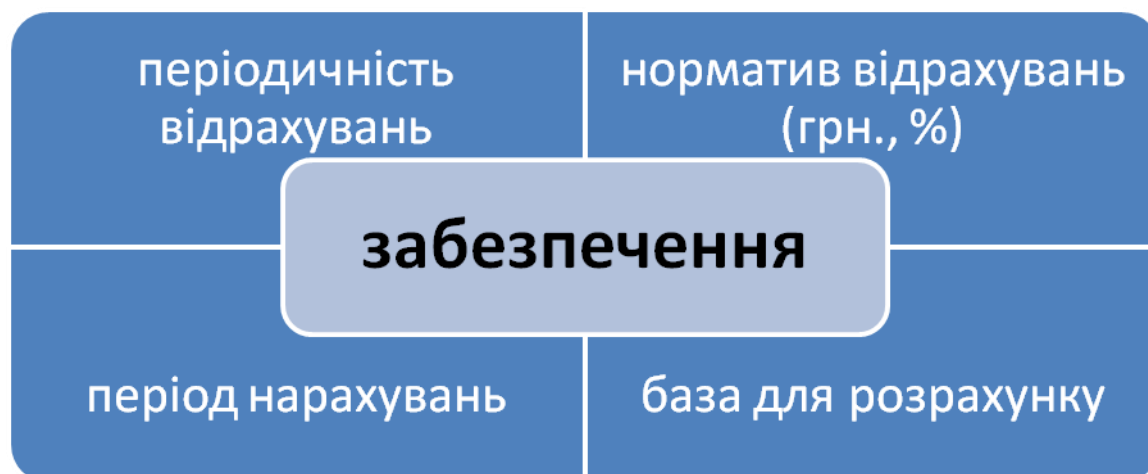


Рис. 2 – Механізм формування забезпечень

Під періодичністю відрахувань розуміється скільки разів за звітний період буде здійснюватися відрахування до фонду забезпечень майбутніх витрат та платежів. Під нормативом відрахувань розуміється показник у % чи стала сума, згідно якого здійснюється відрахування. Під періодом розуміється термін часу, протягом якого буде нараховуватись резерв майбутніх витрат. База для розрахунку забезпечення визначається шляхом оцінки зобов'язань, на які нараховується забезпечення.

Дослідження механізму обчислення забезпечення відпусток акціонерними товариствами Волинської області наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Методика обчислення забезпечення відпусток акціонерними товариствами Волинської області

Назва підприємства	Періодичність відрахувань	Норматив відрахувань	База для розрахунку	Період нарахувань
1	2	3	4	5
ПАТ «Гнідавський цукровий завод»	щомісяця	6%	фактично нарахована заробітна плата працівникам	не обмежується
ПАТ «ВГП»	щомісяця	8,3%	Фактичний фонд оплати праці	не обмежується
ПАТ «Ковельське шляхово-будівельне управління №63»	щомісяця	8%	фактично нарахована заробітна плата працівникам	не обмежується

продовження таблиці 3

1	2	3	4	5
ПАТ «Турійське ремонтно-транспортне підприємство»	щомісяця	7,5%	фактично нарахована заробітна плата працівникам	не обмежується
ПАТ «Луга»	щомісяця	8,33%	фактично нарахована заробітна плата працівникам	не обмежується
ПАТ «Теремно хліб»	щомісяця	10,39	Фактичний фонд оплати праці	не обмежується
ПАТ «Луцьксантехмонт аж №536»	щомісяця	11,3%	фактично нарахована заробітна плата працівникам	не обмежується

Відповідно до МСФЗ, якщо підприємство згідно договорів (наприклад трудових чи купівлі-продажу) понесе в майбутньому витрати (наприклад відпускі, чи допомога при виході на пенсію, чи відновлення території після виконання якихось робіт), воно зобов'язане створювати забезпечення для нівелювання впливу цих виплат на фінансовий стан в проміжній звітності. Адже забезпечення це є зобов'язання, про яке вже відомо сьогодні, але точна його сума та час погашення будуть встановлені пізніше. Виходячи з тверджень МСБО 37, якщо на підприємстві штат працівників є суттєвим і переважна більшість виходить у відпуску влітку – забезпечення є обов'язковим.

До впровадження в практику акціонерних товариств обов'язкового складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ, у вітчизняній практиці для оцінки забезпечень бухгалтери використовували Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» (П(С)БО 11)[14]. В табл. 4 наведено порівняння міжнародних та вітчизняних критеріїв визнання в обліку всіх забезпечень майбутніх витрат і платежів.

Таблиця 4

Критерії визнання забезпечень згідно з П(С)БО 11 і МСБО 37

Ознака порівняння	П(С)БО 11	МСБО 37
	Забезпечення створюється:	Забезпечення слід визнавати тільки коли:
1	2	3
Визнання забезпечення	при виникненні внаслідок минулих подій зобов'язання;	підприємство має поточне юридичне або конструктивне зобов'язання як результат минулої події;
	погашення зобов'язання ймовірно призведе до зменшення ресурсів;	для погашення зобов'язання буде необхідно здійснення платежу;
	оцінка зобов'язання може бути розрахункова визначена.	сума зобов'язання може бути достовірно визначена.

1	2	3
Види забезпечення	для відшкодування витрат на: – виплату відпусток працівникам; – додаткове пенсійне забезпечення; – виконання гарантійних зобов'язань; – реструктуризацію, виконання зобов'язань при припиненні діяльності; – виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо.	Не наводяться

Проаналізувавши таблицю, робимо наступні висновки:

- український стандарт не уточнює, для виконання якого (юридичного або конструктивного) зобов'язання формується забезпечення;

- останньою умовою є визначення величини забезпечення шляхом розрахунків за П(С)БО 11 і достовірна оцінка за МСБО. Тобто вимога міжнародного стандарту є більш жорсткою відносно надійності оцінки величини створюваного резерву. Треба відзначити, що в обох стандартах не вказано, за якої конкретно величини ймовірності здійснення платежу необхідно визнавати забезпечення в обліку;

- МСБО 37 не містить переліку забезпечень, які необхідно створити, а лише вимоги до їх формування.

Самі критерії формування забезпечень в МСБО 37 потребують детального вивчення і класифікації зобов'язань підприємства. Жоден нормативний акт в цивільному законодавстві не містить роз'яснення «конструктивного зобов'язання». В російському перекладі це ж зобов'язання має назву «конклюдентне», в англійському «constructive obligation». Попередні дослідження показують, що ці види зобов'язань, на які нараховуються забезпечення, стосуються тільки міжнародних стандартів і пов'язати їх з угодами (договорами) на підприємстві по термінології дуже складно на практиці. Тому дуже часто всі види забезпечень, які вимагає МСБО 37, на підприємстві не створюються.

Згідно Концептуальної основи слід розрізняти: контрактні зобов'язання, зобов'язання згідно законодавчих вимог, існуючі зобов'язання, майбутні зобов'язання (табл. 5). Правильність їх обліку та класифікації впливає на відображення умовних зобов'язань та забезпечень у фінансовій звітності. З перерахованої класифікації тільки існуючі зобов'язання відповідають традиційному поділу на поточні та непоточні. Ця ж класифікація продовжує розвиватися у МСБО 37. Її доповнено такими видами зобов'язань як конструктивне та умовне.

Таблиця 5

Класифікація зобов'язань згідно Концептуальної основи та МСБО 37

№ з/п	Вид зобов'язань	Характеристика
1	Контрактні зобов'язання	Кредиторська заборгованість за отримані товари та послуги.
2	Зобов'язання згідно законодавчих вимог	Суб'єкт господарювання вирішує змінити політику і виправити недоліки своєї продукції, які виявилися після закінчення гарантійного строку, суми очікуваних витрат щодо вже реалізованих товарів вважатимуться зобов'язанням
3	Існуючі (реальні) зобов'язання	Виникають у результаті минулих операцій або інших минулих подій. Поділяються на поточні та непоточні
4	Майбутні зобов'язання	Рішення суб'єкта господарювання придбати активи в майбутньому коли суб'єкт господарювання укладає невідмовну угоду придбати актив
5	Юридичне зобов'язання (узагальнює контрактне і зобов'язання згідно законодавчих вимог)	Зобов'язання, яке виникає внаслідок: а) контракту (внаслідок його явних чи неявних умов); б) законодавства, або в) іншої дії закону
6	Конструктивне зобов'язання	Це зобов'язання, яке є наслідком дій суб'єкта господарювання, коли: а) суб'єкт господарювання вказав іншим сторонам, що він візьме на себе певну відповідальність згідно з порядком, установленим його минулою практикою, опублікованими політиками чи достатньо конкретно поточною заявою; б) як наслідок, суб'єкт господарювання створив обґрунтоване очікування у інших сторін, що він виконає ці зобов'язання
7	Умовне зобов'язання	Це: а) можливе зобов'язання, яке виникає внаслідок минулих подій і існування якого підтвердиться лише після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, не повністю контрольованих суб'єктом господарювання, або б) існуюче зобов'язання, яке виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки: і) немає ймовірності, що вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення зобов'язання, або іі) суму зобов'язання не можна оцінити достатньо достовірно

В МСБО 37 в українському перекладі під конструктивним зобов'язанням розуміють зобов'язання, яке є наслідком дій суб'єкта господарювання, коли він вказав іншим сторонам, що візьме на себе певну

відповідальність згідно з порядком, установленим його минулою практикою, опублікованими політиками чи достатньо конкретною поточною заявою або призвів до виникнення очікування у інших сторін, що він виконає ці зобов'язання.

При зверненні до оригінального тексту стандартів стає зрозуміло, що конструктивне зобов'язання пов'язане в першу чергу не з вимогами діючих нормативних актів і господарських договорів, а зі специфікою звичайної діяльності організації, наприклад, зобов'язання по здійсненню природоохоронних заходів або рекультивації земель і т.д.

Проаналізуємо найтипівіші види забезпечень в табл. 6.

Таблиця 6

Типові види забезпечень

№ з/п	Назва забезпечення	Призначення	Характеристика механізму нарахування	Порядок формування згідно П(С)БО 11 «Зобов'язання»
1	2	3	4	5
1	Забезпечення виплат за невідпрацьований час (забезпечення виплат відпусток та ін.)	Створюється з метою рівномірного включення майбутніх витрат на виплату відпусток до витрат звітного періоду (наприклад, місяця)	Величина резерву визначається як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і процента, обчисленого як відношення річної прогнозованої суми на оплату відпусток до загального бюджету оплати праці.	П.14. П(С)БО 11, П. 7 П(С)БО 26 «Виплати працівникам» Визначається щомісяця як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і відсотка, обчисленого як відношення річної планової суми на оплату відпусток до загального планового фонду оплати праці з урахуванням відповідної суми відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.
2	Додаткове пенсійне забезпечення	Створюється для виплат грошових компенсацій у разі непрацездатності, інвалідності, смерті чи старості.	Величина резерву визначається як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і визначеного підприємством відсотка відрахувань	П.13. П(С)БО 11 є згадування про вид, порядок розрахунку не наводиться

3	Забезпечення гарантійних зобов'язань	Створюється торгівельними підприємствами для виконання гарантійних зобов'язань протягом терміну гарантії у разі виявлення дефектів або фальсифікації товарів протягом гарантійного терміну експлуатації.	Величина резерву встановлюється, виходячи з рівня гарантійних замін, установленого підприємством на основі прогнозних оцінок. Під час створення забезпечень під гарантійні зобов'язання зазвичай використовують статистику гарантійних випадків щодо суми всіх потенційних гарантійних зобов'язань. Сума резерву гарантійних зобов'язань завжди оцінна. Для оцінки резерву використовують статистику подій в попередні періоди. Формула їх розрахунку [1]: $R = \sum_{i=1}^n (Q \times P \times C)$ де $i = 1 \dots n$ - згруповані статистичні події виявлення дефекту; Q - обсяг випуску за період в штуках; P - ймовірність дефекту в і-тій групі; C - витрати на усунення дефекту в і-тій групі.	П.13. П(С)БО 11, є згадування про вид, порядок розрахунку не наводиться. Забезпечення створюються для відшкодування подальших (майбутніх) операційних витрат для виконання гарантійних зобов'язань.
4	Забезпечення обтяжливих контрактів	Обтяжливий договір – це договір, виконання якого вимагає витрат, що перевищують очікувані вигоди.	Сума зобов'язання по незавершеному договором визначається як мінімальна з оцінок (а) чистого збитку при нормальному	П. 15 П(С)БО 11. Оцінюється в сумі неминучих витрат, пов'язаних з його виконанням. Сума неминучих витрат, пов'язаних з

			завершенні договору і (б) витрат на компенсацію, неустойку і т. п. при завершенні договору [8].	виконанням обтяжливого контракту, визначається за найменшою з двох величин: витрат на виконання контракту або витрат на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту. Витрати на виконання обтяжливого контракту оцінюються за різницею між витратами на його виконання і доходами (втратами) від виконання іншого контракту, укладеного з метою мінімізації втрат від виконання обтяжливого контракту.
5	Забезпечення реструктуризації	Реструктуризація пов'язана з припиненням окремих видів діяльності, скороченням персоналу, ліквідацією застарілого обладнання і виробничих майданчиків.	Формування та визнання резерву на реструктуризацію вимагає наявності плану реструктуризації, а також того, щоб компанія створила обґрунтовані очікування виконання цього плану. Для цього необхідно почати виконувати план і довести інформацію до всіх зацікавлених сторін [8].	П. 16 П(С)БО 11. Сума забезпечення визначається за обліковою оцінкою ресурсів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), необхідних для погашення відповідного зобов'язання, на дату балансу. Забезпечення для відшкодування витрат на реструктуризацію визначається за сумою прямих витрат, які не пов'язані з діяльністю підприємства, що

				тривас. Забезпечення довгострокових зобов'язань визнаються у сумі їх теперішньої вартості
--	--	--	--	---

Згідно листа Міністерства фінансів від 23.01.2014 р. №31-08410-07-10/1550 Міжнародні стандарти фінансової звітності містять норми, аналогічні національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку стосовно створення забезпечення для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат. Однак, крім наведених в таблиці 6 забезпечень, МСБО 10 «Події після звітного періоду» вказується на необхідність створення забезпечень по судових позовах. Якщо в судовій справі достовірно відомо, що суб'єкт господарювання матиме заборгованість на кінець звітного періоду, слід створити відповідне забезпечення. Здебільшого створюється для виплат в результаті програшу судових позовів.

Таким чином, підприємства в разі наявності відповідних зобов'язань повинні створювати наступні забезпечення:

- забезпечення виплат за невідпрацьований час (забезпечення виплат відпусток та ін.);
- додаткове пенсійне забезпечення;
- забезпечення гарантійних зобов'язань;
- забезпечення обтяжливих контрактів;
- забезпечення реструктуризації;
- забезпечення судових позовів.

Зважаючи на значну кількість видів забезпечень на практиці виникає питання, коли їх слід створювати? В МСБО чіткої відповіді не дається. Оцінка майбутніх операцій, в даному випадку майбутнього платежу, є завжди приблизною.

В майбутньому можуть виникнути обставини, що не дозволять зробити платіж і їх треба врахувати вже сьогодні. Тому перед формуванням забезпечень слід оцінити ймовірність наступних платежів. Причому вся відповідальність за проведений аналіз, прогнозування і висловлювання професійного судження буде лежати на фахівцеві з МСФЗ або незалежному залученому експертові. Універсального методу обліку невизначеності, який міг би бути рекомендований у всіх ситуаціях, не існує.

Основна складність оцінки забезпечень полягає в тому, що необхідно професійне судження, щоб виявити ці події, оцінити ймовірність відтоку коштів і суму. Сума резерву визначається як найкраща оцінка витрат, необхідних для погашення зобов'язання станом на звітну дату. Якщо можливі кілька сценаріїв розвитку подій, то резерв оцінюється в сумі очікуваної вартості. Очікувана вартість - це статистична величина, яка

розраховується шляхом зважування всіх можливих результатів за коефіцієнтами ймовірності настання кожного з цих випадків.

Критична ситуація із формування забезпечень та резервів зумовлена проблемами відображення їх в бухгалтерському обліку.

До проблем відображення в бухгалтерському обліку резервів відносять проблеми:

- ідентифікації, що полягає в тому щоб вчасно ідентифікувати період, впродовж якого має бути зареєстрована операція, що зумовлює виникнення потреби щодо створення чи списання певного виду резерву;

- оцінки, оскільки більшість резервів має умовно-обліковий, регулятивний характер. Тому безпосередньо застосовувати до них принцип історичної собівартості чи методи визначення справедливої вартості неможливо;

- класифікації, що виявляється у неоднозначності визначення об'єкта бухгалтерського обліку згідно з економіко-правовою сутністю резервів [4, с.160].

На думку вчених, документування є безпосереднім супутником ідентифікації, класифікації та оцінки, оскільки їхні результати і є предметом документування. Тому без вирішення зазначених трьох облікових проблем щодо резервів їх первинний облік не буде повноцінним і ефективним.

На практиці для документування операцій зі створення забезпечень та резервів не застосовують типових документів, а здебільшого довільної форми довідки та розрахунки бухгалтерії, а також договори, накази, виписки банку, касові документи, відомості з нарахування заробітної плати, штатні розписи та ін. Саме тому виникає необхідність створення стандартних форм документів зі створення різних видів забезпечень та резервів із врахуванням методики, передбаченої національними та міжнародними стандартами фінансової звітності.

Пархомчук О.О. систематизував наступні напрямки дослідження проблем обліку резервів:

- необхідність формування резервів у бухгалтерському обліку;
- принципи обліку, що застосовуються при формуванні резервів;
- доведення необхідності резервування в бухгалтерському обліку;
- порядок відображення резервів у внутрішній звітності підприємства;

- формування резервів як методу захисту від ризиків;
- побудова облікової політики як засобу управління резервами підприємства;

- організаційні підходи щодо проведення аудиту резервів підприємства та інші [11, с.293].

Їх вивчення дало можливість виділити найбільш проблемні питання щодо обліку резервів:

- 1) відсутність єдності тлумачення категорії “резерви” та її класифікації;

- 2) недосконалість механізму відображення резервів у внутрішній звітності підприємства;
- 3) недосконалість системи формування резервів як методу захисту від ризиків;
- 4) відсутність побудови ефективної облікової політики як засобу управління резервами підприємства;
- 5) недосконалість організаційних підходів щодо проведення аудиту резервів підприємства;
- 6) необхідність покриття облікових резервів реальними активами [11, с.295].

Дослідження практики господарської діяльності в Україні виявляє також проблеми обліку окремих видів забезпечень та резервів. Так актуальним питанням є розробка методики обліку винагорода, зарахованої у вигляді бонусів, нарахованих за програмами лояльності торговельних підприємств.

Проте, планом рахунків бухгалтерського обліку не передбачено окремого рахунку для обліку резерву бонусів. Основною проблемою формування та обліку резерву бонусів на торговельних підприємствах є неможливість визначення суми бонусів, яка буде використана клієнтами та незатребувана частка бонусів [17, с.318].

Іншим важливим видом забезпечень є формування резерву на оплату відпусток, створення яких передбачено міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку.

У Листі Міністерства фінансів України «Щодо створення підприємствами забезпечення на виплату відпусток працівникам» від 09.06.2006 р. № 31-3400020-25/12321 зазначено, що норма, що встановлена п. 7 П(С)БО 26 «Виплати працівника» та п. 13 П(С)БО 11 «Зобов'язання» є імперативною для застосування підприємства. При цьому постає звична проблема при обліку забезпечень – необхідність застосування суб'єктивних прогнозних (планових) показників з оплати праці, відсутність належного документального забезпечення та єдиної методики обліку.

Проведена оцінка методики обліку забезпечень дозволила виділити основні проблеми – ігнорування управлінським персоналом, невідповідність міжнародних та національних стандартів, відсутність належного документального забезпечення та довести необхідність подальших наукових досліджень для удосконалення методики обліку забезпечень з врахуванням міжнародних стандартів фінансової звітності, що б включала облік усіх їх видів.

Список використаних джерел:

1. Perridon L. Finanzwirtschaft der Unternehmung/ L. Perridon, Steiner, M., – 13. Aufl., München 2004 – S.464.
2. Гавриленко В.А. Удосконалення обліку забезпечень майбутніх витрат і платежів / В.А. Гавриленко, В.Ю. Звенячкіна // наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Випуск 36-2. – С. 192-198.

3. Головне управління статистики у Волинській області: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lutsk.ukrstat.gov.ua>.
4. Демська Ю.В. Первинний облік резервів на підприємствах / Ю.В. Демська, Л.М. Пилипенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 794. – С. 158-163.
5. Лоханова Н.О. Облікова політика як інструмент управління економічною безпекою компанії / Н.О. Лоханова // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 11. – С. 12-16.
6. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_051.
9. Нашкерьська Г.В. Особливості визнання та оцінювання умовних зобов'язань / Г.В. Нашкерьська // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 141-150.
10. Панченко О.М. Удосконалення обліку забезпечень та резервів підприємства в умовах реформування національного господарства України / О.М. Панченко, А.Б. Черевко // Сталий розвиток економіки. – 2016. – № 3. – С. 163-170.
11. Пархомчук О.О. Огляд та аналіз наукових джерел з питань обліку резервів підприємства / О.О. Пархомчук // Міжнародний збірник наукових праць. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/51943/48143>.
12. Петренко Н.І. Удосконалення обліку резервів майбутніх витрат і платежів / Н.І. Петренко, О.О. Пархомчук // Міжнародний збірник наукових праць. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/V_Chudovets/Downloads/44105-88766-1-PB.pdf.
13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. №20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. №601. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
16. Попова В.Д. Удосконалення обліку фактів господарського життя з невизначеними наслідками в частині забезпечень та непередбачених зобов'язань / В.Д. Попова, Л.Ф. Маценко, А.Ю. Огороднік // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 5. – С. 205-209.
17. Сахаров П.О. Відображення програм лояльності з використанням бонусів у бухгалтерському обліку / П.О. Сахаров // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 316-321.
18. Терещенко В.С. Забезпечення майбутніх витрат і платежів / В.С. Терещенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/tereschenko/>.
19. Топоровська А. Резерви на оплату відпусток: обліково-юридичний аспект / А. Топоровська, К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 6. – С. 41–47.

АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ

Зеленко С.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Лащ А

магістр, спеціальність «Облік і оподаткування», Луцький НТУ

Гаражджук І

магістр, спеціальність «Облік і оподаткування», Луцький НТУ

Євроінтеграція відкриває нові перспективи для розвитку аграрного сектору. Проте в першу чергу перед підприємствами стоїть завдання адаптації діяльності до вимог ЄС. Вхідження вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників на аграрні ринки Євросоюзу вимагає дотримання ними стандартів та вимог, прийнятих у наших західних сусідів. Зокрема й щодо розкриття інформації про результати господарської діяльності у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності. У зв'язку з новоприйнятими змінами в закон "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 5 жовтня 2017 року з 2018 року всі українські підприємства повинні вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність з урахуванням європейських правил. Документ спрямований на зближення українського національного законодавства до законодавства ЄС, включаючи правила ведення бухобліку і складання фінансової звітності. Ці зобов'язання є наслідком Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яке вступило в силу з 1 вересня 2017 року. Вищезазначене, ще раз спрямовує на необхідність розробки облікової політики сільськогосподарських підприємств в умовах застосування МСФЗ.

На сьогоднішній день більшість українських підприємств готують фінансову звітність насамперед для органів статистики, фіскальної служби та інших державних органів. Міжнародні стандарти фінансової звітності навпаки, інформацію, яка міститься у звітності підприємства, спрямовують для інвесторів та акціонерів. Це головна відмінність.

МСФЗ базуються на трьох головних концепціях: справедливій вартості (суть у тому, щоб активи і пасиви відображати за тією вартістю, яка найкращим чином може інформувати користувачів звітності про реальну вартість об'єктів обліку), пріоритеті економічного змісту над правовою формою (на відміну від українських стандартів МСФЗ не виходить з єдності економічного змісту та правової форми), прозорості (у звітності, складеній за МСФЗ, розкривається досить великий обсяг інформації про діяльність підприємства).

Згідно МСБО 8 [7], облікові політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.

Всі положення та пункти щодо застосування того або іншого методу, способу, принципу чи правила облікової політики повинні чітко відповідати вимогам міжнародних стандартів.

При відсутньому МСФЗ, який конкретно застосовується до операції, іншої події або умови, управлінський персонал має застосовувати професійне судження під час розробки та застосування облікової політики, щоб інформація була доречною для потреб користувачів з прийняття економічних рішень; та достовірною, в тому значенні, що фінансові звіти відображають економічну сутність операцій, інших подій або умов, а не лише юридичну форму, а також вільною від упереджень, обачливою і повною в усіх суттєвих аспектах.

При формуванні такого судження управлінський персонал також має враховувати новведення та вимоги положень інших органів, що розробляють та затверджують стандарти, які застосовують подібну концептуальну основу для розробки стандартів, іншу професійну літературу з обліку та прийняті галузеві практики, тією мірою, якою вони не суперечать МСФЗ та Концептуальній основі фінансової звітності.

Наприклад, у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності відсутнє поняття резерву сумнівних боргів для дебіторської заборгованості. Відповідно, відсутні і методи визнання резерву сумнівних боргів (метод застосування абсолютної суми сумнівності і метод застосування коефіцієнта сумнівності), передбачені національним ПСБО 10. Проте, в МСБО 39 [6] визначено, що дебіторська заборгованість відноситься до фінансових активів, які в подальшому оцінюються за амортизованою собівартістю. Тому, якщо є об'єктивне свідчення того, що отримано збиток від зменшення корисності дебіторської заборгованості, облікованої за амортизованою собівартістю, то балансову вартість активу слід зменшити прямо або застосовуючи рахунок резервів. Суму збитку слід визнавати у прибутку чи збитку.

Для ведення обліку і складання звітності згідно МСФЗ, на першому етапі необхідно переглянути особливості обліку за міжнародними стандартами.

Розглянемо деякі з них на основі основних засобів, нематеріальних активів та обліку запасів.

Для відображення в обліку основних засобів і нематеріальних активів в обліковій політиці необхідно зафіксувати такі моменти:

- як класифікуються основні засоби та нематеріальні активи за МСБО 16;
- за якою вартістю обліковуються основні засоби та нематеріальні активи після їх визнання в обліку (МСБО 16 та МСБО 38). Зазначимо, якщо проводять переоцінку об'єктів необоротних активів, то необхідно переоцінити весь клас, до якого належить цей актив;
- яким чином здійснювати переоцінку з накопиченою сумою амортизації основних засобів та нематеріальних активів: перерахувати пропорційно до зміни балансової вартості активу так, щоб ця вартість

після переоцінки дорівнювала переоціненій вартості активу, чи відняти від валової балансової вартості активу, а чисту вартість перерахувати до переоціненої вартості активу (МСБО 16, та МСБО 38);

- накопичену суму дооцінки основних засобів та нематеріальних активів, яка входить до власного капіталу, списувати на нерозподілений прибуток: під час ліквідації або продажу цих активів чи поступово протягом усього строку їх експлуатації;

- який метод нарахування амортизації використовується (прямолінійний, зменшення залишку, списання вартості пропорційно до обсягу виробництва або метод одиниць продукції).

Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання не підлягають амортизації, для них застосовуються ті самі методи амортизації, що й для основних засобів. При виборі методу нарахування амортизації нематеріальних активів, відмінного від прямолінійного, у платника податку на прибуток будуть виникати податкові різниці і йому доведеться коригувати свій фінансовий результат до оподаткування. Така сама ситуація виникне при виборі методу одиниць продукції для основних засобів; як ведеться облік інвестиційної нерухомості після її визнання – за справедливою вартістю чи собівартістю. Окремо в обліковій політиці потрібно класифікувати витрати на оцінку мінеральних ресурсів як основних засобів або нематеріальних активів відповідно до характеру придбаних активів і послідовно застосовувати прийнятну класифікацію.[2]

Облік запасів визначається і в П(С)БО 9, запаси на складі оцінюються за меншою із двох величин: собівартістю або чистою вартістю реалізації (МСБО 2). При цьому в обліковій політиці підприємства слід указати:

- метод калькуляції собівартості – стандартних витрат або роздрібних цін (МСБО 2);

- метод списання вартості запасів на складі – ідентифікованої вартості, ФІФО або середньозваженої вартості (МСБО 2). Зауважимо, що всі обрані методи необхідно регулярно аналізувати та переглядати залежно від поточних умов ведення бізнесу та очікуваних економічних вигід;

- зафіксувати (якщо це доцільно), що до собівартості запасів (продукції) включаються невиробничі накладні витрати або витрати на проектування продукції для конкретних клієнтів (МСБО 2).

Щодо обліку інших засобів, в обліковій політиці необхідно вказати, як визначається виручка від реалізації робіт і послуг, що відноситься до звітного періоду [3]. Якщо неможливо достовірно оцінити результат операції, дохід повинен визнаватися тільки в обсязі, який не перевищує визнані витрати, що підлягають відшкодуванню [3]. В обліковій політиці також слід відобразити (якщо є необхідність): чи враховувати як еквіваленти коштів короткострокові інвестиції (до 3 місяців) і банківські овердрафти (МСБО 7); як відображаються інвестиції в дочірні, спільні та асоційовані підприємства при складанні окремої фінзвітності – за собівартістю чи згідно з МСФЗ 9; як оцінювати свої акції, не включені в

лістинг (за цінами акцій аналогічних підприємств, за значенням чистих активів чи за обсягом прибутку) згідно з вимогами МСФЗ 2. Підприємства, що використовують у своїй господарській діяльності актуарні розрахунки (формування забезпечення, лізинг, товарний кредит), повинні зафіксувати в обліковій політиці порядок визначення ставки дисконтування. При цьому для різних актуарних розрахунків ставка може бути різною.[2]

Отож, як бачимо, облік за міжнародними стандартами фінансової звітності суттєво відрізняється від національного обліку. В дослідженні ми навели лише декілька особливостей обраних об'єктів обліку, а відмінностей вже нарахувалось чимало. Це говорить про те, що українським бухгалтерам потрібно пройти тернистий шлях і виконати великий об'єм роботи, щоб повністю перейти на застосування МСФЗ.

На сьогодні не існує єдиного підходу до процесу розробки та адаптації облікової політики підприємства згідно МСФЗ. А.О. Касич та Я.Ю. Яковенко [10] дослідили та описали основні проблеми, які виникають при впровадженні МСФЗ вони полягають у недостатній кваліфікації кадрів, відсутності достатньої інформаційної та нормативно-правової бази щодо впровадження та застосування міжнародних стандартів, низька якість облікової інформації, недостатня мотивація керівництва, необхідність урахування національної специфіки. Основні фактори, що впливають на формування облікової політики підприємства наступні: інфраструктура ринку, вплив інфляційних процесів, законодавчі акти та нормативні документи, загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку, особливості оподаткування, зовнішні користувачі, форма власності, галузева приналежність, організація структури управління та виробництва, масштаби діяльності, стратегія фінансово-господарської діяльності тощо.

Якщо розглядати процес впровадження МСФЗ на конкретному підприємстві сільськогосподарської галузі, то після прийняття рішення про застосування на підприємстві МСФЗ, першим етапом впровадження має бути саме підготовчий етап. На даному етапі пропонуємо приділити увагу:

- 1) визначенню кола осіб, що будуть брати участь у впровадженні та застосуванні МСФЗ на підприємстві, за потреби залучити експертів;
- 2) навчанню персоналу щодо впровадження та застосування МСФЗ на підприємстві;
- 3) визначенню мети та цілей впровадження МСФЗ, котрі відповідатимуть стратегії діяльності підприємства;
- 4) аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на облікову політику;
- 5) формування нормативної, правової інформаційної бази щодо впровадження та застосування МСФЗ.

Другий етап розробки облікової політики пропонуємо присвятити:

- 1) визначенню об'єктів обліку;
- 2) щодо кожного об'єкту обліку визначити альтернативні принципи, методи, способи обліку;

3) з альтернативних методів обрати метод, який дасть змогу найбільш об'єктивно відображати у фінансовій звітності реальний стан речей на підприємстві, та дасть змогу досягати поставлених цілей;

4) аналіз обраних методів обліку.

Третій, заключний етап формування облікової політики міститиме наступні пункти:

1) документальне оформлення та затвердження наказу про облікову політику;

2) за потреби та у випадках передбачених МСФЗ доповнення та внесення змін до наказу про облікову політику.

Облікова політика є досить об'ємним документом, який може містити такі розділи [9]:

- принципи, методи, порядок обліку активів і зобов'язань. Облікова політика повинна відповідати вимогам кожного міжнародного стандарту, що діє на звітну дату першої фінансової звітності за МСФЗ. Можливе застереження про дострокове застосування міжнародних стандартів, якщо такими стандартами дозволено їх дострокове застосування (компанія може застосовувати новий МСФЗ, який ще не є обов'язковим, але дозволяє дострокове застосування);

- План рахунків з ієрархією і набором аналітик за кожним субрахунком;

- журнал бухгалтерських проведення для типових господарських операцій;

- склад пакета звітності (форми основних звітів та їх розкриття, алгоритм заповнення звітності);

- регламент документообігу з переліком документів, які беруть участь у бізнес-процесах, поділ функцій і відповідальності, строки подання документів;

- регламент закриття періоду, де описується порядок проведення процедур закриття, порядок формування вартості окремих груп активів на звітну дату;

- інші регламенти, які забезпечують виконання вимог облікової політики. Наприклад, регламент тестування активів на знецінення, регламент визнання доходів за різними типами договорів, регламент проведення інвентаризації, формування резервів;

- методологія консолідації звітності. Строки виконання консолідації (у тому випадку, коли компанія складає консолідовану фінансову звітність).

У розділі облікової політики про фінансову звітність слід указати:

1) який метод (прямий чи непрямий) використовується при складанні звіту про рух грошових коштів (МСБО 7);

2) як відображаються витрати, виходячи з їх характеру чи функціонального призначення (за собівартістю продажів) (МСБО 1);

3) як складається звіт про прибуток або збиток і сукупний дохід – як один документ або окремо звіт про прибуток чи збиток та окремо звіт про сукупний дохід (МСБО 1).

4) як (згорнуто чи ні) підприємство подає у фінзвітності (МСБО 1): додатні та від'ємні курсові різниці; прибутки та збитки, що виникають за фінансовими інструментами, призначеними для торгівлі; прибутки та збитки від вибуття довгострокових активів, включаючи інвестиції та операційні активи (шляхом вирахування балансової вартості активу та відповідних витрат з його продажу з вирученої від вибуття суми; затрати на формування резервів, які визнаються відповідно до МСБО 37 і відшкодовуються за умовами договору із третьою особою, можуть відображатися у фінзвітності згорнуто з отриманим відшкодуванням.

В плануванні облікової політики за міжнародними стандартами повинні бути визначені: функціональна валюта та валюта подання звітності, а також курси переведення доходів і витрат у валюту подання звітності. Слід зазначити, що МСБО 21 не дозволяє застосовувати валютний курс на кінець звітного періоду при перерахуванні грошових потоків між материнським і дочірнім закордонними підприємствами для заповнення звіту про рух грошових коштів; звітні періоди (рік, півріччя, квартал) і дати складання річної та проміжної звітності.[4] Ця вимога пояснюється тим, що в деяких країнах, на відміну від України, фінансовий рік починається не з 1 січня; рівень суттєвості для звітного періоду при розмежуванні основних засобів і запасів. Нагадаємо, МСФЗ не містить визначення ні малоцінних швидкозношуваних предметів, ні малоцінних необоротних матеріальних активів.

Підприємство зобов'язане використовувати одну і ту ж облікову політику в період складання вступного балансу за МСФЗ і в усіх періодах, поданих у першій фінансовій звітності за МСФЗ.

При розробці та затвердженні облікової політики сільськогосподарських підприємств згідно з міжнародними стандартами слід керуватись принципом, який полягає в тому, що її необхідно вибирати та застосовувати відповідно до існуючих стандартів та тлумачень (всіх без винятку), а у випадку їх відсутності – до Концептуальної основи фінансової звітності та професійних суджень.

Облікова політика згідно МСБО 8 може змінюватися у зв'язку із прийняттям нового стандарту або у зв'язку з переглядом будь-яких положень стандарту або його тлумаченням. Перегляд облікової політики в цьому випадку обов'язковий. Якщо в новому стандарті не прописано правила перехідного етапу, застосовується ретроспективне перерахунок. Не є змінами в обліковій політиці: застосування облікової політики відносно операцій, інших подій або умов, що відрізняються за своєю сутністю від операцій, інших подій або умов, що раніше мали місце; застосування нової облікової політики відносно операцій, подій або умов, які раніше не виконувалися або були несуттєвими.

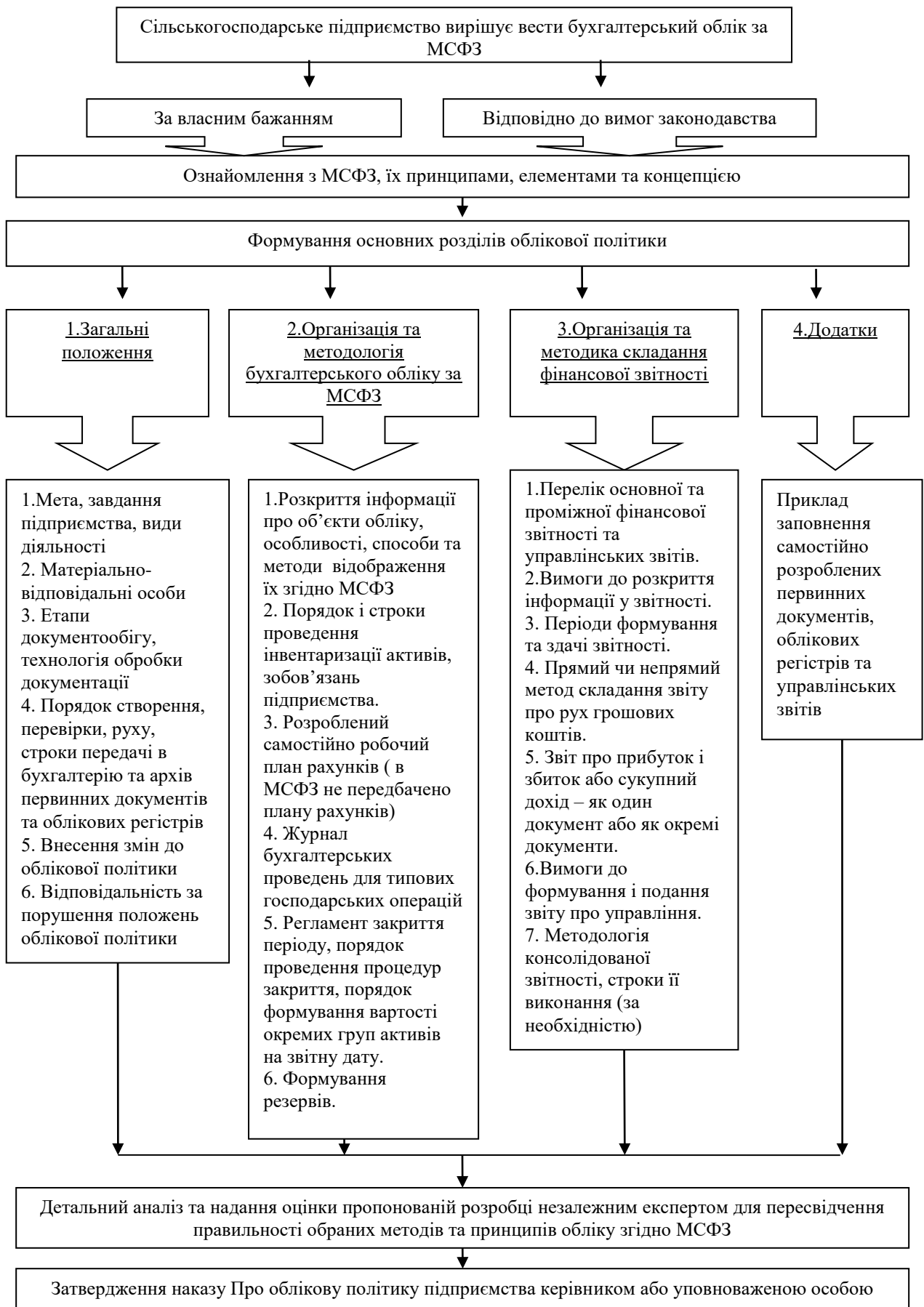


Рис.1 Алгоритм розробки облікової політики сільськогосподарського підприємства згідно МСФЗ

Проаналізувавши вищесказане пропонуємо алгоритм розробки облікової політики згідно МСФЗ для сільськогосподарських підприємств з яким можна ознайомитись на рис. 1.

В підсумку зазначимо, що перехід обліку українських підприємств на міжнародні стандарти має ряд переваг [1]:

- можливість одержати кредити у іноземному банку;
- можливість одержання постачальників-іноземців;
- функціонувати, як транснаціональна компанія;
- можливість залучення закордонних клієнтів
- доступність до інформації та прозорість суб'єктів ринку;
- можливість порівнювати компанії одна з одною.

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан організації.

У зв'язку з цим цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів також. Це ще раз підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України.

Розробка наказу про облікову політику є важливим етапом впровадження МСФЗ на підприємстві. Дає змогу розробити модель обліку за МСФЗ. Від якості облікової політики та обраних методів, принципів та способів ведення обліку залежить фінансовий результат підприємства, його інвестиційна привабливість, а також якість достовірність та зрозумілість інформації що міститься у фінансовій звітності.

Список використаних джерел

1. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: Навч. посіб./ І.В. Жолнер. – К.: НУХТ, 2012. — 52 с.
2. Інтернет-ресурс. 03.01.2017 - Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Uchetnaya-politika-po-MSFO>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18). Дохід: від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_025.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 (МСБО 21) Вплив змін валютних курсів: від 01.01.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_022.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37) «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_051.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39) «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» / Міністерство фінансів України. – 17.10.2013. – Режим доступу : <http://msfz.minfin.gov.ua>.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках, та помилки» / Міністерство фінансів України. – 10.09.2014. – Режим доступу : <http://msfz.minfin.gov.ua>.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) "Подання фінансової звітності" / Міністерство фінансів України. – 10.09.2014. – Режим доступу : <http://msfz.minfin.gov.ua>.

9. Фурса В.П. Актуальні питання облікової політики відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності: «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»/ Фурса В.П. – Миколаїв, 2016.- 996

10. Касич А.О. Проблеми впровадження МСФЗ в Україні та шляхи їх вирішення / А. О. Касич, Я. Ю. Яковенко // Облік і фінанси. - 2013. - № 1. - С. 22-27. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2013_1_5

ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Московчук А.Т.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Характерною рисою сьогодення стала необхідність прийняття рішень, спрямованих на постійне покращання результатів господарської діяльності виробничих підприємств. Перед менеджментом підприємств ставляться завдання вдосконалення методів господарської діяльності і формування ефективної системи управління, що забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Лише розуміння процесів і явищ, стосовно яких приймаються рішення, а також визначення мети, засобів, способів і послідовності їх реалізації дають можливість оптимізувати виробничі процеси і підвищити їх ефективність.

Діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта пов'язана з використанням матеріальних, трудових та інших ресурсів, які відображаються у складі витрат. Одним із важливих внутрішніх чинників ефективної діяльності підприємств є оптимізація витрат на виробництво і реалізацію продукції шляхом управління витратами.

У реалізації сучасних методів управління витратами вітчизняна практика ринкового періоду істотно відстала від західної. У зв'язку з цим виникає необхідність розгляду методів, що складають основу систем управління витратами в економічно розвинутих країнах. Для оптимізації витрат використовують: 1) метод визначення носіїв витрат; 2) закон Вільфредо Парето; 3) бенчмаркінг; 4) АВС-метод (Activity Based Costing); 5) таргет-костинг; 6) кайзен-костинг

Метод визначення носіїв витрат є найпростішим. Носії витрат - це причини, фактори, що впливають на величину витрат. Основні носії витрат на підприємстві:

- заробітна плата (на її величину впливає ефективність роботи, рівень розвитку підприємства, територіальний фактор, галузь економіки);

- сировина і матеріали (витрати залежать від закупівельної ціни, масштабу закупівель, якості сировини і матеріалів, рівня відходів);
- фінансові витрати (на величину витрат впливає відсоткова ставка, термін залучення фінансів, рівень інфляції, кредитна історія, субсидії);
- витрати на ремонт (витрати залежать від кількості одиниць обладнання, терміну експлуатації, рівня його зносу);
- витрати на електричну і теплову енергію (на їх величину впливає енергоємність виробництва, розмір площ, ефективність використання енергії на підприємстві);
- збутові витрати (на величину витрат впливає число замовлень, кількість клієнтів, величина витрат на маркетинг);
- складські витрати (витрати залежать від середнього часу зберігання продукції на складі, якості її зберігання, трудомісткості робіт по складуванню);
- транспортні витрати (величина витрат залежить від віддаленості покупців і постачальників, кількості клієнтів).

Цей метод оптимізації витрат передбачає залучення керівників структурних підрозділів до аналітичної роботи, оскільки саме вони можуть встановити причини виникнення витрат, міру впливу кожного виду витрат на величину витрат підприємства та шляхи їх зниження.

Застосування закону Вільфредо Парето передбачає виявлення найбільш значимих статей витрат, так як тільки ці статті дають можливість отримати суттєву економію. Використання закону Парето (правило 80/20) дозволяє зробити висновок: для отримання 80% ефекту достатньо виявити і оптимізувати 20% витрат. Тобто для отримання суттєвої економії необхідно оптимізувати витрати, які мають найбільшу питому вагу. Ступінь контрольованості статті витрат може бути перешкодою в управлінні витратами. Менеджменту підприємства необхідно зосередити увагу на тих витратах, які можна поступово знизити, а також на тих, які швидко зростають.

Бенчмаркінг (Benchmarking) - система оцінки діяльності підприємства за допомогою порівняння з будь-яким аналогом (конкурентом), що працює ефективніше. Метод передбачає аналіз зміни витрат в попередні періоди, виявлення важливих і істотних витрат, причин їх відхилень і подальшу розробку заходів щодо усунення відхилень. Як показує практика діяльності зарубіжних компаній використання бенчмаркінгу ускладнюється тим, що багато підприємств не знають власної структури витрат; не мають чіткого розподілу відповідальності за витрати; в компаніях не визначені цілі щодо зниження витрат; відсутня культура економії як елемент корпоративної культури.

ABC-метод (Activity Based Costing) аналізу та оптимізації витрат по процесах дозволяє підприємству з високим ступенем достовірності визначати вартість і продуктивність операцій, оцінювати ефективність використання ресурсів і обчислювати собівартість продукції (робіт, послуг). Часто дані, отримані таким методом, радикально відрізняються

від результатів традиційних методів калькуляції. Традиційні методи спираються на об'ємні показники, що відображають використання ресурсів (матеріали, трудомісткість, матеріаломісткість) для виготовлення продукції. Але існує безліч процесів, які не пов'язані з обсягами виробництва: планування виробництва, налагодження устаткування, розробка дизайну продукту. Віднесення подібних витрат на продукт за традиційною схемою відрізняється від більш точної в даній ситуації системи ABC, де об'єктом аналізу є продукти, процеси, клієнти, сегменти ринку і канали збуту.

Оптимізація витрат на основі застосування ABC-методу полягає в коректному розрахунку вартості бізнес-процесів і можливості оптимізації витрат по цих процесах, а в разі неможливості зниження витрат на допоміжні та обслуговуючі бізнес процеси - передачі їх на аутсорсинг. Метод ABC дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо:

- зниження витрат: визначення реальної величини витрат дозволяє точно визначати види витрат, які необхідно оптимізувати;
- цінової політики: коректний розподіл витрат за об'єктами калькуляції дозволяє визначити нижню межу цін, подальше зниження яких веде до збитковості продукту;
- товарно-асортиментної політики: реальна собівартість дозволяє розробити програму дій по відношенню до того чи іншого продукту - зняти з виробництва, оптимізувати витрати або підтримувати на поточному рівні;
- оцінки вартості операцій: можна вирішити, чи доцільно передавати ті чи інші операції на аутсорсинг чи необхідно проводити організаційні перетворення на підприємстві для забезпечення їх виконання.

Таргет-костинг (Target Costing) - формування собівартості нової продукції, виходячи з планової ринкової ціни і очікуваної прибутковості продажу. Це спосіб захисту від економічних невдач, який допомагає зберегти гроші до того, як вони будуть витрачені. Використовується в інноваційних галузях, виробничих підприємствах, де постійно розробляються нові моделі і види продукції, а також в сфері обслуговування і на неприбуткових підприємствах. Вигідно застосовувати на підприємствах з широкою номенклатурою продукції і дрібносерійного виробництва. Основний показник - цільова собівартість. Сама ідея, покладена в основу концепції таргет-костинг, нескладна і революційна одночасно. Японські менеджери по іншому представили («навиворіт») традиційну формулу ціноутворення: собівартість + прибуток = ціна, яка в концепції таргет-костинг трансформується наступним чином: ціна - прибуток = собівартість.

Це просте рішення дозволило отримати дієвий інструмент превентивного контролю та економії витрат ще на стадії проектування.

Процес удосконалення продукту на Заході здійснюється наступним чином: проектування > собівартість > перепроектування. В Японії цей же

процес, відповідно до підходу таргет-костинг, набуває іншого вигляду: собівартість > проектування > собівартість.

Кайзен-костинг (Kaizen Costing) - удосконалення маленькими кроками, поступове і безперервне зниження собівартості як результат спеціальної програми підприємства. Концепція кайзен-костинг, як і таргет-костинг, має японське походження і означає вдосконалення.

Основа концепції - скорочення часу, що витрачається на операції, які не додають «цінності» кінцевому продукту. До таких операцій відносяться зберігання, накопичення, переміщення. На відміну від таргет-костинг, кайзен-костинг застосовується на етапі виробництва продукції. Змінюються методи, технології виробництва вже існуючого продукту. Використовується для оптимізації витрат діючого виробництва або якщо таргет-костинг не дав результатів протягом 3 місяців [11].

Вітчизняні економісти-практики та науковці також значну увагу приділяють питанню оптимізації витрат.

Погоджуємось з думкою вітчизняних науковців, зокрема, таких як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Т.П. Карпова, Л.В. Нападовська, Ю.С. Цал-Цалко, В.М. Панасюк, які вважають, що реальним напрямом оптимізації витрат є управління ними. Так, С.Ф. Голов розглядає управління витратами як принципово нову систему, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [1, с.30]. Т.П. Карпова вважає, що управління витратами включає планування, нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат [3, с.55], а О. Попов обґрунтовує, що управління витратами – це розроблення і реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних і поточних цілей. Управління витратами – складова система управлінського обліку [7, с.736].

Метою створення системи управління витратами є вибір елементів за допомогою яких здійснюється збір і оброблення даних про витрати та надання інформації для прийняття управлінських рішень саме тоді, коли вона може бути використана найефективніше.

В системі управління витратами важливим є процес аналізу витрат в цілому та в розрізі їх видів, цілей, періодів. Залежно від конкретних потреб менеджменту підприємства аналіз може проводитись одночасно за всіма або за декількома напрямками, охоплювати весь цикл діяльності або окремі його стадії та процеси. Основними завданнями аналізу витрат є визначення обґрунтованості витрат, оцінка впливу факторів на їх величину, виявлення резервів зниження витрат підприємства та причин перевитрат, а також визначення бази для планування витрат.

Питанням методики аналізу витрат та собівартості продукції присвячені дослідження багатьох українських та зарубіжних вчених: Є.Грабовецького, А.Загороднього, Г. Кіндрацької, І. Лазаришиної,

Є.Мниха, С.Мошенського, О.Олійника, П.Поповича, Г.Савицької, Н.Тарасенка, М.Чумаченка, С.Шкарабана та інших.

Є.Б.Грабовецький у навчальному посібнику «Економічний аналіз» зазначає наступні напрями аналітичного дослідження собівартості та витрат на виробництво:

- узагальнюючий аналіз собівартості продукції;
- аналіз окремих видів продукції;
- аналіз витрат на одну гривню продукції;
- аналіз прямих матеріальних і трудових витрат;
- аналіз комплексних витрат;
- аналіз накладних витрат [2, с.192].

Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. обґрунтовують, що для аналізу витрат підприємства необхідно проводити:

- аналіз витрат звичайної діяльності;
- аналіз операційних витрат ;
- аналіз виробничої собівартості продукції [4, с. 252].

Аналізуючи витрати, як важливий чинник підвищення ефективності виробництва Мошенський С.З., Олійник О.В. розглядають:

- методику аналізу загальної суми та структури витрат підприємства;
- особливості аналізу прямих і непрямих витрат;
- оперативний аналіз витрат підприємства;
- використання функціонально-вартісного аналізу при аналізі витрат підприємства;
- визначення резервів зниження витрат підприємства [5, с. 353].

Дещо інші аспекти в методиці аналізу витрат і собівартості продукції виокремлює П.Я.Попович, зокрема:

- аналіз структури витрат, її динаміки та оптимальності для одержання прибутку;
- аналіз динаміки собівартості за узагальнюючими показниками і чинниками їхньої зміни, пошук можливостей усунення чинників зростання собівартості;
- аналіз собівартості продукції за калькуляційними статтями;
- аналіз загальних чинників зміни собівартості продукції за калькуляційними статтями;
- аналіз специфічних чинників зміни собівартості продукції за калькуляційними статтями;
- аналіз собівартості одиниці окремих виробів з метою їх здешевлення (не знижуючи якісні параметри) і підвищення конкурентоспроможності;
- виявлення резервів зниження собівартості [8, с.167].

Г.І. Андрєєва та В.А. Андрєєва обґрунтовують, що до методики аналізу витрат і собівартості продукції необхідно включати :

- аналіз собівартості товарної продукції;
- аналіз собівартості порівнянної продукції;
- аналіз виконання кошторису витрат на виробництво продукції;

- аналіз виконання плану собівартості продукції за статтями калькуляції;
- аналіз динаміки витрат на гривню товарної продукції;
- аналіз виконання плану зі зниження витрат на гривню товарної продукції;
- аналіз собівартості найважливіших видів виробів;
- аналіз звітних калькуляцій;
- аналіз рентабельності [6, с. 83].

Варто зазначити, що мета аналізу витрат виробництва та собівартості продукції полягає в комплексній оцінці досягнутих результатів оптимізації витрат, а також в інформаційному забезпеченні прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Г.В.Савицька зазначає, що аналіз витрат і собівартості дає змогу вивчити тенденції зміни їх рівня, визначити відхилення фактичних витрат від нормативних та причини їх виникнення, виявити резерви зниження собівартості продукції й розробити заходи для їх реалізації і розглядає наступні напрями аналізу собівартості:

- аналіз загальної суми витрат на виробництво продукції;
- аналіз витратомісткості продукції;
- аналіз собівартості окремих видів продукції;
- аналіз прямих матеріальних витрат;
- аналіз прямих трудових витрат;
- аналіз непрямих витрат;
- аналіз витрат за центрами відповідальності;
- аналіз резервів зниження собівартості продукції [9, с.228].

Тарасенко Н.В., підкреслюючи важливість проведення глибокого і всебічного аналізу витрат і собівартості продукції, розглядає:

- аналіз витрат на одну гривню обсягу промислової продукції;
- аналіз витрат на виробництво за елементами та статтями;
- аналіз собівартості окремих видів продукції;
- аналіз відносного рівня витрат [10, с.165].

Проведене дослідження літературних джерел показало, що в науковій літературі розглядаються питання розробки методик економічного аналізу витрат і собівартості з характеристикою їх переваг та недоліків, які включають: оцінку динаміки рівня та структури витрат; виконання плану по собівартості продукції; аналіз динаміки витрат на 1грн. товарної продукції, виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів, що викликають динаміку витрат і собівартості продукції, а також виявлення резервів зниження витрат.

Використовуючи зазначені підходи та звітність підприємства, в якій міститься інформація щодо витрат, проведемо аналіз витрат в розрізі економічних елементів ПАТ «Нововолинський ливарний завод» за даними табл.1.

Таблиця 1

Аналіз витрат на виробництво продукції ПАТ «Нововолинський ливарний завод» за 2015 і 2016 роки

Елементи операційних витрат	Сума витрат, тис. грн.			Темп зростання, %	Структура витрат, %		
	2015 р.	2016 р.	Відхилення +/-		2015 р.	2016 р.	Відхилення структури, %
1. Матеріальні затрати	71638	73614	1976	102,7	63,2	61,2	- 2,0
2. Витрати на оплату праці	21937	25485	3548	116,2	19,4	21,2	1,8
3. Відрахування на соціальні заходи	9062	10428	1366	115,7	8,0	8,7	0,7
4. Амортизація	10159	10267	108	101,1	8,9	8,6	- 0,3
5. Інші операційні витрати	507	410	-97	80,9	0,5	0,3	- 0,2
6. Разом	113303	120204	6901	106,1	100,0	100,0	X

Загальна сума операційних витрат у 2016 році порівняно із попереднім роком зросла на 6901 тис.грн., що складає 6,1 %. Така динаміка показника викликана зменшенням величини інших операційних витрат на 97 тис. грн. (19,1 %) та зростанням матеріальних затрат на 1976 тис.грн. (2,7%), витрат на оплату праці - на 3548 тис.грн. (2 %), відрахувань на соціальні заходи - на 1366 тис.грн. (15,7%).

Різні темпи зростання окремих елементів витрат спричиняють зміну структури операційних витрат, тому важливим етапом аналізу є аналіз питомої ваги кожного елементу операційних витрат в загальній їх величині. Визначення структури витрат в розрізі економічних елементів дозволяє встановити співвідношення між затратами живої та уречевленої праці.

Аналіз структури операційних витрат ПАТ «Нововолинський ливарний завод» свідчить, що продукція досліджуваного підприємства відноситься до матеріаломістких, оскільки питома вага матеріальних затрат у загальних витратах підприємства складала 63,2% у 2015 році, а у 2016 році - 61,2 %. Наступним за величиною економічним елементом витрат є витрати на оплату праці. Їх питома вага у 2015 році складала 19,4 %, а у 2016 році - 21,2 %.

Структура витрат ПАТ «Нововолинський ливарний завод» характеризується дещо іншою динамікою, ніж величина витрат в розрізі економічних елементів. Значних змін у структурі витрат на підприємстві у досліджуваному періоді не відбулося. Так на підприємстві в найбільшій мірі зменшилась питома вага матеріальних витрат – на 2,0 %, амортизації та інших операційних витрат на 0,3 % та 0,2 % відповідно, і зросла питома вага витрат на оплату праці на 1,8 % та відрахувань на соціальні заходи на 0,7 %.

Величина витрат операційної діяльності формується під впливом обсягів виробництва продукції та ефективності використання ресурсів.

Однією із причин збільшення операційних витрат ПАТ «Нововолинський ливарний завод» є зростання обсягу виробництва продукції, вплив якого можна визначити за наступною залежністю:

$$\Delta \text{Воп.} = \text{Воп.} \times \Delta \text{Іп} / 100, \quad (1)$$

де $\Delta \text{Воп.}$ – зміна суми витрат операційної діяльності;

Воп. - сума витрат операційної діяльності;

$\Delta \text{Іп}$ - приріст обсягу реалізації продукції.

$$\Delta \text{Воп.} = 113303 \times 4,50 / 100 = 5098,6 \text{ (тис.грн.)}$$

Вплив норм витрат матеріальних ресурсів на величину витрат визначають за формулою:

$$\Delta \text{Воп.} = \text{Воп.} \times (\Delta \text{Ів} - \Delta \text{Іп}) / 100, \quad (2)$$

де $\Delta \text{Ів}$ - приріст витрат на виробництво продукції.

$$\Delta \text{Воп.} = 113303 \times (6,09 - 4,50) / 100 = 1801,5 \text{ (тис.грн.)}$$

Отже, збільшення обсягу виробництва продукції спричинило зростання витрат на 5098,6 тис. грн., а недотримання норм витрат ресурсів – на 1801,5 тис.грн.

Більш швидкі темпи зростання витрат операційної діяльності (106,1%) порівняно із темпами зростання обсягів виробництва (104,5%) є економічно невиправдані. У цьому випадку є нагальна необхідність пошуку і реалізації резервів зниження витрат на виробництво. З огляду на характеристику продукції підприємства та динаміку структури витрат акцентувати увагу необхідно на зниженні матеріальних затрат та витрат на оплату праці.

Вважаємо, що з цією метою доцільно провести поглиблений аналіз витрат операційної діяльності, визначаючи такий показник як витрати на 1 грн. реалізованої продукції за наступною залежністю:

$$\text{Вгрн.} = \text{Воп.} / Q, \quad (3)$$

де Вгрн. – витрати на 1 грн. реалізованої продукції;

Q - обсяг реалізованої продукції.

Взаємозв'язок витрат і ефективності використання ресурсів можна встановити, якщо показник витрат на 1 грн. реалізованої продукції розкласти на окремі економічні елементи витрат: матеріальні витрати, витрати на оплату праці з відрахуваннями, амортизацію, інші операційні витрати, використовуючи формулу:

$$\text{Вгрн.} = \text{Воп.} / Q = \text{Вм.} / Q + (\text{Вз} + \text{Вс.з.}) / Q + \text{Вам.} / Q + \text{Він.} / Q, \quad (4)$$

де Вм. – матеріальні витрати;

Вз. – витрати на оплату праці;

Вс.з. – відрахування на соціальні заходи;

Вам. - амортизація;

Він. - інші операційні витрати.

Аналіз витрат операційної діяльності на 1 грн. реалізованої продукції досліджуваного підприємства проведено у табл.2.

Таблиця 2

**Витрати на 1грн. реалізованої продукції
ПАТ «Нововолинський ливарний завод»
за 2015 і 2016 роки**

Показник	2015 рік	2016 рік	Відхилення, +/-
1. Витрати операційної діяльності, тис. грн., в т.ч.:	113303	120204	6901
2. Матеріальні затрати, тис. грн	71638	73614	1976
3. Витрати на оплату праці з відрахуваннями, тис. грн	30999	35913	4914
4. Амортизація, тис. грн	10159	10267	108
5. Інші операційні витрати, тис. грн	507	410	- 97
6. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	90511	94584	4073
7. Витрати операційної діяльності на 1 грн реалізованої продукції, грн./грн.	1,25	1,27	0,02
8. Матеріальні затрати на 1грн. реалізованої продукції, грн./грн.	0,79	0,78	- 0,01
9. Витрати на оплату праці з відрахуваннями на 1грн. реалізованої продукції, грн./грн.	0,34	0,38	0,04
10. Амортизація на 1грн. реалізованої продукції, грн./грн.	0,11	0,11	-
11. Інші витрати на 1грн. реалізованої продукції, грн./грн.	0,005	0,004	-0,001

Витрати операційної діяльності на 1 грн. реалізованої продукції у 2016 році порівняно із попереднім роком зросли на 0,02 грн./грн. Така динаміка показника пояснюється зростанням витрат на оплату праці з відрахуваннями на 1грн. реалізованої продукції на 0,04 грн./грн. та зниженням матеріальних затрат на 1грн. реалізованої продукції на 0,01 грн./грн., а також інших витрат на 1грн. реалізованої продукції на 0,001 грн./грн.

Для управління витратами підприємства важливо з'ясувати причини зростання витрат на оплату праці. Зазвичай на величину фонду оплати праці на виробничих підприємствах впливає зміна чисельності працівників та зростання середньої заробітної плати. Оскільки у досліджуваному періоді чисельність працівників на підприємстві не збільшувалась, то зростання фонду оплати праці відбулось лише за рахунок зростання середньої заробітної плати, зокрема основної заробітної плати працівників.

Проведений аналіз операційних витрат ПАТ «Нововолинський ливарний завод» показав незадовільний стан діяльності досліджуваного підприємства, оскільки отримані розрахункові показники витратомісткості операційної діяльності перевищують 1.

Враховуючи аналітичну інформацію щодо структури та динаміки витрат операційної діяльності, можна запропонувати наступні заходи для підвищення ефективності управління витратами на підприємстві:

- впровадження нових більш ефективних технологій виробництва продукції і обладнання;
- застосування сучасних організаційних концепцій, які передбачають скорочення витрат на інфраструктуру;
- оптимізація організаційної структури підприємства з метою підвищення операційної ефективності і скорочення загальних операційних витрат, зокрема, за рахунок виключення дублювання функцій на різних рівнях управління;
- аутсорсинг - відмова від власного виробництва окремих виробів або послуг і перехід на закупівлю їх у сторонніх організацій;
- винахідництво і раціоналізаторство.

Для успішної реалізації запропонованих заходів необхідно забезпечити якісне планування і виконання проекту зниження витрат, незалежну експертизу заходів із залученням зовнішніх експертів і консультантів, підтримку персоналу і високу зацікавленість керівництва в реалізації програми.

Отже, як показує практика, найбільший резерв скорочення витрат - виробничі витрати, пов'язані з використовуваними сировиною і матеріалами, технологічними процесами, ефективністю роботи персоналу і обладнання.

Без оптимізації витрат неможливе досягнення конкурентоспроможності та виживання компанії в умовах конкурентного середовища. Невід'ємний елемент оптимізації - розробка заходів, які допомагають оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства, виявити резерви зниження витрат на виробництві, зібрати інформацію для підготовки планів і прийняття раціональних управлінських рішень в області оптимізації витрат. Без участі управлінців та аналітиків цей процес не буде результативним.

Ухвалення управлінського рішення неможливе без володіння достовірною інформацією. Достовірність поданої економічної інформації багато в чому визначається розумінням суті економічних процесів, знанням конкретних підходів і методик аналізу та оптимізації витрат.

В науковій літературі економічному аналізу витрат приділяється значна увага. В цілому розглядаються питання розробки методик економічного аналізу витрат і собівартості з характеристикою їх переваг та недоліків, які включають: оцінку динаміки рівня та структури витрат; виконання плану по собівартості продукції; виявлення та кількісного вимірювання впливу факторів, що викликають динаміку витрат і собівартості продукції, а також виявлення резервів зниження витрат та розробку конкретних заходів щодо їх реалізації. Важливим є вибір такого методичного підходу, який би в найбільшій мірі забезпечив отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Голов С.Ф. Фінансовий облік: Підручник / Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кравченко І.Ю., Ямборко Г.А. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
2. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький. – К. Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Карпова Т. Управленческий учет / Т.П. Карпова. – М.: Аудит-ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
4. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / За ред. проф. А.Г. Загороднього. – Вид. 2-ге, перер. і доп. – Львів. «Магнолія 2006», 2008. – 440 с.
5. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. І перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
6. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / [автори і уклад. Г.І. Андреева, В.А. Андреева]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 253 с.
7. Попов О. Управління витратами / О. Попов // Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 3. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
8. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник / П.Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 227 с.
9. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая – М: НИЦ ИНФРА-М, 2011. – 649 с.
10. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навч. посіб. – 3-тє видання, перероблене. – Львів: «Новий світ - 2000», 2004. – 344 с.
11. Kaizen Costing and Value Analysis // IFS White Paper, Oktober 2001..

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ БЕНЧМАРКІНГОВОЇ ПОЛІТИКИ

Нагірська К.Є.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Великою мірою успішний розвиток бізнесу залежить від ефективності стратегічного обліку та його впливу на процес прийняття управлінських рішень. Тому питання розвитку стратегічного управлінського обліку є актуальним як для теоретиків так і для практиків.

Сучасні умови діяльності економічного суб'єкта унеможливають прийняття рішень на підставі лише інтуїції, необхідно отримувати інформацію про реальний стан справ у режимі реального часу, і з урахуванням стратегічних прогнозів. Керівництво вищої та середньої ланки має володіти інформацією про структуру доходів та видатків, планові та фактичні показники діяльності і не тільки загалом по економічному суб'єкту, але й у розрізі його окремих підрозділів. З використанням цієї інформації можливо провести точний розрахунок прогнозних показників, глибоко проаналізувати та здійснити порівняння альтернативних варіантів коригування сфер впливу і здійснити мотивований вибір управлінських рішень. При цьому інструменти бенчмаркінгової політики є неперевершеними з позиції їх практичного

застосування. Слід відмітити, що теорія відстає від практики, на жаль. Це явище має пояснення: стрімкий розвиток суспільства третьої хвилі (Елвін Тоффлер, 1980 р.) [12] вимагає блискавичного реагування на зміни усіх сфер життя: соціальної, екологічної, економічної. Сталий розвиток суспільства швидше реалізується практиками. Найменші прорахунки завершуються негативними наслідками банкрутства.

Відсутність оперативної та стратегічної інформації водночас ускладнює процес управління економічним суб'єктом, як складною динамічною системою. Більш того, діяльність економічного суб'єкта, в якому приймаються неефективні рішення, можливе тільки до тих пір, доки більшість конкурентів працює так само. Як тільки хтось з них починає використовувати інноваційні технології стратегічного управлінського обліку в поєднанні з інструментарієм бенчмаркінгової політики, перед аутсайдерами виникає проблема виживання. Світовий та вітчизняний досвід засвідчує, що найвищий рівень розвитку бізнесу досягли комерційні структури, які мають розвинену інформаційну систему, основу саму на стратегічній і бенчмаркінговій методології. Практикою підтверджується відома істина: «Хто володіє інформацією, той володіє світом». Ми доповнюємо афоризму з позиції сучасного світосприйняття, тобто філософії конструктивізму, і маємо таку істину: «Хто володіє стратегічними знаннями, орієнтованими на сталий розвиток, той володіє світом». Ефективна інформаційна система має визначальне значення у життєдіяльності кожного суб'єкта економічної діяльності, особливо для функціонування банків. Необґрунтовані управлінські стратегічні рішення призводять до значних втрат, зниження ліквідності, платоспроможності та, як наслідок, — до банкрутства.

Не дивлячись на суттєві переваги, які отримують банки при впровадженні стратегічного управлінського обліку, його запровадження у систему управління банками проходить вкрай повільно.

Серед стримуючих факторів оновлення механізму стратегічного управління, слід виділити, зокрема, такі. Передусім це недосконалість податкового законодавства. Хоча законотворчими і фіскальними органами за період незалежності України здійснені певні кроки щодо зниження податкового навантаження, втім вітчизняна економіка все ще знаходиться під значним податковим тягарем. Вирішення бюджетних проблем за рахунок приватного сектору — не найкраще фіскальне рішення. Саме через значне податкове навантаження у власників приватного бізнесу відсутні стимули для офіційного декларування підвищення прибутковості.

Досвід використання стратегічного управлінського обліку в банках дозволяє виділити проблеми методичного та організаційного характеру.

Методичні - пов'язані з відсутністю його регламентації державними органами. Він здійснюється на підставі міжнародного досвіду, виходячи з особливостей діяльності конкретного економічного суб'єкта, під впливом економічних, юридичних та організаційних факторів. Організаційні - обумовлені побудовою даної системи обліку.

Водночас слід зазначити, що процедури стратегічного управлінського обліку досить трудомісткі і виконуються у кілька етапів.

Крім того, впровадження нового стратегічного управлінського механізму передбачає перебудову структури економічного суб'єкта. На початковому етапі аналізуються функції окремих підрозділів економічного суб'єкта, виконується їх поділ на тих, «хто приносить гроші», і на тих, «хто їх витрачає».

Врешті опрацьовується модель взаємозв'язків між підрозділами й окреслюються нові функції працівників-виконавців і контролюючі функції керівництва. Важливо усвідомити, що такі додаткові службові навантаження є реальною необхідністю сучасної банківської діяльності. Певна річ, усвідомлення ролі стратегічного управлінського обліку повинно розпочинатись безпосередньо з керівництва банку. Як і з багатьма новими речами, що перебувають на стадії розвитку, швидкість адаптації, великою мірою, залежить від ставлення та підтримки вищого керівництва. Втім не всі керівники приділяють цьому питанню багато уваги.

Необхідність впровадження стратегічного управлінського обліку, узгодження чітких політик та процедур його організації, а також методик, які будуть використовуватись, слід описати в Положенні про облікову політику економічного суб'єкта. Крім того, знадобляться й інші внутрішні розпорядчі документи, які б регламентували взаємозв'язки всіх підрозділів банку в процесі виконання процедур управлінського обліку. Розуміння керівництвом необхідності стратегічного управлінського обліку при веденні бізнесу є визначальною умовою для його успішного впровадження. Відсутність у економічних суб'єктів ідеології стратегічного управління фінансово-економічною діяльністю — це типова причина невдалих спроб запровадження у практику підсистеми управлінського обліку. Вище керівництво має забезпечити розвиток та підтримку адекватної бази стратегічного управлінського обліку, яка б відповідала розміру економічного суб'єкта та складності його операцій. Ця база передбачає розподіл діяльності економічного суб'єкта у різних розрізах (підрозділи, напрямки діяльності, сегменти клієнтів, продукти). Для великої організаційної структури з широким продуктивним рядом, бізнес-діяльністю та різноманітними сегментами клієнтів, потрібна складніша база стратегічного управлінського обліку, ніж для невеликого економічного суб'єкта з простими операціями та продуктами [7, с.11].

Не менш важливим етапом є підбір програмного забезпечення, яке б надалі забезпечувало автоматизацію процесу надання менеджерам усіх рівнів стратегічної управлінської інформації.

Цей етап досить важливий, оскільки звіти, які формуються в чинних операційних і стратегічних системах, не можуть повною мірою задовольнити потреби керівників вищої та середньої ланки в необхідній інформації про діяльність економічного суб'єкта. Як правило, облікові операційні системи спрямовані на формування регулярної обов'язкової та

пруденційної звітності, яка формує певну уяву про результати та фінансовий стан, втім не визначає, який внесок різних підрозділів або напрямків діяльності до загального результату. Вочевидь, система має забезпечити представлення інформації у різних розрізах, необхідних для стратегічного управлінського обліку, наприклад, у розрізі бізнес-підрозділів, бізнес-напрямків (сегментів клієнтів), продуктів або клієнтів.

Використання ж інших існуючих «підручних засобів» (наприклад, формування звітів в «Excel» у вигляді електронних таблиць) призводить до не виправдано високих витрат робочого часу для підготовки потрібних аналітичних даних. При цьому використання локальних робочих місць унеможлиблює одночасне опрацювання тотожної інформації та внесення необхідних змін, що відповідно унеможлиблює і миттєве реагування на виявлені відхилення від планових показників. Відтак інформація буде мати вже ретроспективний характер, а звіти, сформовані за допомогою цих програм, мають перспективу просто загубитися в паперових стопках без належного використання через втрату актуальності. Оскільки інформація з часом втрачає цінність, швидкість її формування є важливим фактором у будь-якій системі звітності економічного суб'єкта.

Глобалізація економіки, сучасні реалії розвитку бізнесу, зокрема жорстка конкуренція між економічними суб'єктами, вимагають якісно нових підходів до стратегічного управління залученими ресурсами.

Для більш наочного представлення матеріалу і підвищення рівня його розуміння потенційними користувачами, розглянемо один із прийомів поєднання стратегічного управлінського обліку із бенчмаркетинговою політикою, а саме – депозитну політику банку.

Оскільки депозитна політика банку є основою управління залученням депозитних ресурсів, то доцільно за даних економічних умов застосовувати новітні інструменти аналізу депозитної політики для виходу на якісно новий конкурентний рівень.

Розглянемо трактування бенчмаркінгу з призми депозитного інструментарію.

Під бенчмаркінгом, зокрема, розуміють комплекс засобів, що дають змогу систематично знаходити, оцінювати позитивний досвід інших банків, що є лідерами у галузі і використовувати його у своїй роботі.

Бенчмаркінг (англ. Benchmarking) — це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння із власним та переймання його найкращих методів роботи.

Бенчмаркінг — безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик, що приведуть організацію до досконалішої форми. Дієвий інструмент для визначення становища компанії порівняно з іншими, подібними за розмірами та/або сферою діяльності, організаціями.

Бенчмаркінг пов'язаний з постановкою цілей та є одним з компонентів процесу планування. Деякі дослідники поєднують його з циклом Демінга, що включає в себе чотири елементи: планууй, здійснюй, перевірй, дій

(P D C A). Окремі моделі бенчмаркінгу включають в себе до 30 кроків, які необхідно пройти для досягнення кінцевого результату.

У центрі уваги бенчмаркінгу — запитання: чому інші працюють успішніше, ніж ми? Основний зміст та мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу.

Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути: методи, процеси, технології, якісні параметри продукції, показники фінансово-господарської діяльності підприємств (структурних підрозділів). Досліджуючи виробничі процеси, методи чи технології виробництва і збуту продукції, головну увагу приділяють пошуку резервів зниження витрат виробництва та підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Визначення бенчмаркінгу дав Ф. Котлер, характеризує його як «процес порівняння товарів і бізнес-процесів компанії з товарами і процесами конкурентів чи провідних компаній інших галузей для пошуку шляхів підвищення якості цих товарів і ефективності роботи компанії» [8, с.357].

Більш розгорнуте визначення дає Грегорі Ватсон: «Бенчмаркінг – це процес систематичного й безперервного виміру: оцінка процесів підприємства і їхнє порівняння із процесами підприємств лідерів у світі з метою одержання інформації, корисної для вдосконалення власної діяльності» [1, с.7].

Б'єрн Андерсен дає наступне визначення бенчмаркінгу: «Бенчмаркінг – це постійне вимірювання і порівняння окремого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, яке допоможе підприємству визначити мету свого удосконалювання й проведення заходів щодо поліпшення роботи» [1, с.7].

Таким чином, бенчмаркінг депозитної політики – це, по-перше, порівняння своїх депозитних показників з показниками інших банків: конкурентами й організаціями-лідерами і, по-друге, вивчення й застосування успішного досвіду розробки та впровадження депозитної політики інших у себе в банку.

Основну увагу бенчмаркінг приділяє проблемам дослідження причини того, як інші банки працюють вдаліше. Основний зміст та мета бенчмаркінгу депозитної політики полягають в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. Об'єктами бенчмаркінгу при аналізі депозитної політики можуть бути мета та інструменти її реалізації [3, с.54].

На практиці найбільш часто застосовуються різні види бенчмаркінгу, які можна класифікувати залежно від того, з ким проводиться порівняння і що порівнюється.

Внутрішній бенчмаркінг здійснюється усередині банку, в результаті якого можуть аналізуватися та порівнюватися характеристики депозитних продуктів одного й того самого банку.

Зовнішній партнерський бенчмаркінг проводиться кількома банками, які укладають договір про проведення спільних порівняльних досліджень депозитної політики кожного з учасників з метою надання допомоги один одному для подальшого успішного розвитку. Проведення такого бенчмаркінгу вважається одним зі способів пом'якшення конкуренції.

Вважається, що найкращим аналогом для порівняння є «ринковий лідер». Ідентифікація факторів, які зумовлюють відставання досліджуваного підприємства від лідера, дає можливість розробити рекомендації щодо скорочення відставання.

Партнерський бенчмаркінг можна вважати одним з елементів нової ситуації, коли відбувається відмова від суперництва на користь співробітництва. Саме такий вид зовнішнього бенчмаркінгу розглядає Є.Демінг, саме так працюють багато японських фірм [4, с.208].

Значно більші труднощі зазнають ті банки, які застосовують індивідуальний конкурентний бенчмаркінг. Особливі труднощі проведення такого бенчмаркінгу пов'язані з тим, що банку при розробленні плану дій необхідно прорахувати перспективу розвитку депозитної політики банку, взятого за еталон, і в ході реалізації програми періодично порівнювати його діяльність зі своєю. В умовах закритості інформації це далеко не прості задачі, тому й виявляється кращим партнерський бенчмаркінг.

Функціональний бенчмаркінг, при якому аналізуються завдання, процес та інструменти реалізації депозитної політики порівняно з іншими банками, які не є конкурентами даного банку. Банки, що застосовують схожі методи, прийоми чи технології і не є конкурентами, охоче йдуть на взаємний обмін первинною інформацією та зацікавлені в реалізації спільних проектів, спрямованих на вдосконалення депозитної політики.

Загальний (міжгалузевий) бенчмаркінг – порівняння депозитних політик з непрямими конкурентами незалежно від сектора економіки щодо вибраних параметрів.

Асоціативний бенчмаркінг проводиться банками, які об'єднані у вузькому бенчмаркінговому альянсі. Протокол такої кооперації знаходиться в Кодексі проведення бенчмаркінгу.

Конкурентний бенчмаркінг полягає в аналізі організації депозитної політики в банках-конкурентах на основі інформації, яку вони самі про себе поширюють, а також інформації від клієнтів.

Бенчмаркінг процесів (process benchmarking) являє собою пошук банків, що мають кращі досягнення в реалізації депозитної політики, для їхнього детального дослідження. Вивчається механізм реалізації депозитної політики, а не порівняння її елементів з елементами депозитної політики свого банку.

Знання, одержані в процесі еталонного зіставлення, адаптуються й впроваджуються у механізм реалізації власної депозитної політики.

Бенчмаркінг процесів – це глибоке функціональне дослідження діяльності як своєї організації, так і організації-партнера. У бенчмаркінгу процесів можна виділити два напрямки. По-перше, пошук кращих господарських рішень (best practice), цей напрямок характеризується детальним вивченням етапів депозитної політики організації-партнера, що має структуру процесу. По-друге, вивчення факторів, які сприяють поліпшенню реалізації депозитної політики, тобто методів, стратегії, підходів, інструментів, що підвищують показники діяльності організації і її конкурентоспроможність.

У Японії, США й інших країнах програми бенчмаркінгу розвиваються при державній підтримці. Вважається, що завдяки такому обміну досвідом вирає економіка країни в цілому[5, с.301].

Сформовані теорія й практика розглядають типи бенчмаркінгу залежно від об'єкта порівняння й від того, що порівнюється. Кращі результати виходять у комбінації загального бенчмаркінгу, у якому беруть участь підприємства з інших галузей, і бенчмаркінгу процесу, при цьому розглядаються доречність та цінність дослідження (табл. 1).

Таблиця 1

Комбінації типів бенчмаркінгу

	Внутрішній	Конкурентний	Функціональний	Загальний
Бенчмаркінг показників	середня	висока	середня	низька
Бенчмаркінг процесу	середня	низька	висока	висока
Стратегічний бенчмаркінг	низька	висока	низька	низька

**Джерело: власна розробка*

При кожному етапі розробки депозитної політики можна застосовувати бенчмаркінг. Тому, ми пропонуємо в таблиці 2 застосовувати відповідні види бенчмаркінгу до відповідного етапу, основуючись на таблиці 1 використання таких комбінацій, на нашу думку буде найефективнішим.

Таблиця 2

Взаємозв'язок між етапами розробки депозитної політики та видами бенчмаркінгу

Етапи розробки депозитної політики	Вид бенчмаркінгу залежно від того з ким проводиться порівняння	Вид бенчмаркінгу залежно від того, з чим проводиться порівняння
1	2	3
Визначення позицій банку на депозитному ринку	Конкурентний	Бенчмаркінг показників, стратегічний

1	2	3
Формування мети і завдань депозитної політики	Конкурентний	Стратегічний
Розробка моделі поведінки банку на депозитному ринку	Внутрішній, конкурентний	Бенчмаркінг показників, Бенчмаркінг процесів
Підготовка програми розвитку банку	Зовнішній, конкурентний, функціональний, асоціативний, загальний	Бенчмаркінг показників, Бенчмаркінг процесів

**Джерело: власна розробка*

Бенчмаркінг – безупинний, систематичний пошук кращої практики конкурентів і підприємств із суміжних галузей, а також постійне порівняння бажаних змін і результатів бізнесу зі створеною еталонною моделлю власної організації бізнесу. На основі отриманого відбувається створення і підтримка системи безупинних покращень результативності бізнесу. Порівняння відбувається на корпоративному, процесному рівнях і на рівні видів діяльності. Існує низка підсистем, що дають змогу оцінити і створити в банках, програму постійних покращень результатів бізнесу ABC, CSF, QFD, TCA, TBC, BSC, ROI, TTM [2, с.207].

ABC (Activity Based Costing) – за допомогою даної підсистеми бенчмаркінгу здійснюється управління собівартістю депозитного продукту, що базується на ідентифікації джерел витрат, розподілі і контролі витрат за видами депозитних продуктів, чіткому відстеженні й усуненні продуктів, що не приносять додаткової вартості клієнту. Аналіз депозитної політики в розрізі кожного етапу реалізації дає змогу виявити значні резерви зниження собівартості й усунути види діяльності, що дублюються, і ті, які не приносять додаткової вартості споживачу.

CSF (Critical Success Factors) – система аналізу критичних чинників успіху реалізації депозитної політики, що дає змогу створювати і підтримувати конкурентні переваги, що виражаються в створенні істотних труднощів при імітації конкурентних переваг іншими компаніями тільки самим фактом власного існування.

QFD (Quality Function Deployment) – система розробки нового продукту/послуг, що ефективно реагує на потреби клієнтів, знижуючи час виходу банку на ринок і забезпечуючи збільшення частки банку на ринку. Система повинна бути впроваджена в кожному банку.

TCA (Transaction Cost Analysis) – система оцінки витрат на координацію процесів. Застосування цієї системи дає змогу оптимізувати зв'язок між етапами реалізації депозитної політики.

TBC (Time based Competition) – система оцінки «тимчасової конкуренції», впровадження якої дає змогу координувати діяльність банку на ринку в часі.

BSC (Balanced Scorecard) – комплексна система моніторингу результатів реалізації депозитної політики. Застосування цієї системи дає змогу банкам проводити моніторинг таких компонентів: ефективності операцій (з погляду якості), діяльності персоналу (з погляду перспектив банку), задоволення потреб клієнтів (перспективи роботи з клієнтами), фінансового стану (з погляду фінансових перспектив), довгострокової стратегії (її перспектив). Перевагою системи є чітке кількісне і якісне вираження оцінюваних результатів одночасно в розрізі всіх згаданих вище компонентів.

ROI (Return on investment) – оцінка окупності інвестицій, що дає змогу оцінити віддачу від внутрішніх і зовнішніх вкладень банку.

TTM (Time-to-market) – час до виходу на ринок. Показник відстежує загальний час, витрачений банком на реагування на потреби, що з'явилися або змінилися, на ринку, час на впровадження продукту/послуги на ринок

Негативними бар'єрами використання бенчмаркінгу в Україні є:

- ✓ недоступність відкритої інформації для порівняння й обміну досвідом;
- ✓ нерозвиненість інфраструктури бенчмаркінгу в Україні;
- ✓ превентивна закритість банку;
- ✓ відсутність «клубів» для пошуку партнерів з бенчмаркінгу;
- ✓ відсутність програм бенчмаркінгу, які фінансуються державою [10, с. 110].

Застосування бенчмаркінгу в антикризовому управлінні депозитною політикою дозволяє визначити такі переваги методу:

- ✓ створення конкурентної переваги за рахунок використання постулату «не копіюйте, а створюйте». Банку не слід копіювати депозитну політику, прийняті іншими банками, оскільки вони можуть не відповідати її діловому середовищу, продукції, ринку або культурі. А дає можливість обрати певні інструменти, які покращать депозитну політику даного банку;
- ✓ рішення і підходи реалізації депозитної політики мають бути спрямовані у майбутнє;
- ✓ об'єктом для еталонного зіставлення мають бути показники, що корелюють з ключовими чинниками успіху в конкурентній боротьбі;
- ✓ бенчмаркінг – це процес, що приносить користь, але він вимагає правильного застосування.

Однак бенчмаркінг може здійснюватись не тільки на міжбанківському рівні, а також і виходити за межі банківської системи, наприклад, вивчати досвід організації по залученню коштів страховими компаніями та інвестиційними фондами. У великих банках він також є засобом вивчення і поширення досвіду тих підрозділів, які досягли значного успіху здійснюваних бізнес-процесах. Він дає структурним підрозділам уявлення про власні невикористані можливості.

Бенчмаркінг не повинен розглядатись тільки як інструмент для збору інформації. Адже якщо в ньому задіяна значна кількість кваліфікованих співробітників банку, тоді вдається одержати велику кількість корисних пропозицій, використання яких може змінити не тільки тактичні, але і стратегічні установки. Отже, бенчмаркінг сприяє формуванню іншого стилю роботи, нової стимулюючої і конкурентної внутрішньобанківської культури ведення бізнесу

Таким чином, основний зміст бенчмаркінгу в аналізі депозитної політики полягає у виявленні еталонних банків, що досягли значних успіхів у цьому напрямі, ретельному вивченні їхньої депозитної політики та адаптації отриманих знань до умов власного банку з метою істотного поліпшення його діяльності. Основною проблемою в реалізації окресленого напрямку є небажання банків розкривати сутність, методи та способи успішної реалізації ними депозитної політики. Особливо швидко можуть досягнути успіху у впровадженні бенчмаркінгу депозитної політики українські банки, які входять до складу міжнародних фінансово-банківських груп, адже вони мають змогу оперативніше вивчати, аналізувати і впроваджувати у своїй діяльності кращий досвід іноземних банків.

Практика бенчмаркінгу приносить вагомі результати для покращення якості та збільшення конкурентоспроможності економічного суб'єкта. Використання цього підходу, разом з щоденним процесом планування на підприємстві, дає менеджерам можливість ефективніше рухатися на шляху до досягнення цілі – бути стабільним лідером у певній сфері, а отже, здобути ділову досконалість та ефективність.

Список використаних джерел:

1. Белокоровин, Э.А. Опыт с бенчмаркингом (Как мы проводили эталонное сопоставление с японской компанией) // Маркетолог. – 2016. – № 7. – С. 5 – 8.
2. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз : учебное пособие для вузов / И.К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 320с.
3. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ / Воеводина Н. А., Кулагина А. В., Логинова Е. Ю. и др. – М. : ЛА «Научная Книга», 2016. – 117 с.
4. Боган, К. Бизнес-разведка: внедрение передовых технологий / К. Боган, М. Инглиш. – М. : Вершина, 2010. – 368 с.
5. Бок Зи Коу. Экономика Японии: Какая она? / Бок Зи Коу. – М. : Экономика, 2009. – 350 с.
6. Китаев, А. А. Внедрение центра перераспределения ресурсов при организации бюджетирования в коммерческом банке [Текст] / А. А. Китаев // Финансы и кредит. – 2008. – № 34. – С. 10–14
7. Кіндрацька, Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках [Текст] : навч. посіб. /Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2009. – 816 с.
8. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс ; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.: Вильямс, 2006. – 944 с.
9. Кравченко, О. В. Напрями організації управлінського обліку в банку [Текст] / О. В. Кравченко // Економічні науки. – 2012. – № 7. – С. 156–162.
10. Кэмп, Р. Легальный промышленный шпионаж. Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов / Р. Кемп. – М. : Баланс-Клуб, 2008. – 416 с.

11. Сахно, Л. А. Еволюція управлінського обліку: від обліку витрат виробництва до стратегічного управління [Текст] / Л. І. Сахно // Облік і фінанси АПК. – 2015. – № 2. – С. 58–61.
12. Тоффлер Э. Третья волна. — М. : АСТ, 2014. — 784 с.

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ МЕТОДАМИ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО АНАЛІЗУ

Нужна О.А.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Сільськогосподарська галузь є дуже важливою у складі народного господарства, оскільки забезпечує продовольчу безпеку країни шляхом виробництва продуктів харчування для населення, постачає сировину для виробництва для багатьох галузей промисловості, а також виробляє продукцію для експорту.

За даними Державної служби статистики України, питома вага продукції сільського господарства України у структурі валового внутрішнього продукту є значною і поступово зростає: у 2010 році вона становила 8,4%, у 2014 році 11,7%, 2015 році 14,2%. Частка експорту продукції аграрного сектору у загальному експорті країни у 2015 році становила 38%, а у 2016 році 42,5%.

Здатність виробляти конкурентоспроможну за ціною та якістю продукцію залежить від забезпеченості аграрного сектора основними засобами та рівня їх ефективності. Від цього також залежать результати господарської діяльності, фінансовий стан аграрних підприємства та їх місце на ринку виробників сільськогосподарської продукції.

Протягом тривалого часу в сільськогосподарській галузі постерігається інтенсивне старіння техніки, погіршується забезпеченість запасними частинами і ремонтними матеріалами, паливно-мастильними матеріалами. Як наслідок, показники ефективності використання основних засобів у сільському господарстві погіршуються.

Детальний аналіз суті та особливостей використання основних засобів дає можливість виявити чинники, які більшою чи меншою мірою впливають на ефективність їх використання.

Крім того, важливим в аналізі основних засобів є виявлення методів і напрямків підвищення ефективності використання основних засобів, що сприятиме зниженню рівня витрат виробництва і зростанню продуктивності праці.

Таким чином, проблема підвищення ефективності використання основних засобів у сільському господарстві України є однією з найбільш важливих на сьогоднішній день, в період формування в Україні соціально-орієнтовної економіки.

Питання стану, ефективності функціонування, відтворення та розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства досліджували Андрійчук В.Г., Білоусько Я.К., Гайдуцький П.І., Дем'яненко М.Я., Кірейцев Г.Г., Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Мішина С.В., Могилова М.М., Підлісецький Г.М., Саблук П.Т., Савицька Г.В., Товстопят В.Л., Царенко О.М. та інші вчені.

Науковці в своїх дослідженнях значну увагу приділяють питанням визначення економічної сутності основних засобів, їх класифікації та оцінки, зносу та формам його усунення, відтворення основних засобів, що необхідно для підвищення ефективності їх використання.

Вчені наголошують, що сучасна аграрна економіка, як показує світовий досвід, має будуватись за принципом інновацій, який однаковою мірою має торкатися практично всіх факторів виробництва: техніки, технології, сортів рослин і порід тварин, менеджменту, інвестицій та ін. Не можна розраховувати на виробництво конкурентоздатної продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, якщо вона вироблятиметься застарілими технологіями та ручною працею [12; 13].

Однак потребують подальшого напрацювання методи моделювання та прогнозування показників ефективності використання основних засобів, зокрема, в сільському господарстві.

Моделювання – один з прийомів вивчення економічних явищ і процесів, за допомогою якого можна чітко уявити досліджуваній об'єкт, описати його внутрішню структуру та охарактеризувати зовнішні зв'язки, дослідити і визначити вплив факторів на результативний показник.

Сутність його полягає в тому, що створюється модель взаємозв'язку аналізованого показника з факторними показниками, тобто відбувається конструювання моделі досліджуваного об'єкта на основі його попереднього вивчення, виділення головних, суттєвих характеристик.

Питання застосування методів математичного моделювання для дослідження економічних залежностей вивчали вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких Г. Вагнер, В.В. Вітлінський, П.М. Григорук, О.О. Замков, А.М. Ільченко, О.Л. Лещинський, В.Р. Кігель, Н.А. Малиш, Н.І. Машина, С.І. Наконечний, Т.П. Романюк, В.В. Рязанцева, Т.О. Терещенко, Ю.А. Толбатов, В.В. Турко, І.Б. Хома, О.О. Юнькова та ін.

Зокрема, в практиці моделювання набув поширення прийом парної кореляції (прийом парного кореляційно-регресійного аналізу). Вихідними даними тут є пара значень: результативний показник (Y) і фактор, який на нього впливає (x).

Якісно побудована модель зв'язку певних економічних показників дає можливість здійснити з високою ймовірністю прогноз розвитку досліджуваних економічних явищ і процесів. Адже отримання інформації про майбутнє, передбачення можливих або бажаних змін показників діяльності сучасних підприємств є необхідним елементом формування їх ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розробки

довготермінових та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства в цілому та його окремих структурних підрозділів.

Метою даного дослідження є моделювання та прогнозування показників ефективності використання основних засобів у сільському господарстві України із застосуванням економетричного аналізу.

Показники ефективності використання основних засобів пов'язують два параметри: одержані фінансові результати діяльності підприємства і вартість основних засобів, використання яких дозволило отримати ці результати.

Оцінку ефективності сільськогосподарського виробництва здійснюють на основі системи взаємопов'язаних економічних показників, які характеризують ефективність використання основних елементів виробництва (землі, праці, засобів виробництва) і відображають інтенсивні умови господарювання, що сприяють підвищенню ефективності виробництва.

Основні показники, які характеризують рівень ефективності використання основних засобів, та їх економічний зміст:

– фондорентабельність – показує обсяг чистого прибутку, який отримує підприємство на 1 гривню вартості основних засобів;

– фондоозброєність – показує середньорічну вартість основних засобів, які припадають на одного працюючого, зайнятого в сільськогосподарському виробництві;

– фондозабезпеченість – показує середньорічну вартість основних засобів, які припадають на одиницю площі сільськогосподарських угідь;

– фондovіддача – показує, яка вартість виробленої продукції (товарів, робіт, послуг) припадає на 1 гривню вартості основних засобів;

– фондомісткість – показує, яка середньорічна вартість основних засобів припадає на 1 гривню вартості виробленої продукції (товарів, робіт, послуг).

Узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є фондovіддача. Фондовіддача основних засобів у сільському господарстві визначається, як відношення вартості валової сільськогосподарської продукції до середньорічної вартості основних засобів.

Динаміку фондovіддачі основних засобів у сільському господарстві України у 2010-2015 роках подано у таблиці 1.

Таблиця 1

**Фондовіддача основних засобів у сільському господарстві України
у 2010-2015 роках**

Рік	Обсяг виробництва валової продукції сільського господарства, млн. грн.	Вартість основних засобів сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ним послуг (залишкова), млн. грн.	Фондовіддача основних засобів, грн.
1	2	3	4
2010	187526,1	66069	2,838

продовження таблиці 1

1	2	3	4
2011	225381,8	77969	2,891
2012	216589,8	88368	2,451
2013	246109,4	98135	2,508
2014	251427,2	103034	2,440
2015	239467,3	126260	1,897

* джерело: [6]; розрахунки автора;

** дані подано без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2016 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції

Аналіз показав, що фондівдача основних засобів у сільському господарстві України у 2010-2015 роках, незважаючи на незначні коливання в сторону збільшення у 2011 і 2013 роках, поступово зменшується і у 2015 році набуває найменшого за досліджуваний період значення 1,897 (рис. 1). Тобто, на 1 грн. вартості основних засобів у сільському господарстві України у 2015 році припадає 1,897 грн. вартості валової продукції сільського господарства.

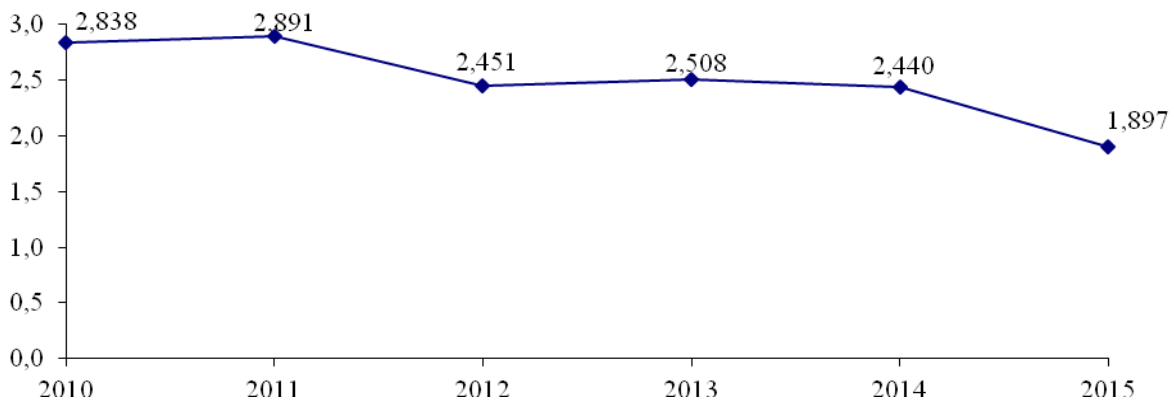


Рис. 1 – Динаміка фондівдачі основних засобів у сільському господарстві України у 2010-2015 роках

Така динаміка фондівдачі пояснюється випередженням темпів зростання залишкової вартості основних засобів на темпами зростання обсягу виробництва валової продукції: залишкова вартість основних засобів у сільському господарстві України зросла у 1,9 рази (від 66069 млн. грн. у 2010 році до 126260 млн. грн.), а обсяг виробництва валової продукції сільського господарства збільшився в 1,3 рази (з 187526,1 млн. грн. у 2010 році до 239467,3 млн. грн. у 2015 році).

Найбільш активною частиною матеріально-технічної бази аграрних підприємств є енергетичні ресурси, які включають потужність механічних двигунів (тракторів, комбайнів, автомобілів та ін.), електромоторів, електроустановок і робочої худоби. Підвищення рівня забезпеченості

підприємств енергетичними ресурсами характеризує зміцнення і розвиток їхньої матеріально-технічної бази.

В енергетичних ресурсах аграрних підприємств України переважають механічні двигуни, а частка робочої худоби становить менше 0,5%. У складі енергетичних ресурсів основне місце займають тракторні і автомобільні двигуни, частка яких становить приблизно 2/3 всіх потужностей.

Рівень забезпеченості аграрних підприємств енергетичними ресурсами визначається такими показниками:

- енергозабезпеченість підприємства – кількість енергетичних потужностей в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- енергоозброєність праці – кількість енергетичних потужностей з розрахунку на одного середньорічного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві.

Одним із вагомих показників, які характеризують рівень технічного забезпечення сільського господарства, є його енергозабезпеченість, зокрема забезпеченість потужностями тракторних двигунів.

Енергозабезпеченість сільськогосподарських підприємств України у 2010-2015 роках подано у таблиці 2.

Таблиця 2

**Енергозабезпеченість сільськогосподарських підприємств України
у 2010-2015 роках**

Рік	Енергетичні потужності в сільськогосподарських підприємствах, тис. кВт	Площа сільськогосподарських угідь в сільськогосподарських підприємствах, тис. га	Енергозабезпеченість в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, кВт
2010	36739	20589,6	178,435
2011	36360	20499,3	177,372
2012	41438	20665,5	200,518
2013	43223	20437,2	211,492
2014	39107	20548,9	190,312
2015	31020	20746,9	149,516

* джерело: [6]; розрахунки автора;

** дані подано без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2016 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції

Аналіз показав, що енергозабезпеченість у сільськогосподарських підприємствах України у 2010-2011 роках незначно зменшилась, у 2012-2013 роках спостерігалось поступово збільшення показника, однак у 2014-2015 роках показник неухильно зменшувався і досяг у 2015 році найнижчого значення за весь досліджуваний період (рис. 2).

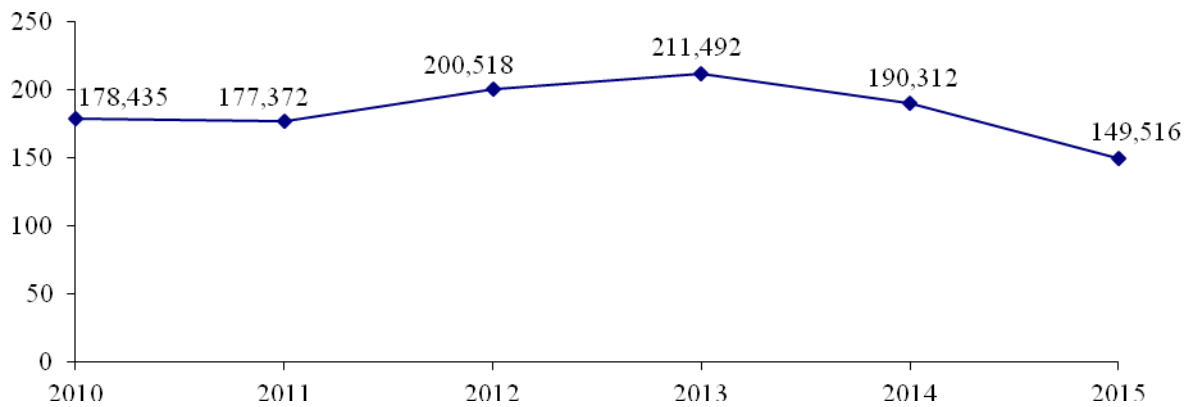


Рис. 2 – Динаміка енергозабезпеченості сільськогосподарських підприємств України у 2010-2015 роках

Тобто, у сільськогосподарських підприємствах в Україні на 100 га сільськогосподарських угідь припадає у 2015 році 149,516 кВт енергетичних потужностей.

Найвище значення показника енергозабезпеченості сільськогосподарських підприємств України протягом досліджуваного періоду спостерігалось у 2013 році, коли на 100 га сільськогосподарських угідь припадало 211, 492 кВт енергетичних потужностей.

Побудуємо модель залежності фондівіддачі основних засобів від енергозабезпеченості сільськогосподарських підприємств України на основі статистичних даних за 2010-2015 роки (таблиця 3).

Таблиця 3

Вихідні дані для побудови економетричної моделі залежності фондівіддачі основних засобів у сільському господарстві України від енергозабезпеченості сільськогосподарських підприємств України за 2010-2015 роки

Рік	Енергозабезпеченість в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, кВт	Фондовіддача основних засобів
2010	178,435	2,838
2011	177,372	2,891
2012	200,518	2,451
2013	211,492	2,508
2014	190,312	2,440
2015	149,516	1,897

На першому етапі було побудоване кореляційне поле шляхом відкладання по горизонтальній осі значень фактора (енергозабезпеченість в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, x), а по вертикальній осі – значень показника (фондовіддача основних засобів, Y) (рис. 3).

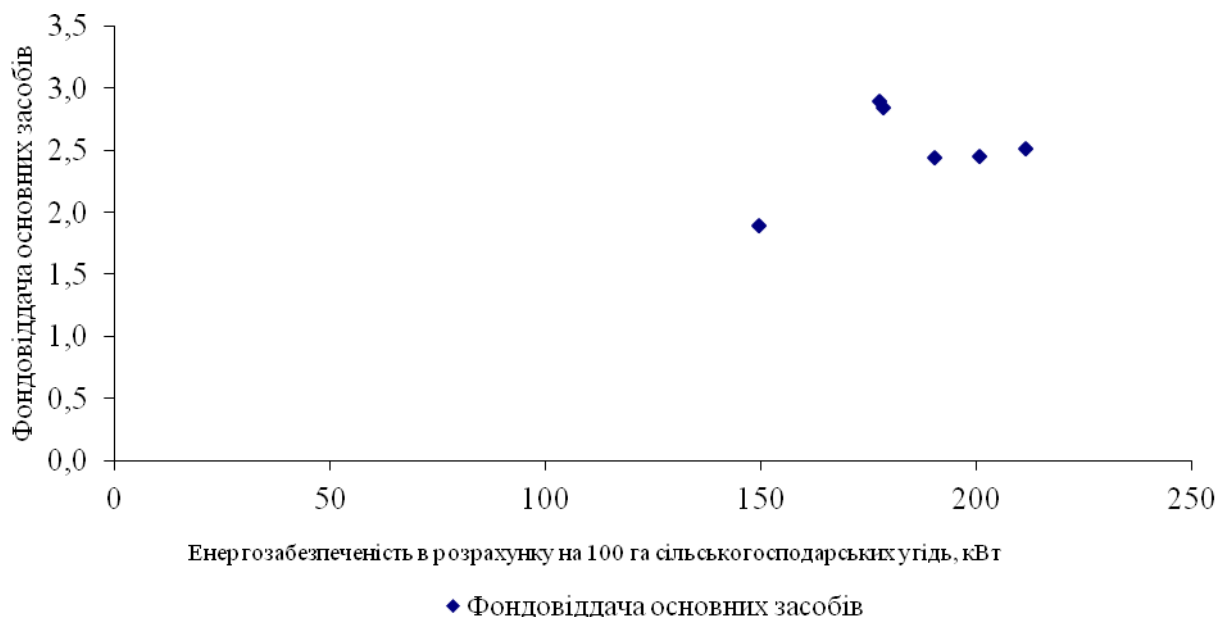


Рис. 3 – Поле кореляції

На наступному етапі були побудовані лінії тренду:

- лінійна (рис. 4);
- логарифмічна (рис. 5);
- поліноміальна 2-го степеня (рис. 6);
- степенева (рис. 7);
- експоненціальна (рис. 8).

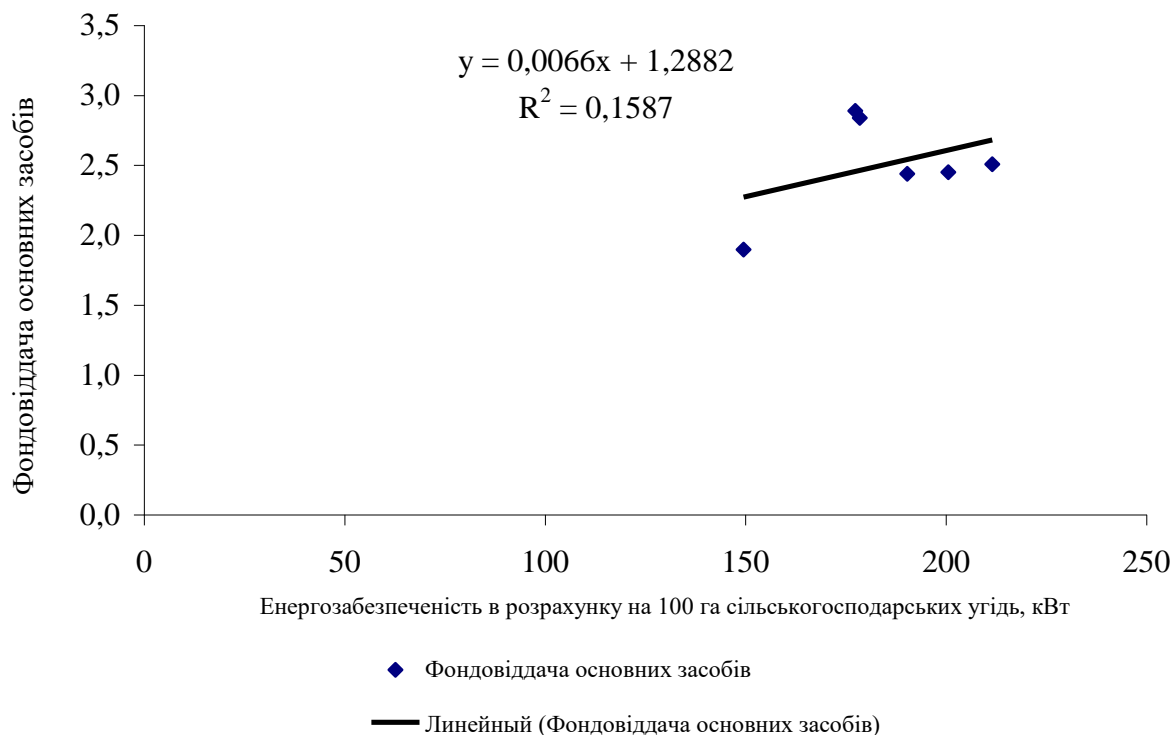


Рис. 4 – Поле кореляції і лінія тренду лінійна

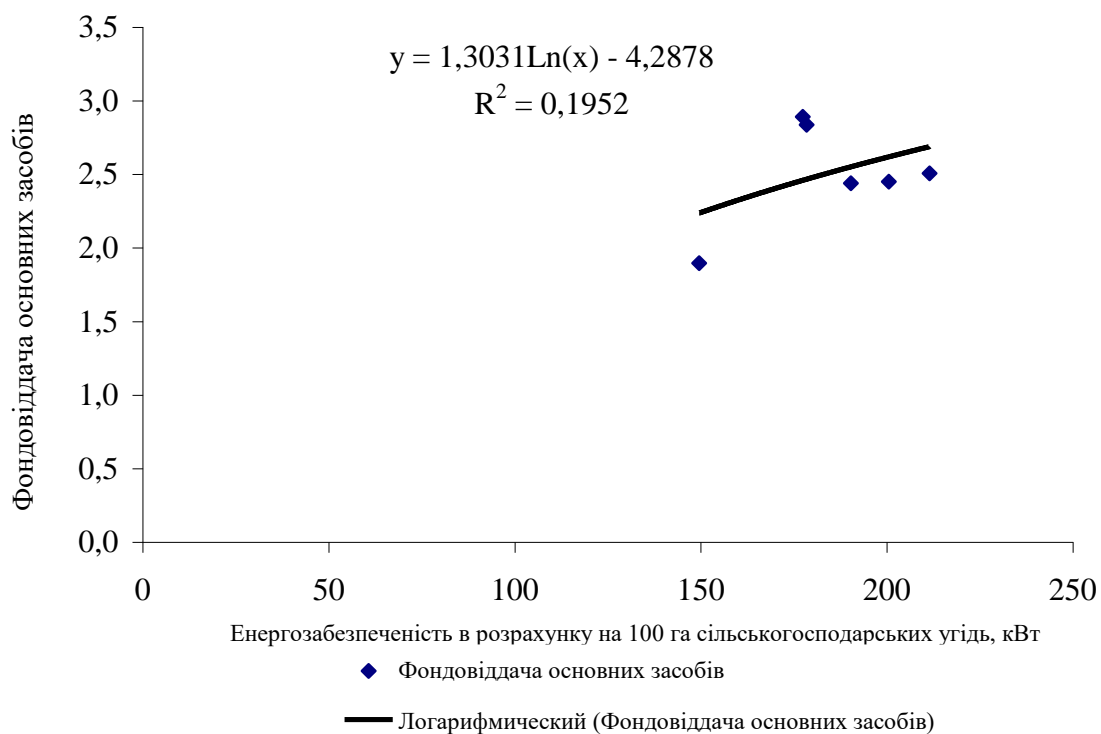


Рис. 5 – Поле кореляції і лінія тренду логарифмічна

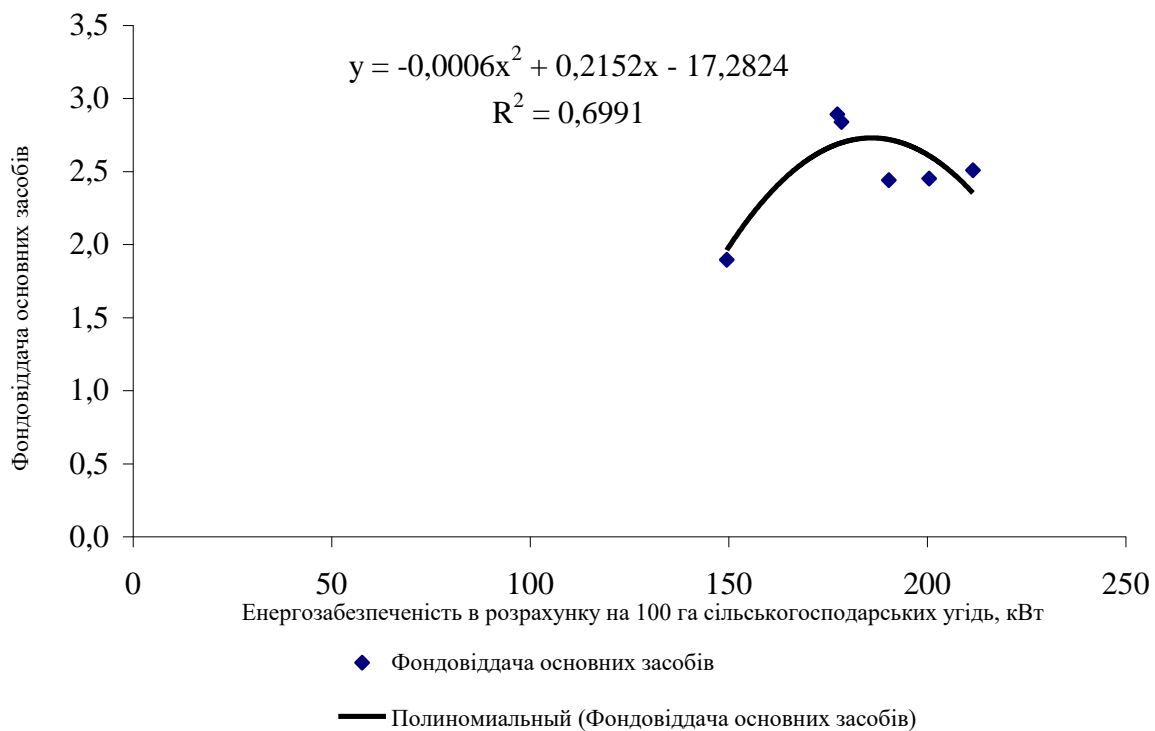


Рис. 6 – Поле кореляції і лінія тренду поліноміальна

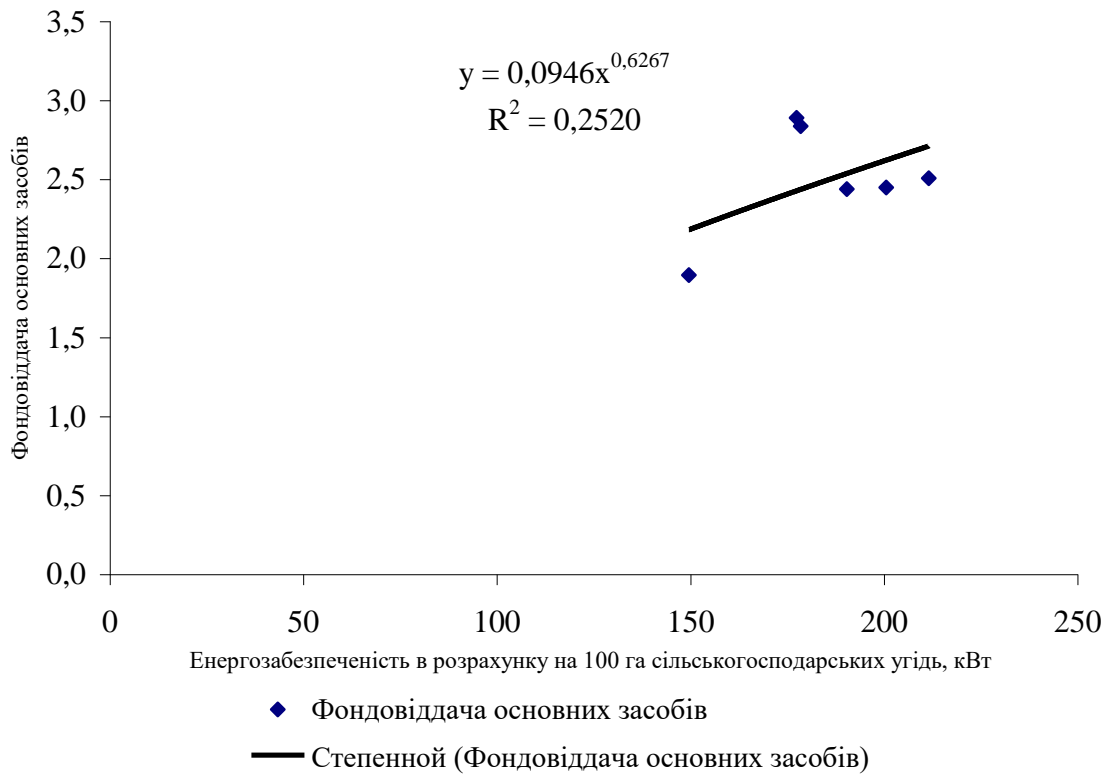


Рис. 7 – Поле кореляції і лінія тренду степенева

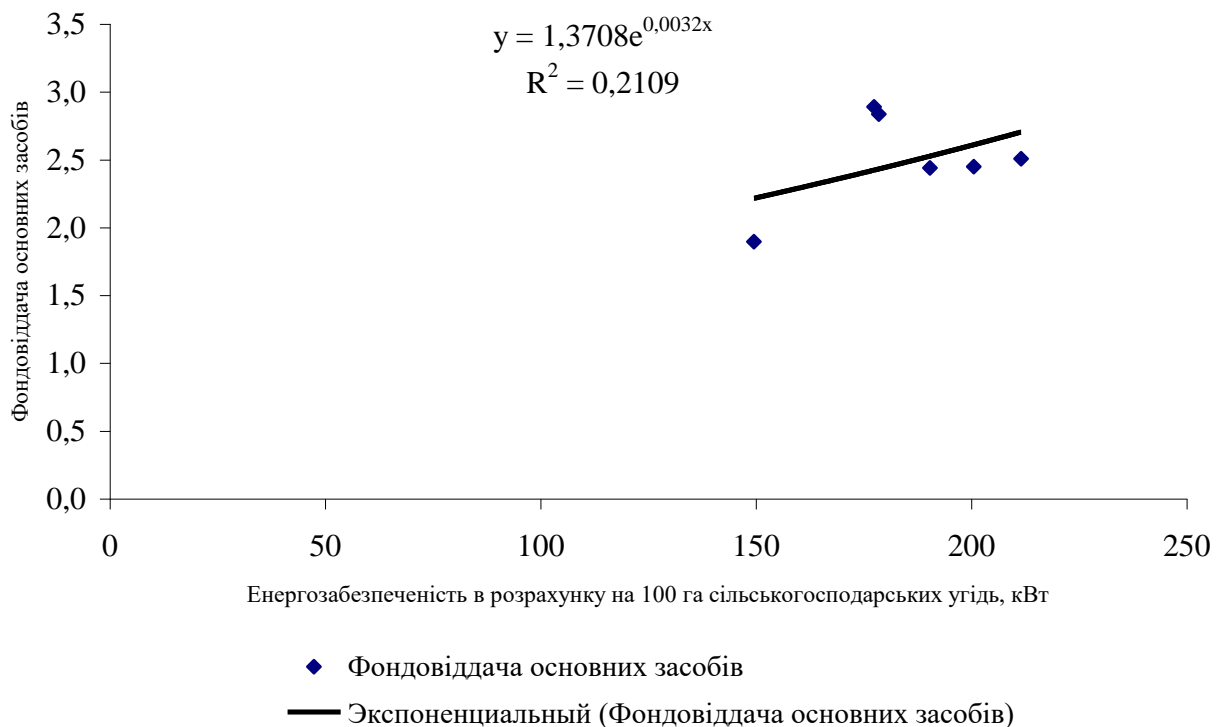


Рис. 8 – Поле кореляції і лінія тренду експоненціальна

На основі значення коефіцієнта детермінації нами було визначено вид лінії, яка найточніше описує статистичні дані.

Оскільки коефіцієнт детермінації набирає найбільшого значення у випадку лінії тренду поліноміальної 2-го степеня, то аналітична форма досліджуваної залежності має вигляд полінома 2-го порядку:

$$Y = -0,0006 \cdot x^2 + 0,2152 \cdot x - 17,2824, \quad (1)$$

де x – енергозабезпеченість сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, кВт;

Y – фондвіддача основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України.

Для перевірки адекватності побудованої моделі статистичним даним використовується критерій Фішера.

Розрахункове значення критерію Фішера обчислимо за формулою (2):

$$F_{роз} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (2)$$

де R^2 – значення коефіцієнта детермінації;

n – кількість проведених спостережень;

m – кількість факторів, які мають суттєвий вплив на показник.

Розрахунки показали, що розрахункове значення критерію Фішера $F_{роз} = 9,293$.

Табличне значення критерію Фішера $F_{таб}$ знаходимо за ймовірністю p та числом ступенів вільності k_1 і k_2 які визначаються за формулами (3) і (4):

$$k_1 = m, \quad (3)$$

де m – кількість факторів, які мають суттєвий вплив на показник.

$$k_2 = n - m - 1, \quad (4)$$

де n – кількість проведених спостережень;

m – кількість факторів, які мають суттєвий вплив на показник.

Для ймовірності $p = 0,95$ і числа ступенів вільності $k_1 = 1$, $k_2 = 6 - 1 - 1 = 4$ табличне значення критерію Фішера $F_{таб} = 7,71$.

Оскільки розрахункове значення критерію Фішера перевищує його табличне значення $F_{роз} > F_{таб}$, робимо висновок, що побудована економетрична модель з ймовірністю 0,95 адекватна статистичним даним і придана для подальшого аналізу та прогнозування.

Аналіз одержаного рівняння регресії дає можливість зробити такі практичні висновки:

– за значенням коефіцієнта (індексу) кореляції одержується якісна оцінка щільності (тісноти) взаємозв'язку;

– за коефіцієнтом детермінації визначається відсоток закономірності, що описує одержаним рівнянням досліджуваний взаємозв'язок (відсоток закономірності);

– за коефіцієнтом еластичності визначається, на скільки відсотків змінюється середнє значення результативної ознаки у разі зміни на 1% середнього значення фактора, що на нього впливає.

Узагальнені результати аналітичної дослідження побудованої економетричної моделі, яка описує залежність між енергозабезпеченістю сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і фондівіддачею основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України, подано в таблиці 4.

Таблиця 4

Результати аналітичного дослідження побудованої економетричної моделі залежності між енергозабезпеченістю сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і фондівіддачею основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України

Характеристика показника	Показник		
Назва показника	Коефіцієнт детермінації	Індекс кореляції	Коефіцієнт еластичності
1	2	3	4
Позначення	R^2	R	K_{el}
Економічний зміст показника	Характеризує ступінь варіації показника під впливом варіації фактора	Використовується для характеристики якості зв'язку між показником і фактором	Показує, на скільки відсотків змінюється показник при зміні фактора на 1%
Формула розрахунку показника	$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (\tilde{Y}_i - \bar{Y})^2}{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2},$ <p>де \tilde{Y}_i – розрахункове i-те значення показника; Y_i – експериментальне i-те значення показника; \bar{Y} – середнє значення показника; n – кількість спостережень.</p>	$R = \sqrt{1 - \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - \tilde{Y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}},$ <p>де \tilde{Y}_i – розрахункове i-те значення показника; Y_i – експериментальне i-те значення показника; \bar{Y} – середнє значення показника; n – кількість спостережень.</p>	$K_{el} = \frac{\tilde{Y}'(X) \cdot X}{\tilde{Y}(X)}$ <p>де x – фактор; $\tilde{Y}'(x)$ – похідна від Y по x.</p>

продовження таблиці 4

1	2	3	4
Проміжок значень показника	[0;1].	[0;1].	-
Значення показника	0,699	0,836	1,747
Висновок	Варіація показника (Y) на 69,9% спричинена варіацією фактора (x). Вплив інших факторів на варіацію показника становить 30,17%	Спостережувані точки поля кореляції лежать достатньо близько до лінії регресії	При збільшенні фактора x (енергозабезпеченість сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь) на 1% показник Y (фондовіддача основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України/) збільшиться на 1,747%

На основі побудованої економетричної моделі проведемо прогнозування показника фондовіддачі основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України на наступний період за умови незмінного значення фактора – енергозабезпеченості сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Підставивши згідно з нашим припущенням прогнозне значення фактора – енергозабезпеченості сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь – у рівняння (1), отримаємо прогнозне значення показника (фондовіддачу основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України) на 2016 рік:

$$Y_{\text{прогн}} = -0,0006 \cdot 149,516^2 + 0,2152 \cdot 149,516 - 17,2824 = 1,953.$$

Отже, згідно побудованої економетричної моделі залежності між енергозабезпеченістю сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і фондовіддачею основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України, прогнозне значення фондовіддачі основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України у 2016 році з ймовірністю 0,95 становитиме 1,953 за умови, що значення енергозабезпеченості сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь буде на рівні 2015 року (149,52).

Таким чином, відповідно до вказаних припущень у 2016 році на 1 грн. вартості основних засобів у сільському господарстві України припадатиме 1,953 грн. вартості валової продукції сільського господарства.

Зауважимо, що у провідних країнах світу цей показник в 1,8 рази вищий, ніж в Україні [11].

Тому державна політика у сфері матеріально-технічного забезпечення сільського господарства має бути спрямована на забезпечення належного рівня показників ефективності використання основних засобів у сільськогосподарській галузі.

В таких умовах роль аналізу основних засобів у сільському господарстві значно зростає. Завдання аналізу основних засобів у сільському господарстві – дати оцінку складу і структури основних засобів, виявити потребу і забезпеченість підприємств галузі різними видами основних засобів, можливості підтримання необхідного функціонального стану і належного використання, вплив міри забезпеченості основними засобами на результати виробництва сільськогосподарської продукції тощо.

Отже, проведене дослідження показало достатньо тісний прямий зв'язок між енергозабезпеченістю сільськогосподарських підприємств України в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і фондівіддачею основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України.

Основні завдання економетричного аналізу діяльності підприємств:

- вивчення теоретичних засад і методології економетричного аналізу діяльності підприємств;
- набуття вмінь і навичок побудови економетричних моделей, які виражають залежності між показниками діяльності підприємства;
- прогнозування на основі побудованих моделей;
- виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та поліпшення фінансового стану підприємств.

Таким чином, економетричний аналіз робить можливим застосування методів економетричного моделювання на рівні галузі у підприємствах різних форм власності, використання в аналітичній роботі досягнень економічної науки на базі основних форм бухгалтерської, статистичної та оперативної звітності.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
2. Вагнер Г. Основы исследования операций / Г. Вагнер. – Том 1. – М.: Мир, 1972. – 335 с.
3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посіб. / В.В. Вітлінський. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
4. Доля В.Т. Економетрія: навч. посіб. / В.Т. Доля. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 171 с.
5. Гече С. Ф. Економетричні підходи до обґрунтування ефективності використання основних засобів підприємств / С. Ф. Гече, С. С. Слава-Продан // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Ужгород. нац. ун-т ; [редкол.: В.П. Мікловда та ін.]. – Ужгород, 2012. – Вип. 35, ч. 1. – С. 69-77.

6. Григоруk П.М. Багатомірне економіко-математичне моделювання: навч. посіб. [для студ. вищих навч. зал.] / П.М. Григоруk. – Львів: «Новий світ – 2000», 2006. – 148 с.
 7. Документи Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>.
 8. Єлейко В.І. Економетричний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / В.І. Єлейко, Р.Д. Боднар, М.Я. Демчишин. – Т.: Навчальна книга-Богдан, 2011. – 362 с.
 9. Замков О.О. Математические методы в экономике / О.О. Замков, Ю.А. Чермных, А.В. Толстопятенко. – М.: Дело и сервис, 2009.
 10. Ильченко А.Н. Экономико-математические методы: учебн. пособ. / А.Н. Ильченко. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.
 11. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки: навч. посіб. / В.Р. Кігель. – К.: Кондор, 2003. – 158 с.
 12. Ковальчук В.П. Стратегія техніко-технологічного переоснащення агропромислового виробництва / Ковальчук В.П. // Вісник аграрної науки. – 2011. – №11. – С. 5-10.
 13. Малік М.Й. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка підприємництва і менеджмент) / М.Й. Малік, М.Ф. Кропивко, О.Г. Булавка та ін. // К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.
 14. Масловська Л.Ц. Оптимізація структури фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л.Ц. Масловська, Л.В. Недільська // Економіка АПК, 2009. – №10. – С. 23–25.
 15. Мошенський С.З. Економічний аналіз: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С.З. Мошенський, О.В. Олійник / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
 16. Малиш Н.А. Моделювання економічних процесів ринкової економіки: навч. посіб. / Н.А. Малиш. – К.: МАУП, 2004. – 120 с.
 17. Машина Н.І. Математичні методи в економіці: навч. посіб. / Н.І. Машина. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 148 с.
 18. Наконечний С.І. Економетрія: підруч. / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – Вид. 2-ге, допов. та перероб. – К.: КНЕУ, 2000. – 296 с.
 19. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012, 182 с.
 20. Толбатов Ю.А. Економетрика: підруч. [для студ. екон. спеціальн. вищ. навч. закл.] / Ю.А. Толбатов. – К.: Четверта хвиля, 1997.
- Хома І.Б. Економіко-математичні методи аналізу діяльності підприємств: навч.-метод. посіб. / І.Б. Хома, В.В. Турко. – Львів: видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 328 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Писаренко Т.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Сучасний світ характеризується як інформаційний. Інформація вирішує долю не тільки окремої людини, підприємства, держави, а й усього цивілізованого світу. Часто у засобах масової інформації ми чуємо

термін «гібридна війна». І в цій війні вирішальна роль відведена інформації. Отже, черговий раз повторимо відомий вислів Уїнстона Черчилля: «Хто володіє інформацією, той володіє світом».

Звузимо коло нашого дослідження до меж окремого господарюючого суб'єкта, фінансовий добробут якого напряду залежить від інформації, що надходить на підприємство з різних каналів. Власне, канали різноманітних потоків інформації, що ведуть до керівного центру будь-якого підприємства, ми будемо розуміти як інформаційні потоки.

Ефективність інформаційних потоків визначається якісним рівнем організації блокової системи на підприємстві: збір інформації; обробка інформації; розподіл обліково-аналітичної інформації між структурними підрозділами підприємства; використання інформації для прогнозування господарської діяльності; формування прогнозних показників підприємства; аналіз прогнозних показників та порівняння з фактичними показниками відповідного періоду; коригування шляхів інформаційних каналів та напрямків руху інформаційних потоків.

Для підприємства важливими є інформаційні потоки, що формуються на різних ланках господарської діяльності підприємства і потрапляють для подальшої обробки до власної облікової служби. Фактично інформація цієї служби методично фіксує всі факти господарського життя такого підприємства, отримуючи інформацію від різних структурних підрозділів: виробничих цехів, обслуговуючих підсобних цехів, складів зберігання матеріалів та готової продукції; адміністративно-збутових структурних відділів, невиробничих структурних підрозділів (баз відпочинку, профілакторіїв, ін.).

Побудова всього стратегічного обліку ґрунтується на поточній інформації про діяльність підприємства, показники якої використовуються для встановлення орієнтирів на майбутнє.

Велике значення відіграє чітка регламентація термінів надходження інформації до облікової служби підприємства, яка фіксується первинними документами. Для цього повинні бути розроблені графіки документообігу для кожного структурного підрозділу.

Розглянемо типову організаційну структуру промислового підприємства і визначимо характер інформаційних потоків та їх призначення для організації облікового процесу.

У роботі ми не ставимо за мету запропонувати досконалу організаційну структуру промислового підприємства і вступити в дискусію щодо підпорядкованості окремих структурних відділів. Кожне підприємство є індивідуальним по організаційній структурі, по розподілу функціональних обов'язків.

На рис. 1 подано типову організаційну структуру виробничого підприємства (кондитерської фабрики) [1-6, 14].

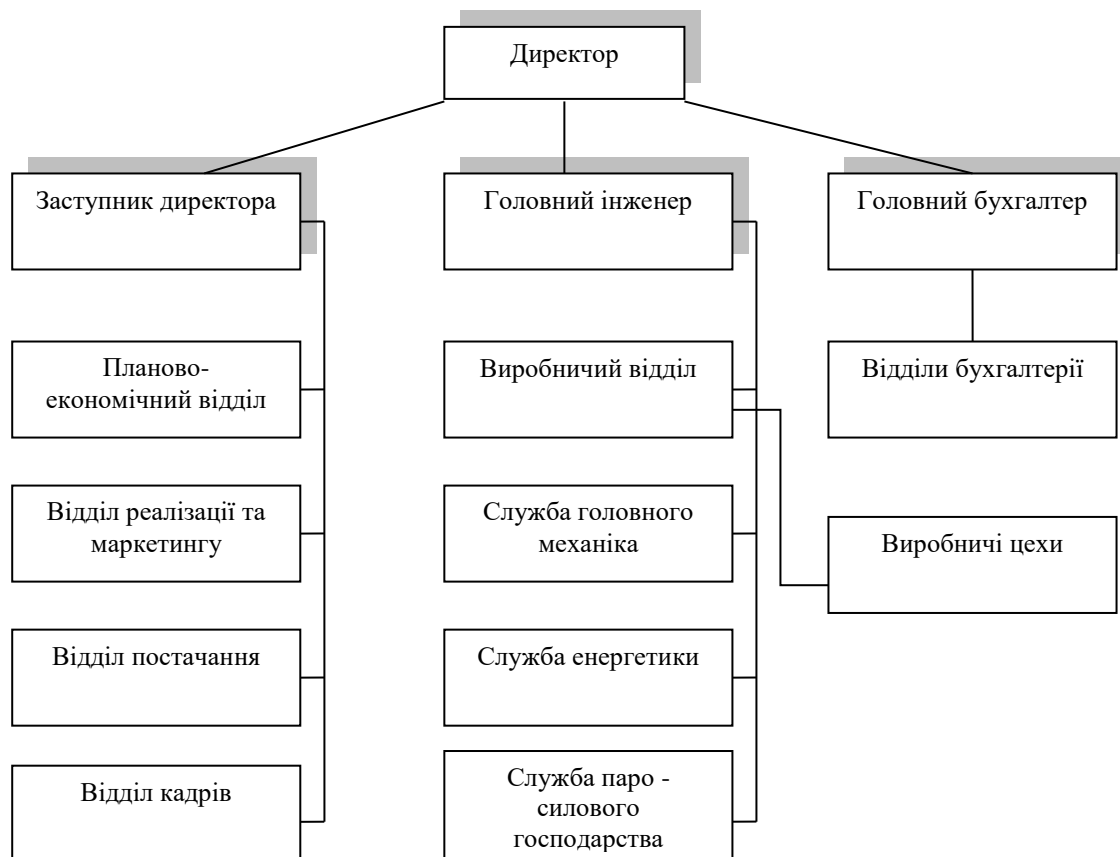


Рис. 1. Типова організаційна структура виробничого підприємства

Кожен структурний підрозділ виступає як інформаційний канал.

У таблиці 1 наведено обсяги інформації, що надходять до аналітичного центру з різних структурних підрозділів промислового підприємства. В якості аналітичного центру на звичайному промисловому підприємстві може бути планово-економічний відділ або бухгалтерія, фінансовий директор або заступник керівника. Як правило, це конкретна особа (група осіб), якій керівництвом делегуються певні повноваження та доступ до інформаційних каналів.

Таблиця 1

Обсяги інформації, що надходять до аналітичного центру з різних структурних підрозділів

Структурний підрозділ	Обсяг інформації
1	2
Виробничі цехи	Обсяги виробленої продукції
Виробничий відділ	Рецептури на продукцію, технологія виробництва продукції, якісні характеристики сировини
Служба головного механіка	Кількість обладнання по виробничих цехах та в обслуговуючих господарствах, технічний стан обладнання
Служба енергетики	Потреби в електроенергії у розрізі виробничих цехів та структурних підрозділів

1	2
Служба паросилового господарства	Потреби в газі для роботи котельні, розподіл тепла у розрізі виробничих цехів та адміністративних підрозділів
Головний інженер	Узагальнена інформація про рівень технічного оснащення підприємства, рівень зношеності обладнання, розробка графіків планових поточних та капітальних ремонтів
Відділи бухгалтерії	Формування первинних документів у розрізі різних ділянок облікового процесу, прийом вхідної первинної документації; перевірка, систематизація та обробка первинної документації; узагальнення даних первинного обліку в облікових регістрах
Головний бухгалтер	Заповнення фінансової, податкової та статистичної звітності, фінансовий стан підприємства
Планово-економічний відділ	Калькуляція на продукцію та послуги підприємства, розрахунок реалізаційних цін
Відділ реалізації та маркетингу	Клієнти підприємства, історія співпраці, формування договорів поставки та умов оплати
Відділ постачання	Перелік постачальників сировинних запасів та послуг, їх місцезнаходження та якість сировини, умови поставки та оплати
Відділ кадрів	Кількісний і якісний склад працюючих, інформація про плинність кадрів та причини такої плинності, рівень забезпеченості працівниками підприємства
Заступник директора	Фінансове становище, стан на виробництві, моральний клімат на підприємстві
Директор	Загальні проблемні питання діяльності підприємства в цілому

На основі таблиці 1 доцільно визначити по кожному структурному підрозділу носії необхідної інформації, а саме перелік первинної документації, що формуватиме відповідний підрозділ. На основі такої регламентації доцільно розробити графіки документообігу.

Графіки документообігу розробляються індивідуально для кожного підприємства. У таблицях 2-4 подано зразки таких графіків для обліку предметів і продуктів праці, основних засобів, виробництва готової продукції [10, 13].

Таблиця 2

Графік документообігу з обліку предметів і продуктів праці на виробничому підприємстві

Назва документа	Хто подає	Строк подання	Порядок подання	Кому подається	Строк перевірки документа
1	2	3	4	5	6
Прибутковий ордер	Завідуюч. складу	Щодня за попередній день	Особисто	Заступнику головного бухгалтера	При прийманні
Лімітно-забірна картка	Завідуюч. складу	Щодня за попередній день	Особисто	Заступнику головного бухгалтера	При прийманні

продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6
Накладна-вимога	Комірник	По необхідності	Особисто	Бухгалтеру з обліку ТМЦ	При прийманні
Товарно-транспортна накладна	Комірник	По необхідності	Особисто	Бухгалтеру з обліку ТМЦ	При прийманні

Таблиця 3

Графік документообігу з обліку основних засобів на виробничому підприємстві

№ з/п	Найменування господарської операції	Виконавець	Строк виконання	Форма документів
1	Надходження основних засобів	Бухгалтерія	За три робочі дні до дати приймання-передачі	Акт приймання-передачі основних засобів; Інвентарна картка основних засобів
2	Вибуття основних засобів	Комісія	Протягом одного робочого дня після надходження документу	Акт на списання основних засобів; Акт на списання автотранспортних засобів
3	Нарахування амортизації основних засобів	Бухгалтерія	Щомісяця	Розроблювальна таблиця
4	Ремонт основних засобів	Бухгалтерія	В залежності від складності, обсягу робіт, характеру і періодичності	Акт приймання-передачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів; Інвентарна картка з обліку основних засобів

Таблиця 4

Графік документообігу при обліку процесу виробництва готової продукції на виробничому підприємстві

Назва документів	Призначення документа	Строк складання документа	Особи, які складають документ	Строк подання до бухгалтерії
1	2	3	4	5
Приймально-здавальна накладна	Передача готової продукції на склад	В момент передачі	Завідуючий складом	1 день
Рахунок-фактура	Продаж готової продукції	При продажі	Завідуючий складом	1 день

1	2	3	4	5
Накладна	Відвантаження готової продукції	В момент відвантаження	Завідуючий складом	1 день
Картка складського обліку	Облік продукції на складі	Постійно	Завідуючий складом	В кінці звітнього періоду
Журнал-ордер № 5	Узагальнення витрат виробництва	В кінці звітнього періоду	Бухгалтер з обліку виробництва	1 день

Кожен первинний документ є носієм важливої для підприємства інформації. Дані первинних документів завдяки розробленим графікам документообігу систематизують інформаційні потоки за потребами різних структурних підрозділів. Узагальнені дані відображають у спеціальних регістрах. В обліку такими регістрами переважно виступають облікові регістри (журнали і відомості), оборотні відомості.

У якості облікових регістрів можна використовувати табличні форми, які пропонує наказ МФУ від 29 грудня 2000 року № 356 «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку» [7]

Оборотні відомості (по синтетичних та аналітичних рахунках) допомагають скласти всі звітні форми (фінансові, податкові, статистичні, управлінські) та узагальнити облікову інформацію для прийняття управлінських рішень.

Таким чином відбувається обробка всієї інформації про діяльність підприємства і відображення її у вартісних показниках. Кінцеві фактичні показники допомагають керівництву визначити слабкі сторони підприємства та довести негативну інформацію до структурних підрозділів. Крім того, ці фактичні показники використовують для прогнозування господарської діяльності підприємства.

Прогнозування господарської діяльності здійснюється у такій послідовності [8-9, 11-12, 15-16]:

- прогнозування обсягів реалізації;
- прогнозування обсягів виробництва;
- прогнозування виробничих витрат;
- прогнозування невиробничих витрат;
- прогнозування зведених витрат діяльності;
- прогнозування фінансових результатів;
- прогнозування грошових потоків;
- прогнозування фінансового стану підприємства.

Прогнозування обсягів реалізації є початковим і надзвичайно важливим етапом стратегічного управлінського обліку. Прогнозні обсяги реалізації визначаються багатьма факторами: наявними виробничими потужностями підприємства, поведінкою конкурентів, купівельною

спроможністю потенційних споживачів продукції та ін. Саме цей показник виступає базовим при прогнозі всіх наступних показників підприємства. Після його узгодження переходять до прогнозування обсягів виробництва.

Прогнозуючи обсяги виробництва необхідно врахувати, що обсяг і структура продукції виробничого підприємства визначається: фізичним обсягом та структурою ресурсів, які використовуються у виробництві; ступенем опанування нових технологій.

Важливою особливістю прогнозування обсягів виробництва є врахування економічного закону спадаючої віддачі. Суть згаданого закону: у виробничій діяльності мають місце обмеження. Наприклад, існування граничного обсягу продукції, який може бути отриманий при використанні будь-якої комбінації виробничих ресурсів (робочої сили, засобів і предметів праці).

Отже, при плануванні витрат необхідно врахувати, що є певна межа доцільності додаткових витрат, які поза цією межею не впливають на збільшення обсягів виробництва. Це означає, що за певних обставин (недостатня потужність виробничого обладнання, наприклад) недоцільно набирати додаткових працівників, оскільки зростуть витрати на робочу силу, але не збільшаться обсяги виробництва.

Таким чином, при прогнозуванні обсягів виробництва відштовхуються від планових обсягів реалізації з урахуванням дії економічних законів. На цьому етапі визначаються з асортиментом продукції, що буде виробляти підприємство, планують цінову політику. На основі цих показників прогнозний обсяг реалізації розраховується за формулою:

$$P_p = \sum c_i \times k_i, \quad (1)$$

де P_p – плановий обсяг реалізації;

c_i – планова ціна реалізації продукції i -го виду;

k_i – планова кількість реалізації продукції i -го виду.

Після таких розрахунків визначають план виробництва кожного виду продукції з урахуванням планових залишків на кінець планового періоду і наявних залишків продукції на початок періоду за даними первинних бухгалтерських документів.

План виробництва кожного виду продукції розраховується за формулою:

$$V_{pi} = P_{pi} + ЗГП_{ki} - ЗГП_{pi}, \quad (2)$$

де V_{pi} – плановий обсяг виробництва продукції i -го виду;

P_{pi} – плановий обсяг реалізації продукції i -го виду;

$ЗГП_{ki}$ – залишки готової продукції i -го виду на кінець періоду;

$ЗГП_{pi}$ – залишки готової продукції i -го виду на початок періоду.

На основі запланованих показників виробництва у розрізі окремих видів продукції розраховують виробничі витрати. Зазвичай планують матеріальні витрати, витрати на оплату праці, загальновиробничі витрати. Рівень деталізації планових витрат визначається специфікою діяльності підприємства.

Прогнозні матеріальні витрати залежать від видів і норм витрат матеріалів на окремий вид продукту базового підприємства та планових показників випуску продукції. Прогнозування матеріальних витрат є доволі громіздким і непростим процесом. Складність прогнозних операцій залежить від змінюваності цін протягом року, частоти перегляду норм витрат матеріалів, пошуку дешевших аналогів матеріалів. В основі прогнозних розрахунків лежить загальна формула:

$$M_p = \sum C_{mi} \times N_i \times V_{pi}, \quad (3)$$

де M_p – плановий обсяг матеріальних витрат на виробництво продукції;

C_{mi} – планові ціни на матеріали при виробництві продукції i -го виду;

N_i – планові норми витрат матеріалів на виробництво продукції i -го виду.

В основі розрахунку прямих витрат на оплату праці (ЗП) лежить формула:

$$ЗП = \sum Р_{од.i} \times V_{pi}, \quad (4)$$

де $Р_{од.i}$ – розцінка за одиницю продукції i -го виду.

Паралельно з витратами на оплату праці планують витрати на соціальні заходи. Такі витрати залежать від прогнозних прямих витрат на оплату праці та встановленого відсотку нарахувань на соціальні заходи, визначеному на законодавчому рівні.

Наступним кроком є планування загальновиробничих витрат. Структура таких витрат залежатиме від особливостей діяльності кожного окремого підприємства.

На виробничому підприємстві доцільно запланувати витрати на утримання та експлуатацію устаткування у розрізі таких комплексних статей витрат:

– витрати на повне відновлення та капітальний ремонт основних виробничих фондів;

– витрати на експлуатацію устаткування (технічний огляд, обслуговування);

– витрати на поточний ремонт устаткування і транспортування засобів;

– витрати на внутрішньозаводське переміщення вантажів;

– знос малоцінних необоротних матеріальних активів із строком служби більше року;

– інші витрати.

У якості способу прогнозування таких витрат за базовий показник

можна взяти години роботи виробничого обладнання. При цьому загальна сума витрат розраховуватиметься як добуток годин роботи виробничого обладнання і середньої оціночної вартості однієї робочої години обладнання.

Доцільно буде спрогнозувати управлінські витрати на рівні кожного цеху у розрізі таких комплексних статей витрат:

- витрати, пов'язані з управлінням виробництвом;
- витрати, пов'язані з оплатою службових відряджень;
- амортизаційні відрахування (будинків, споруд, інвентарю цехів);
- некапітальні витрати, пов'язані з удосконаленням технологій та організацією виробництва;
- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці цехового персоналу, відрахування на соціальне страхування, поточний ремонт основних засобів, інвентарю, контроль за виробничими процесами та якістю продукції, техніка безпеки, забезпечення спеціальним одягом і взуттям й інші);
- витрати на пожежну та сторожеву охорону;
- знос необоротних малоцінних активів, що служать більше року або одного операційного циклу;
- платежі з обов'язкового страхування;
- суми коштів, сплачені за оперативну та фінансову оренду основних засобів;
- інші витрати (втрати від браку, якщо вони не виділені в окрему статтю, витрати на операції зі скляною тарою, нестачі матеріальних цінностей у цехах у межах норм природного убутку).

Прогнозні показники таких витрат можуть базуватися на рівні витрат попередніх звітних періодів з коригуванням на інфляційні процеси.

Наступними кроками прогнозування є розрахунок очікуваних показників собівартості виготовленої та реалізованої продукції.

Прогнозна собівартість виготовленої продукції визначається за формулою: витрати на незавершене виробництво на початок звітного періоду «+» заплановані витрати на виробництво у бюджетному періоді «–» очікувані витрати на незавершене виробництво на кінець бюджетного періоду.

Прогнозна собівартість реалізованої продукції визначається за формулою: залишок готової продукції на початок періоду «+» собівартість виготовленої продукції «–» залишок готової продукції на кінець періоду.

Крім виробничих витрат на підприємстві існують невиробничі витрати. Найбільш значними серед них є адміністративні і збутові витрати.

Прогноз адміністративних витрат – це деталізований план поточних операційних витрат, що відрізняються від витрат, які безпосередньо пов'язані із виробництвом і збутом, але необхідні для підтримки діяльності підприємства у майбутньому. Розробка цього прогнозу необхідна для забезпечення інформації, яка потрібна для підготовки прогнозу грошових

коштів, а також для цілей контролю цих витрат. Більшість елементів адміністративних витрат складають постійні затрати.

Прогноз витрат на збут передбачає деталізацію всіх запланованих витрат, пов'язаних зі збутом продукції і послуг у майбутньому періоді. Такі витрати можуть бути змінними (комісійні та транспортні витрати) або постійними (витрати на рекламу, заробітна плата старших контролерів).

Прогнозовані виробничі та невиробничі витрати узагальнюються і використовуються для розрахунку прогнозних звітів про фінансові результуючі показники діяльності – моделей звіту про рух грошових коштів, балансу і звіту про фінансові результати.

Прогноз грошових коштів – це план поступлення грошових коштів, платежів і виплат на майбутній період. Цей прогноз показує очікуване кінцеве сальдо грошових коштів на кінець планового періоду і фінансовий стан для кожного місяця в році. Таким чином можуть бути заплановані періоди найбільшої або найменшої наявності грошових коштів. При цьому можна робити аналіз прогнозного сальдо:

- надто велике сальдо грошових коштів означає, що фінансові кошти не були використані з найбільшою можливою ефективністю;

- низький рівень грошових коштів може вказувати на те, що підприємство не в змозі розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями.

При підготовці прогнозу грошових коштів необхідно звертати увагу на час фактичних поступлень або платежів коштів, а не на час здійснення господарських операцій. Саме останній факт закладений в основу складання фінансової звітності.

На кожному підприємстві, у кожній фірмі визначається очікуваний порядок поступлення грошових коштів від продажу за готівку, в кредит, іншими способами. Можливим є ненадходження грошових коштів за певну частку продукції підприємства, що призводить до створення резерву неплатежів на підприємстві. Вказаний вище порядок розраховується у відсотковому еквіваленті та визначається на основі минулого досвіду.

Також при складанні прогнозу грошових коштів необхідно враховувати політику платежів і виплат самого підприємства щодо оплати матеріальних цінностей, оплати праці та інших витрат. Слід враховувати, що деякі статті затрат не вимагають як таких грошових видатків у звітному періоді. У якості прикладу можна навести статтю витрат «амортизація». У попередніх звітних періодах підприємство здійснило капітальні вкладення – придбало основні засоби, а тепер частинами переносить їхню вартість на продукцію суб'єкта господарювання.

Прогнозний бухгалтерський баланс є останнім кроком прогнозних операцій. Має вигляд двохсторонньої таблиці, в якій з однієї сторони фіксуються поточні активи (залишок грошових коштів, запасів, незавершене виробництво, запланований залишок готової продукції на складі), оборотні активи (залишкова вартість основних засобів та

нематеріальних активів). З іншого боку записують: поточні зобов'язання, довгострокові зобов'язання, акціонерний капітал, прибуток.

Оцінка рівня виконання прогнозних передбачень базується на аналізі відхилень фактично досягнутих результатів від запланованих.

За результатами відхилень здійснюється коригування шляхів інформаційних каналів та напрямків руху інформаційних потоків на підприємстві.

Таким чином виглядає методика прогнозування інформаційних потоків у системі стратегічного управлінського обліку. Але слід обов'язково наголосити, що рішення щодо особливостей прогнозування всієї діяльності визначається виключно на конкретному підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Бондар Н. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Н.М. Бондар. – 2-ге вид., доп. – К.: А.С.К., 2005. – 400 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством: Графічне моделювання: Навч. посібник – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
3. Економіка підприємства: Навч. посіб. / За ред.. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2005. – 431 с.
4. Економіка підприємства : Підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного – Вид. 2, -К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
5. Економіка та організація виробництва: Підручник / За ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера. – К.: Знання, 2007. – 678 с.
6. Іванілов О. С. Економіка підприємства [Текст] : підручник / О. С. Іванілов. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
7. Наказ МФУ «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку» від 29 грудня 2000 року № 356 . – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://minfin.com.ua/taxes/-/!news/nnakminfin_356/nnakminfin_356.html.
8. Наливайко А. Теорія стратегії підприємства: Сучасний стан та напрямки розвитку. – К.: КНЕУ, 2011. – 227 с.
9. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Монографія / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
10. Пилипенко А.А. Організація обліку і контролю: підручник / А.А. Пилипенко, В.І. Отенко. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2005. – 424 с.
11. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посібник. Вид. 2-ге, доповнене. – Львів: «Новий світ – 2000», 2010. – 272 с.
12. Стратегічні цілі і моделі ефективної діяльності підприємства. Навч. посібник / Сіроштан Н.А., Потапов В.І., Білявцев Н.І. та ін.: За ред. С.У. Олійника. – Харків: ОКО, 1999. – 203 с.
13. Сук Л.К., Сук П.Л. Організація бухгалтерського обліку: підручник / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К.: Каравела, 2009. – 624 с.
14. Телятник С. В. Економіка та організація виробництва : навч. посібник / С. В. Телятник; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2011.– 205 с.
15. Управлінський облік: Навч.посіб. / Корецький М.Х., Дацій Н.В., Пельтек Л.В. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 296 с.
16. Управлінський облік: навч.посібник/ Карпенко О.В., Карпенко Д.В.- Київ, 2012. – 352с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ІНЖИНІРИНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Садовська І.Б.

к.е.н., професор кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Бухгалтерський інжиніринг є новим явищем з позиції облікової теорії, проте, досить поширеним практичним методом перезавантаження обліково-інформаційних систем у суб'єктів господарювання.

Відповідно, дискусійними є тлумачення категорійного апарату щодо бухгалтерського інжинірингу різними науковими колами України та зарубіжних наукових спільнот.

Поки практики розробляють і впроваджують методи бухгалтерського інжинірингу, досить вдало використовуючи при цьому інструментарій інжинірингу, теоретики знаходяться в пошуках влучних тлумачень понять і категорій, аби їх зрозуміли і підтримали практики.

За останні десять років в Україні появилось чимало наукових праць з відповідним тематичним спрямуванням. Слід зауважити, що сфера застосування інжинірингу досить широка, і охоплює не лише інженерну галузь та будівельну, як то тлумачить Вікіпедія. Інжиніринг тепер прийнято вважати методом або ж інструментом, притаманним для всіх наук.

Бізнес-процесом (*англ.* Business Process) є будь-яка діяльність, що має три компоненти: вхідний продукт, додану вартість, вихідний продукт для внутрішнього або зовнішнього споживача. Управління бізнес-процесами є складним з огляду на подвійне перетинання на вході і виході, а також на управління процесом формування доданої вартості. Складність ще й підсилюється недосконалістю обліково-інформаційних систем, які поки не мають єдиної методологічної основи.

Причина такої недосконалості очевидна і полягає в переоцінці цінностей на мегарівні, що вплинуло на потребу пошуку інноваційних методів і систем управління бізнес-процесами та оновлення методології їх обліково-інформаційного забезпечення.

Все вищевикладене обумовило цілі даної публікації, які перш за все полягають у висвітленні питань щодо пошуку можливих точок дотику теорії і практики в напрямку наукових досліджень і практичного застосування методики бухгалтерського інжинірингу в управлінні бізнес-процесами підприємств.

Управління бізнес-процесами передбачає комплексне використання взаємопов'язаних показників, критеріїв оцінки та рівнів відповідальності на кожному етапі циклу управління.

1. Формування бізнес-ідеології, що дозволяє виробити пріоритетні напрямки розвитку підприємства та визначити шляхи оптимізації наявних виробничих ресурсів, а також розрахувати можливість залучення інноваційних ресурсів і технологій.

2. Вибір актуальної на даному етапі розвитку підприємства цілі на підставі факторного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища.

3. Розробка стратегії діяльності підприємства, заснованої па концепції вибору траєкторії розвитку і оптимальному розподілі ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Нами попередньо визначена основна причина проблем, пов'язаних з неефективним управлінням бізнес-процесами, яка базується на відсутності інноваційної облікової методології. Такою інноваційною обліковою методологією є бухгалтерський інжиніринг.

Бухгалтерський інжиніринг як нову категорію започатковано в дослідженнях вчених: Жука В.М. [8], Канцурова О. О. [9], Воронової О.Ю. [2; 3] та Ткача І.М. [18].

Протягом багатьох століть існування системи бухгалтерського обліку він розглядався на рівні відповідних процедур, що дозволяють визначити кінцевий результат діяльності інституціональної одиниці (первинна документація, інструментарій рахунків, процедури інвентаризації, оцінки і калькулювання, методологія складання звітності).

На сучасному етапі бухгалтерський облік розвивається як описово-роз'яснювальна система бухгалтерських процедур, що призводить в кінцевому підсумку до використання системи алгоритмів, найрізноманітніших матриць, системи інжинірингових інструментів.

Цінність і унікальність бухгалтерського інжинірингу у можливості створення багатоваріантних моделей, які в принципі є сценаріями майбутніх подій організації, орієнтованих на ближню і віддалену перспективу. При цьому моделі є подібними в розрізі галузей економіки і сфер функціонування господарюючого суб'єкта.

Вперше ідею бухгалтерського інжинірингу як механізму, який забезпечую пристосування і адаптацію до певних умов (цінових змін, адаптації до непередбачених явищ шляхом створення резервів, впливу інфляційних процесів), висловив А. П. Рудановський в понятті нормування балансу, відзначаючи, що сутністю методу нормування є введення в систему основних умовних рахунків певного порядку і методу їх взаємодії, котрі мають чисто облікове значення, що призвело в подальшому до обчислення системи нормативних показників.

Ідея ж основного механізму бухгалтерського інжинірингу (система інструментів бухгалтерського інжинірингу) належить У. Патону, котрий запропонував знамените рівняння власності: $A = K$, де A - активи, які асоціюють власні вільні грошові кошти, а K - капітал у вигляді показника чистих пасивів, які асоціюють зобов'язання власника.

Німецький вчений Ф. Шерр висунув ідею системи двох рядів рахунків, з яких перший визначав впорядковану структуру майна, а другий – джерел формування цього майна.

Голландський вчений Т. Лімперг запропонував основний елемент методу фінансового інжинірингу – гіпотетичні процеси, які стали широко

використовуватися в прогнозуванні та поклали початок бухгалтерського інжинірингу в управлінні економічними бізнес-процесами.

Науковець І. М. Ткач розглядає бухгалтерський інжиніринг як систему інжинірингових облікових інструментів, що дозволяє розробляти інформацію і отримувати обліково-аналітичне забезпечення управлінських бізнес-процесів в чотирьох вимірах (час, оцінка, економічні ситуації і тимчасові горизонти) і використання в управлінні і контролі комплексу показників чистих активів і чистих пасивів в адекватних оцінках [18].

І. М. Ткач сконструював і запатентував методику управління змінами на базі використання системи семантичного та ситуаційного інструментів бухгалтерського інжинірингу.

Бухгалтерський інжиніринг орієнтований на командний підхід до формування обліково-інформаційної бази управління бізнес-процесами.

Формування обліково-інформаційної бази прямо залежить від класифікаційних видів бізнес-процесів, які об'єднані за сукупністю функціональних ознак, зокрема: 1) основні; 2) допоміжні; 3) інноваційні; 4) організаційні.

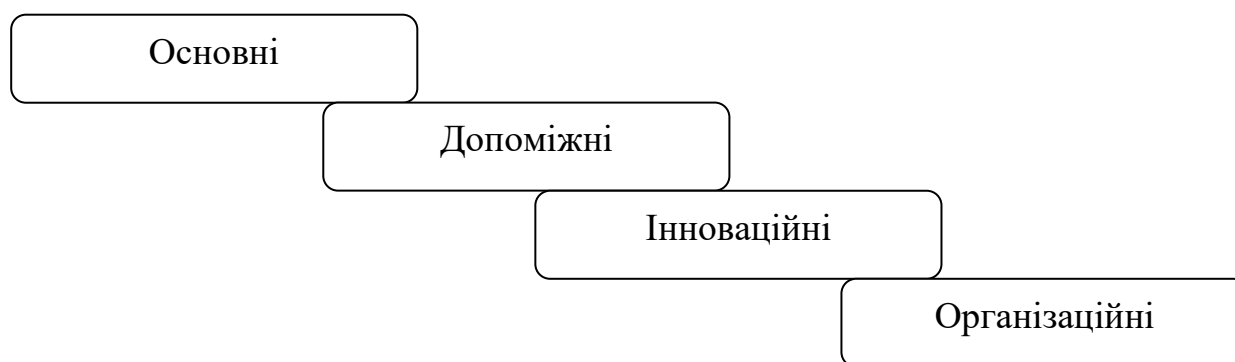


Рис. 1. Класифікація бізнес-процесів економічного суб'єкта

**Запропоновано автором*

Основні бізнес-процеси орієнтовані на постачання, виробництво, зберігання і реалізацію продукції, роботи чи послуги, які мають основну цінність для споживача і забезпечують отримання доходу для господарюючого суб'єкта. Бухгалтерський інжиніринг в управлінні основними бізнес-процесами – найбільш розповсюджене явище в системі підприємств. Документальне оформлення всіх операцій відповідних бізнес-процесів є вимогою нормативних актів України, підтверджуючи при цьому їх юридичну легітимність і можливість включення до податкових розрахунків. Рахунки та їх агрегування у систему бухгалтерських записів розробляються для кожного окремого підприємства з урахуванням потреб для систематизації обліково-інформаційної бази, яка є джерелом для прийняття управлінських рішень по відповідних бізнес-процесах. Також така інформація є корисною і доцільною для фінансових розрахунків,

зокрема, для визначення різних видів рентабельності, попередження ризиків, їх оцінки та формування запобіжних заходів.

Допоміжні бізнес-процеси призначені для додаткового забезпечення виконання основних бізнес-процесів. Вони не є основними саме для окремо взятого економічного суб'єкта. Все визначає технологічна карта. Допоміжні бізнес-процеси також поділяються за їх функціональною ознакою і причетністю до основних – постачання, виробництва, зберігання і реалізації продукції, робіт чи послуг. Бухгалтерський інжиніринг в управлінні допоміжними бізнес-процесами не виокремлюється в окрему методику. Суттєвим є поглинання на етапі обліково-інформаційного забезпечення управління основними бізнес-процесами. Тому губиться сам контекст вагомості управлінських рішень для допоміжних бізнес-процесів, оскільки відбувається інформаційне поглинання. Наскільки це є суттєвим і має цінність для окремого економічного суб'єкта, вирішується через призму складних розрахунків і співставлення на кшталт «витрати-вигоди» від впровадження методики та інструментарію бухгалтерського інжинірингу для управління допоміжними бізнес-процесами.

Інноваційні бізнес-процеси акцентуються на удосконаленні продукції, роботи чи послуги, або/чи удосконаленні технологій, обладнання, самих бізнес процесів. Також практики до даної класифікаційної групи відносять трансакційні відносини або зв'язки на глобальному і локальному рівнях управління економічним суб'єктом. В науковій економічній літературі інноваційні бізнес-процеси ще називають процесами, орієнтованими на розвиток економічного суб'єкта. Тобто, не на економічне зростання, а на економічний розвиток, що пов'язано із розширенням через якісне оновлення складу клієнтської бази, через якісне оновлення необоротного капіталу, людських ресурсів, інтелектуального потенціалу, іміджу, врешті-решт. Роль методів та інструментарію бухгалтерського інжинірингу саме для цієї класифікаційної групи очевидно важлива.

Бухгалтерський інжиніринг передбачає створення моделей інноваційного продукту і прогнозування фінансового стану економічного суб'єкта на близьку і віддалену перспективу. При цьому моделі прогнозних балансів фінансово-майнового стану і звітів про прибутки і збитки не достатньо. Потрібен повний комплект прогнозової фінансової звітності, тобто всі чотири форми, включаючи звіт про рух грошових коштів і про зміни у власному капіталі. Примітки є невід'ємною частиною таких звітів, оскільки в них міститься розшифровка і деталізація найбільш суттєвих статей звітності. При цьому межа суттєвості припускається дещо вища, ніж при складанні фактичних звітів, на основі історичних подій. Це пояснюється дуже просто: адже нам важливо прослідкувати основні тренди розвитку, а не фіксацію фактів господарського життя, які, відповідно до чинного законодавства, вимірюються з точністю до копійок. Аналогічно формуються управлінські звіти для окремих інноваційних

продуктів, робіт чи послуг, для інноваційних технологій, які призведуть до розвитку економічного суб'єкта загалом.

Організаційні бізнес-процеси охоплюють весь комплекс функцій управління на рівні кожного бізнес-процесу, які передбачені основними, допоміжними та інноваційними групами, а також і бізнес-системи в цілому, тобто всіх взаємопов'язаних бізнес-процесів економічного суб'єкта.

Подальший розвиток системи бухгалтерського інжинірингу вимагає уваги до суттєвої зміни потреб користувачів облікової інформації. З появою нових систем обліку – соціального, екологічного, тобто орієнтованого на сталий розвиток, з'являється імпульс для досліджень можливостей адаптації його усталених елементів і методів до інноваційних систем управління і викликів глобальної економіки. В науковому середовищі спостерігається тенденція до застосування міждисциплінарного методологічного базису. В публікаціях науковців використовується значна кількість наукових методів і теорій, внаслідок чого відбувається поступове наближення методології наукових досліджень в сфері бухгалтерського обліку із дослідженнями в економічних, соціальних, поведінкових та інших видах наук.

Найбільш придатною для інжинірингових інструментів є система управлінського обліку. Для управлінського обліку характерні динамічні процеси, тому система майбутнього обліку повинна містити в своєму арсеналі сукупність таких прийомів і методів, які б забезпечили створення інформаційної моделі майбутньої діяльності та необхідні механізми досягнення бажаного стану.

За умови наявності достатнього обсягу інформації щодо всіх напрямків діяльності економічного суб'єкта, що передбачає механізм управлінського обліку, можливості керівників регулювати внутрішні економічні процеси всередині баку значно зростають.

Отже, управлінський облік набуває ознак підсистеми інформаційної підтримки конкретного управлінського рішення. Різні вчені виділяють різні елементи системи управлінського обліку. Більшість виділяє такі складові управлінського обліку: планування, аналіз, контроль і регулювання. Проте, на сучасному етапі спостерігається розширення наукових підходів, відповідно, до системи управлінського обліку відносить: ризик- менеджмент, прибутковість, планування, прогнозування.

Значне місце у системі управління бізнес-процесами займає антикризова політика. В сучасних умовах досить розвинутими є дослідження з напряму антикризового управління, або антикризового менеджменту.

Відсутність в економічній літературі ґрунтовних досліджень, пов'язаних із систематизацією науково-методичних підходів до єдиного трактування терміну «антикризове управління», вносить неузгодженість у теоретичні дослідження, обмежує наукові розробки в напрямку встановлення місця даної економічної категорії в загальній системі понять,

обумовлює невизначеність щодо застосування відповідних методів і прийомів наукових досліджень, реалізації антикризового менеджменту.

З огляду на це пропонується виділити три концептуальні підходи до тлумачення антикризового менеджменту (рис.2).



Рис. 2. Концептуальні підходи до трактування терміна «антикризове управління»

**Джерело: власна розробка*

У першому випадку, згідно з яким антикризове управління передбачає активні дії в умовах, коли криза досягає критичного рівня й економічний суб'єкт потребує сторонньої допомоги для санації в кращому випадку (або ліквідації в гіршому випадку). Отже, коли вона вже фактично збанкрутувала, антикризове управління ототожнюється з арбітражним.

Щодо другого підходу, то він не враховує діяльність, спрямовану на вихід із кризової ситуації, трактуючи антикризове управління як процес недопущення кризи.

На нашу думку, третій концептуальний підхід, згідно з яким антикризовий менеджмент є постійно діючим комплексом заходів із запобігання кризових ситуацій у діяльності економічного суб'єкта, виведення із кризи, мінімізації негативних наслідків та стабілізації стану економічного агента, найбільш чітко розкриває сутність даної категорії.

В умовах світової фінансової кризи та зростання неплатоспроможності діяльності вітчизняних підприємств, реалізація антикризового управління, зорієнтованого як на попередження, так і на подолання кризових явищ, стає необхідністю для здійснення ефективної діяльності всіх економічних суб'єктів. Тому для впровадження антикризового менеджменту у економічних суб'єктів України важливим є вивчення не тільки теоретичних розробок, але й практичних аспектів даного виду управління в розвинутих країнах світу.

Антикризове управління базується на принципі, що першочергові заходи щодо мінімізації впливу кризи покладаються на самі економічні суб'єкти, які відповідають за свою безпеку та стабільність.

У випадку, коли економічні суб'єкти вже не можуть запобігти розвитку кризових явищ, відповідальні органи державної влади здійснюють антикризові заходи. У США, країнах Євросоюзу, в Японії, Індії у діяльність економічних суб'єктів впроваджується *управління безперервністю бізнесу* (Business Continuity Management або ВСМ).

За визначенням Інституту безперервного планування, ВСМ являє собою цілісний управлінський процес, який дозволяє ідентифікувати потенційні загрози та створити основу для забезпечення стійкості та можливості ефективно реагувати на проблеми, які загрожують інтересам головних акціонерів, репутації, бренда та вартості основних активів.

Основні функції плану управління безперервністю діяльності економічних суб'єктів систематизовано на рис. 2.

Як видно з рис. 2, план управління безперервністю діяльності є ефективним способом спрощення та прискорення реагування на можливі проблеми в діяльності економічних суб'єктів, а також організованого превентивного антикризового управління.

Відповідальними за формування та реалізацію таких антикризових планів, як правило, є працівники спеціально сформованих підрозділів. У разі якщо економічний суб'єкт невеликий, утримання спеціального персоналу є недоцільним.

На такий випадок у деяких країнах для полегшення впровадження управління безперервністю бізнесу законодавчо розроблені методології розробки антикризових планів для різних видів діяльності економічного суб'єкта.

Так, у США сформована конкретна система щодо розробки плану управління безперервністю діяльності в умовах даної країни, яка містить типові плани, методологію, сутність передбачення кризових ситуацій тощо. Впровадження такої концепції в діяльність значно спрощує антикризове управління бізнес-процесами економічного суб'єкта.

Таким чином, на кожному етапі управління бізнес-процесами підприємств потребується цілий спектр обліково-аналітичного інструментарію, методів, які взаємодіють у конструктивних системах. Інжинірингові конструкції є передовими інноваційними технологіями, які асоціюються з новим мисленням, новою культурою обліку, професійної етики і відповідальності за суспільний розвиток.



Рис. 3 Основні функції плану управління безперервністю діяльності в економічного суб'єкта

**Джерело: власна розробка*

Список використаних джерел:

1. Абакуменко О.В. Сутність та механізм фінансового інжинірингу / О. В. Абакуменко // Актуал. пробл. економіки. - 2007. - № 1. - С. 125-130.
2. Воронова Е. Ю. Неоинституциональный анализ учетного процесса : монография [Текст] / Е. Ю. Воронова. – М. : МГИМО-Университет, 2010. – 230 с.
3. Воронова Е. Ю. Институциональные основы управленческого учета (теория, методология, практика) : монография [Текст] / Е. Ю. Воронова. – М. : Изд-во МГОУ, 2011. – 358 с.
4. Гвоздь М.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів як чинник прискороного розвитку економіки / М. Я. Гвоздь // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2013. - № 754. - С. 135-138.
5. Гончарук А.Г. Менеджмент організацій і адміністрування : навч. посіб. / Є. В. Лазарева, О. В. Тарасова, О. О. Євтушевська, Т. І. Миронюк, О. В. Лясковський; ред.: А. Г. Гончарук; Одес. нац. акад. харч. технологій. - О. : Фенікс, 2013. - 299 с.
6. Городиська Н. А. Поняття інжинірингу та його значення у ринкових умовах господарювання / Н. А. Городиська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка».. - 2012. - № 727. - С. 33-39.
7. Григорак М. Ю. Логістичний інжиніринг : навч. посіб. для студ. ВНЗ, які навчаються за напрямом підготов. «Менеджмент» та «Транспортні технології» / М. Ю. Григорак, В. Є. Марчук, О. Й. Косарев, Ю. С. Ремига, В. І. Калініченко; Нац. авіац. ун-т. - К. : НАУ, 2011. - 322 с.
8. Жук В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета : монография [Текст] / В.Н. Жук. – СПб: АНО ИПЭВ, 2013. — 416 с.

9. Канцуров О. О. Інституціональний аспект бухгалтерського обліку : монографія [Текст] / О. О. Канцуров. – К. : ННЦІАЕ, 2014. – 380 с.
10. Кірільєвнина О. О. Моделі та методи інформаційного інжинірингу підприємства [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02 / Кірільєвнина Олена Олександрівна ; Київський національний економічний ун-т. - К., 2005. - 21 с.
11. Кузнецова І. О. Формування конкурентних переваг підприємств хлібопродуктів на засадах реінжинірингу процесу управління : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / І. О. Кузнецова; Одес. держ. екон. ун-т. - О., 2010. - 36 с.
12. Институциональные аспекты бухгалтерского учета и контроля : коллективная монография / [В. В. Панков и др.] / под ред. В. В. Панкова. – М. : ГОУ ВПО «РЭА им. Г. В. Плеханова». – 2009. – 428 с.
13. Маслянюк П. П., Майстренко О. С. Бізнес-інжиніринг організаційних систем / П. П. Маслянюк, О. С. Майстренко // Наук. вісті НТУУ "КПІ". - 2011. - № 1. - С. 69-78.
14. Поліщук В. Г. Фінансовий менеджмент та фінансовий інжиніринг бізнес-процесів: магістерський курс : навч. посіб. : в 2 т. Т. 2. Фінансовий інжиніринг бізнес-процесів / В. Г. Поліщук. - Луцьк, 2013. - 354 с.
15. Проблеми та шляхи вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності : зб. наук. пр. IV Міжнар. наук.-практ. конф., 29 - 30 берез. 2012 р., Жовті Води: у 2 т. Т. 2. Економіка регіону та інші питання сучасної економічної науки / ред.: О. О. Шумейко; Дніпропетр. облдержадмін., Обл. комун. ВНЗ "Ін-т підприємництва "Стратегія". - Д. : Вид. Біла К.О., 2012. - 113 с.
16. Hammer M., Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. New York: Harper Business, 1993. – 223 p.
17. Habermas R. Systems Engineering. Methodik und Praxis // R. Habermas, W. F. Daenzer, F. Huber. Zurich: Verl. Industrielle Organisation, 2002. – 198 p.
18. Ткач И.М. Понятие инструментов бухгалтерского инжиниринга / И.М. Ткач // Учет, анализ и налогообложение в современной экономике России: Сборник научных статей. - Ростов-на-Дону: Ростовский государственный строительный университет, 2008. Выпуск 2. – с. 38-45.

ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Сидоренко Р.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

В усіх розвинених країнах держава бере активну участь у створенні, розвитку та функціонуванні суб'єктів підприємницької діяльності, підтримці найбільш необхідних та ефективних напрямів малого бізнесу та підприємництва. Нові суб'єкти господарювання дають зростання доходів до бюджетів та фондів різних рівнів, створюють нові робочі місця, знімають соціальну напругу у суспільстві (можливість самовиразитись через створення власної справи) тощо.

Дії ж українських законодавців та зміни, що вносяться до нормативних актів щодо малого бізнесу, викликають величезне здивування як у науковців, так і у самих бізнесменів. Замість того, щоб дати

можливості для малого підприємництва щодо розвитку йому створюють чергові ускладнення і перепони.

За кордоном частка зайнятого працездатного населення у суб'єктах малого підприємництва – більше 50 %. Малий бізнес є джерелом економічного розвитку країн та росту заможності населення. В Україні, не дивлячись на величезну кількість суб'єктів малого підприємництва (98,5 - 99,5 % від загальної кількості суб'єктів господарювання у 2010-2015 роках, таблиця 1), до цього питання так і не змогли знайти правильного підходу.

Таблиця 1

Частка суб'єктів малого підприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні в 2010-2015 рр. [2]

Рік	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць						
	Всього	Суб'єкти малого підприємництва					
		Юр. особи		Фіз. особи		Разом	
		К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%
2010	2 183 928	357 241	16,36	1 804 763	82,64	2 162 004	99,00
2011	1 701 620	354 283	20,82	1 325 619	77,90	1 679 902	98,72
2012	1 600 127	344 048	21,50	1 234 861	77,17	1 578 909	98,67
2013	1 722 070	373 809	21,71	1 328 392	77,14	1 702 201	98,85
2014	1 932 161	324 598	16,80	1 590 448	82,31	1 915 046	99,11
2015	1 974 318	327 814	16,60	1 630 571	82,59	1 958 385	99,19

Відсоток малого та середнього бізнесу у обсязі реалізованої продукції, робіт та послуг, у розвинутих країнах, складає 50-70 %, у нас цей показник, починаючи з 2010 року, лише наближається до позначки у 25 % (таблиця 2).

Таблиця 2

Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктами малого підприємництва України у 2010-2015 рр. [2]

Рік	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.						
	Всього	Суб'єкти малого підприємництва					
		Юр. особи		Фіз. особи		Разом	
		К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%
2010	3 596 646,4	568 267,1	15,80	210 930,7	5,86	779 197,8	21,66
2011	4 202 455,2	607 782,4	14,46	199 994,6	4,76	807 777,0	19,22
2012	4 459 818,8	672 653,4	15,08	243 633,8	5,46	916 287,2	20,55
2013	4 334 453,1	670 258,5	15,46	263 459,2	6,08	933 717,7	21,54
2014	4 459 702,2	705 000,5	15,81	276 299,6	6,20	981 300,1	22,00
2015	5 556 540,4	937 112,8	16,87	381 861,3	6,87	1 318 974,1	23,74

Порівнявши дані значення з показниками діяльності наших сусідів з Польщі (таблиця 3), економіка яких за темпами розвитку знаходиться в трійці провідних у Європі, ми бачимо, що у нас є величезний потенціал для розвитку національної економіки, за умови використання ефективної міжнародної практики та досвіду.

Таблиця 3

**Доходи від діяльності суб'єктів господарювання у Польщі
у 2010-2015 рр. [10]**

Види суб'єктів господарювання	Загальний дохід від діяльності (млрд. злотих)					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
до 9 працівників	2451,60	2791,30	2898,80	2916,60	2995,70	3087,98
10-49 працівників	388,60	457,30	474,50	483,80	509,50	523,53
50-249 працівників	652,30	731,20	747,60	747,30	750,90	775,02
понад 250 працівників	1410,70	1602,70	1676,70	1685,50	1735,30	1789,74

Аналізуючи існуюче українське чинне законодавство, щодо суб'єктів малого бізнесу, може скластись враження, що дане питання чітко відпрацьоване, малий бізнес має суттєву і постійну державну підтримку і, що особливо важливо, має зацікавлення у розвитку обсягів діяльності та створенні нових робочих місць.

Так, у відповідності до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012р. державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає «фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу» [3].

Одним з найбільш важливіших аспектів при створенні нового бізнесу завжди виступала фінансова підтримка держави. Основними видами державної фінансової підтримки, у відповідності до чинного законодавства, виступають:

- 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів, у тому числі мікrokредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- 5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;
- 7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;
- 8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.

Що стосується податкових «пільг», то для фізичних і юридичних осіб-суб'єктів малого підприємництва передбачено спрощену систему оподаткування, обліку та звітності основи діяльності якої прописані у Розділі XIV «Спеціальні податкові режими» Податкового кодексу України (ПКУ) [7].

Історія створення і введення в дію спрощених систем оподаткування в Україні має вже понад 15-ти річну історію. Однак, як не дивно, перші ці спроби були проведені не щодо підтримки малого бізнесу країни, а в сільському господарстві.

У 1998 році в Україні був проведений експеримент в Глобінському районі Полтавської області, Старобешівському районі Донецької області і Ужгородському районі Закарпатської області щодо застосування фіксованого сільськогосподарського податку.

На основі результатів експерименту було прийнято Закон України від 17 грудня 1998 року N 320-XIV «Про фіксований сільськогосподарський податок».

Отримавши позитивні відгуки щодо практики впровадження спрощеної системи звітності та нарахуванні і сплати податків Указом Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» було впроваджено даний механізм і в усіх інших галузях діяльності.

Впровадження даних законодавчих актів сприяло розвитку і оптимізації діяльності як малого бізнесу, так і сільськогосподарських підприємств. Замість багатьох податків сплачувався 1-2, розрахунок сум до сплати мав чіткий механізм і був простим для застосування, значно зменшилась кількість звітів, які необхідно було подавати контролюючим органам.

Сплата єдиного податку відбувалась щомісячно. Юридичні особи самостійно обирали одну з двох ставок оподаткування: 6 % (при сплаті ПДВ) або 10 % (без сплати ПДВ). Відсотки нараховувались на суму коштів, яка була отримана за звітний місяць на розрахунковий рахунок підприємства або в касу за реалізовану продукцію власного виробництва. Фізичні особи-підприємці, що перебували на єдиному податку, сплачували лише від 20 до 200 гривень щомісячно (залежно від виду діяльності) на рахунки Держказначейства, звідки сума розподілялась між місцевим бюджетом (43 %), Пенсійним фондом (42 %) і на обов'язкове соціальне страхування (15 %). Якщо підприємець використовував найману працю або участь у діяльності брали члени його сім'ї, то сума єдиного податку зростала на 50 % за кожну особу. Для юридичних осіб розподіл сум податку був дещо іншим: місцевий бюджет (23 %), державний бюджет (20 %), Пенсійний фонд (42 %) і на обов'язкове соціальне страхування (15 %).

Єдиний податок мали право сплачувати фізичні особи з чисельністю працівників до 10 осіб (включаючи членів сім'ї, які беруть участь у діяльності) і річним валовим доходом до 500 000 грн. Для юридичних осіб були встановлені межі у 50 осіб і 1 млн. грн.

Однак згодом ця діюча система почала втрачати свою ефективність і доцільність. Було це зумовлено як бажанням державних органів збільшити наповнення бюджетів і інших фондів, так і бажанням суб'єктів господарювання мінімізувати свої суми податків до сплати.

На сьогоднішній день, у відповідності до ПКУ, суб'єкти малого підприємництва (з доходом до 5 млн. грн. за календарний рік і які не підпадають під обмеження щодо заборонених видів діяльності для «спрощенців») мають право обрати сплату єдиного податку замість існуючої загальної системи оподаткування.

Фізичні особи можуть обрати будь-яку з трьох можливих груп платників єдиного податку (за умови відповідності встановленим вимогам), юридичні особи – лише третю групу.

До першої групи можуть бути включені фізичні особи-підприємці, які не мають найманої робочої сили, річний дохід яких становить не більше 300 тис. грн. і які здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню.

Платниками єдиного податку другої групи можуть бути фізичні особи, що мають не більше 10 найманих працівників, річний дохід не більше 1,5 млн. грн. та здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства.

Третя група – це юридичні та фізичні особи у яких не обмежена чисельність найманих працівників, а річний дохід не перевищує 5 млн. грн.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які обрали спрощену систему оподаткування, сплачують єдиний податок за наступними ставками:

- 1) перша група – до 10 % від прожиткового мінімуму;
- 2) друга група – до 20 % від мінімальної заробітної плати;
- 3) третя група має право обирати одну з двох запропонованих чинним законодавством ставок: 3 % від доходу у разі сплати ПДВ або 5 % від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку.

Окремо слід виділити четверту групу платників єдиного податку – її обрати можуть лише сільськогосподарські підприємства для яких передбачені особливі умови оподаткування.

Платниками єдиного податку четвертої групи можуть бути лише сільськогосподарські підприємства у яких за минулий рік частка сільськогосподарського товаровиробництва перевищує 75 %.

Однак, не всі сільськогосподарські підприємства можуть бути платником єдиного податку цієї групи навіть при відповідності «75 %» вимоги. До таких відносяться:

- суб'єкти господарювання, у яких понад 50 відсотків доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях,

які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини);

- суб'єкти господарювання, що провадять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних;

- суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

Базою оподаткування є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь з урахуванням коефіцієнта індексації.

Ставки податку:

- ріллі, сіножаті, пасовища – 0,95 %;
- багаторічні насадження – 0,57 %;
- водний фонд – 2,43 %.

Для гірських та поліських районів передбачені пільгові ставки. Площі, що використовуються на закритому ґрунті мають підвищені ставки.

До 31 грудні 2015 року сільськогосподарські підприємства також мали і пільги по сплаті ПДВ. Всі суми, які були нараховані до сплати по даному податку, не перераховувались до бюджету, а використовувались на розвиток власної діяльності суб'єкта господарювання.

В 2016 році було запроваджено перехідний період протягом якого сплата ПДВ відбувалась частково. Так, окремо проводився розрахунок ПДВ по різних напрямках діяльності і до бюджету перераховувалось:

- 85 % по операціях з зерновими і технічними культурами;
- 20 % по операціях з продукцією тваринництва;
- 50 % по операціях з іншими сільськогосподарськими товарами та послугами.

З 1 січня 2017 року всі пільги для аграріїв по ПДВ відмінені і вони сплачують даний податок на загальних підставах. Однак, для них передбачений спеціальний дотаційний режим із державного бюджету.

Оцінюючи загалом систему сприяння розвитку малого підприємництва в Україні варто відзначити значні прорахунки в законодавстві як щодо простоти діяльності суб'єктів господарювання, так і податкового тиску на малий бізнес.

З.С. Варналій зазначає, що недооцінку малого підприємництва, ігнорування його економічних та соціальних можливостей протягом майже всіх років реформаційних перетворень можна кваліфікувати як великий стратегічний прорахунок, здатний викликати численні

народногосподарські негаразди, поглибити кризу економіки України в цілому.

Набутий досвід, позитивні результати розвитку малого і середнього підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що мале підприємництво є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. А малі підприємства, за певних умов і за підтримки держави, – тенденційно інноваційні, гнучкі й витратоефективні, мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень[1].

Досліджуючи питання розвитку малого підприємництва в Україні С.Є. Пиріжок та Л.Г. Олійник зазначають, що для його забезпечення важливим є розгляд та впровадження міжнародного досвіду державного регулювання та підтримки малого підприємництва, а також у організації бухгалтерського обліку. Однак, на їхню думку, питання оподаткування в Україні, а саме: механізм оподаткування, спрощення процедури та її зрозумілість, зниження податкового тиску, є найбільш актуальним завданням для держави з метою розвитку малого та середнього підприємництва.

Досліджуючи генезис системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні, О.В. Панасюк зазначає, що основним стримуючим фактором розвитку системи спрощеного оподаткування малого підприємництва в Україні є низький рівень правової та податкової культури серед платників податків, що призводило до використання малих підприємств у схемах ухилення від оподаткування та викликало відповідну реакцію держави, що проявлялась в ускладненні ведення малого бізнесу й гальмуванні його подальшого розвитку [5].

З введенням в дію спрощеної системи оподаткування в Україні однією з головних проблем її діяльності став момент досягнення суб'єктом господарювання, що знаходиться на єдиному податку, межі максимально допустимого рівня доходу. Тобто, перевищення суми після якої перед платником податку поставало питання: «А що далі?». Вибір був з трьох варіантів:

- працювати далі і при перевищенні суми максимально допустимого доходу перейти на загальну систему оподаткування, що б викликало збільшення як кількості звітів, що подавались, так і сум податків, які необхідно було б сплачувати в такому випадку;
- призупинити діяльність задля уникнення переходу на загальну систему оподаткування. Це, в свою чергу, викликало б зменшення кількості замовлень і розрив існуючих налагоджених взаємозв'язків з іншими діючими контрагентами, а також втрата своєї частини ринку і клієнтів;
- розробка і впровадження в дію схеми діяльності, яка б дозволяла залишатись платником єдиного податку, але, в той же час, і давала б змогу

перевищити встановлені ліміти річного доходу для суб'єкта малого бізнесу. Прикладом такої схеми є створення і реєстрація платником єдиного податку нового суб'єкта господарської діяльності через якого проводилось би оформлення операцій суми яких перевищували допустиму межу доходу. Таким чином, бюджети різних рівнів недотримували значні суми надходжень.

Переважає більшість платників єдиного податку, перед якими поставала така проблема, обирали третій варіант.

Здійснюючи реформу оподаткування малого бізнесу шляхом підвищення рівня оподаткування та запровадження більш жорсткого обліку влада, окрім унеможливлення існуючих варіантів ухилення від сплати податків, також ускладнює ведення бізнесу і тим хто працює чесно на спрощеній системі.

Реформа системи оподаткування малого підприємництва буде успішною лише за умови уникнення надмірної сплати податків, в іншому випадку наслідки наближення можуть бути негативними для малого бізнесу [4].

Однак, державні управлінці і надалі продовжують створювати нові обмеження та перепони для малого бізнесу. Замість проведення реформ щодо наповнення бюджету шляхом розвитку національної економіки знову застосовуються перевірені екстенсивні податкові методи – збільшення сум податкових зобов'язань.

Так, підвищивши вдвічі мінімальну заробітну плату було вдвічі збільшено розміри єдиного податку для 2-ї групи (яка є наймасовішою серед «спрощенців») та розміри ЄСВ за підприємця. Аналогічно, вдвічі зросли і розміри сум внесків на соціальне страхування за найману робочу силу.

Такі «ініціативи» владних структур викликали логічні дії у відповідь від підприємців та юридичних осіб, які намагаються оптимізувати свою діяльність під нові умови, – звільнення значної частини своїх працівників, використання найманої робочої сили без офіційного оформлення, здійснення господарської діяльності в «тіньовому» секторі економіки тощо.

У зв'язку з недосконалістю існуючої системи оподаткування суб'єктів малого підприємства суб'єкти господарювання змушені самостійно шукати шляхи для оптимізації своєї діяльності. Одним з головних напрямів такого «вдосконалення» є податкова оптимізація. Тобто, зменшення сум податкових зобов'язань платника податків, які він повинен сплатити до бюджетів та фондів різних рівнів за результатами своєї діяльності, шляхом використання альтернативних варіантів (недоліків) до існуючої системи оподаткування або «тінізації» своєї діяльності.

В жовтні 2015 року на сайті МВФ були опубліковані рекомендації щодо зміни системи єдиного податку в Україні. Основними тезами яких були:

- залишити на єдиному податку лише платників першої групи з річним доходом до 300 тис. грн.;
- для другої і третьої груп пропонується прибрати юридичних осіб із числа платників єдиного податку, а для фізичних осіб-підприємців – замість єдиного податку ввести звичайну ставку прибуткового податку;
- вивести єдинників з числа платників ПДВ [9].

Аналізуючи запропоновані зміни А. Приходько звертає увагу на те, що «заміна єдиного податку на ставку ПДФО для єдинників другої і третьої груп дасть змогу залучити додатково 32,6 млрд. гривень (2,3% ВВП). Та чи підприємці реально платитимуть такі гроші? Адже податкове навантаження для підприємців другої і третьої груп зросте з 4,7 млрд гривень фактично всемеро. Наскільки МВФ прораховує наслідки для економіки і соціальні наслідки такого кроку? [8]»

Оцінюючи загалом існуючу ситуацію щодо підтримки малого бізнесу в Україні слід зробити висновок про неефективну роль держави у цьому процесі. Створення спрощеної системи оподаткування та звітності це лише один із варіантів такої підтримки, який не в змозі самотійно, без здійснення цілого комплексу інших заходів, дати поштовх у розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. Необхідно розробити і реалізувати цілий комплекс дій який повинен складатись з фінансової підтримки нового бізнесу, доступних кредитів, консультаційних центрів допомоги підприємцям і т.д. Лише у такому випадку буде стимул для створення нових суб'єктів господарювання та пошуку можливостей для подальшого збільшення обсягів діяльності.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики, – 4-те вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.
2. Державна служба статистики. – Режим доступу. – Електронний ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
4. Кравчук К. Реформа спрощеного оподаткування: переваги і недоліки, 30.10.2015 / К.Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/10/30/565352/>.
5. Панасюк О.В. Генезис системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / О.В. Панасюк // зб. наук. пр. Нац. ун-ту держ. податкової служби України. – 2013. – № 2. – С. 118–128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpnudps_2013_2_15.pdf.
6. Пиріжок С.Є. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу: обліковий вимір / С.Є. Пиріжок, Л.Г. Олійник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 3 (33). – С. 240-256.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Приходько А. МВФ проти єдиного податку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1410690-mvf-proti-edinogo-podatku>.

9. Ukraine. Reducing social security contributions and improving the corporate and small business tax system [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr1625.pdf>

10. Ministerstwo Rozwoju w Polsce – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mr.gov.pl/>

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ У ВИРОБНИЦТВО

Талах Т.А.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Пошук вітчизняними економістами та вченими пріоритетних напрямків інвестиційної привабливості тісно пов'язаний з активізацією інноваційної діяльності в Україні. Стратегічний курс на інтеграцію України в ЄС базується на інноваційній моделі розвитку економіки, що вимагає формування і проведення державної інноваційної політики. «Україна, вибравши інноваційний шлях розвитку, стоїть перед проблемою підвищення ефективності інноваційних процесів. Обумовлено це тим, що інноваційна діяльність в період трансформації, переходу до ринкових відносин охоплює практично всі сфери національної економіки» [15, с. 102].

Статистичні дані свідчать про істотні проблеми в області інноваційної діяльності, тобто частка використання наукомістких технологій в Україні на рубежі ХХІ століття у світовому масштабі складала менше 1 %, тоді як частка США – 39 %, Японії – 30 % і Німеччини – 16 %.

Вкладення інвестиційних ресурсів без цілеспрямованого поліпшення техніко-технологічної бази, виробничих процесів, поліпшення якості продукції, не дозволить підвищити ефективність вітчизняного виробника, а також знижує конкурентоспроможність підприємств в сучасних умовах.

Підвищення ефективності інноваційної діяльності дозволить істотно змінити економічний потенціал України, тим самим збільшити обсяг ВВП. Вибір інноваційного шляху розвитку вітчизняної економіки вимагає від України рішучих дій, направлених на зміни у галузі управління та організації діяльності підприємств шляхом поступового відходу від стереотипного мислення вищестоящих керівників і працівників тим самим, підвищуючи інвестиційно-інноваційну активність і потенціал у всіх галузях національної економіки.

Вивченням інвестиційно-інноваційної діяльності займається широке коло українських вчених: Л. Антонюк, І. Бланк, Ю. Гохберг, В. Гриньов, С. Ілляшенко, Я. Крупка, Ю. Макогон., В. Матросова, А. Пересада, М. Поручник, С. Покропивний, А. Прокопенко, В. Савчук, В. Федоренко та інші, а також значний внесок у розвиток інноваційної теорії внесли зарубіжні вчені Й. Шумпетер, Б. Санто, Б. Твіс.

Оцінка ефективності інноваційних проектів – це найвідповідальніший етап в процесі ухвалення інвестиційно-інноваційних рішень. Об’єктивність і всебічність оцінки ефективності інноваційних проектів значною мірою визначаються використанням сучасних методик її проведення.

Одним із етапів комплексної системи оцінки ефективності інвестиційних та інноваційних проектів є відбір і оцінка інвестиційно-інноваційної привабливих проектів.

Аналіз досліджуваної літератури показав, що в економічній термінології поняття «інвестиційної привабливості проекту» не має точного формулювання. Таким чином, можна запропонувати наступне визначення: «Інвестиційна привабливість проекту – економічна категорія, яка характеризується прибутковістю та соціальною значимістю проекту для всіх його учасників: підприємства, працівників, регіону, держави, а також проекту в цілому».

Виходячи з визначення, запропонована наступна Методика оцінки інвестиційної привабливості проекту з урахуванням інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості проекту.

До показників оцінки інвестиційної привабливості проекту належать такі коефіцієнти: коефіцієнт прибутковості впроваджуваного інвестиційного та інноваційного проекту, коефіцієнт матеріальної зацікавленості працівників, коефіцієнт бюджетного впливу, коефіцієнт екологічної безпеки.

Коефіцієнт прибутковості впроваджуваного інвестиційного та інноваційного проекту характеризує частку перевищення суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань після реалізації інвестиційного і інноваційного проекту в порівнянні з аналогічними показниками до реалізації інвестиційного і інноваційного проекту і розраховується за формулою:

$$K_{п.п.} = \frac{ЧП_1 + A_1}{ЧП_0 + A_0}, \quad (1)$$

де $ЧП_1 + A_1$ – сума прогнозованого чистого прибутку та амортизаційних відрахувань після реалізації проекту, тис. грн.;

$ЧП_0 + A_0$ – сума чистого прибутку та амортизаційних відрахувань до реалізації проекту, тис. грн.

Коефіцієнт матеріальної зацікавленості працівників характеризує перевищення фонду заробітної платні працівників підприємства після реалізації інвестиційного та інноваційного проекту в порівнянні з фондом заробітної платні працівників до реалізації проекту і розраховується за формулою:

$$K_{м.з.} = \frac{\Phi ЗП_1}{\Phi ЗП_0}, \quad (2)$$

де $\Phi ЗП_1$ – фонд заробітної платні працівників підприємства після реалізації проекту, тис. грн.;

$\PhiЗП_0$ – фонд заробітної платні працівників підприємства до реалізації проекту, тис. грн.

Коефіцієнт бюджетного впливу розраховується:

$$Кб.в. = \frac{\Pi n_1}{\Pi n_0}, \quad (3)$$

де n_1 – середньорічна сума податку на прибуток за проектом після його реалізації, тис. грн.;

n_0 – середньорічна сума податку на прибуток за проектом до його реалізації, тис. грн.

Даний коефіцієнт показує перевищення суми податку, перерахованого до бюджету після реалізації проекту, в порівнянні з сумою податку до реалізації проекту.

Коефіцієнт екологічної безпеки характеризує підвищення частки витрат на відновні заходи щодо охорони навколишнього середовища після реалізації проекту в порівнянні з аналогічними витратами до реалізації проекту і розраховується за формулою:

$$Ке.б. = \frac{Зох.сер.1}{Зох.сер.0}, \quad (4)$$

де $Зох.сер.1$ – витрати на відновні заходи щодо охорони навколишнього середовища після реалізації проекту, тис. грн.;

$Зох.сер.0$ – витрати на відновні заходи щодо охорони навколишнього середовища до реалізації проекту, тис. грн.

Перераховані вище коефіцієнти в цілому характеризують інвестиційну привабливість проекту для кожного його учасника (підприємства, працівників, держави (регіону)). Для оцінки привабливості інвестиційного проекту для кожного з його учасників ми пропонуємо використовувати розрахунок інтегрального показника.

Інтегральний коефіцієнт інвестиційної привабливості проекту визначається за формулою:

$$КінтІПП = \sqrt[4]{Кп.п. \times Км.з. \times Кб.в. \times Ке.б.}, \quad (5)$$

де $Кп.п.$ - коефіцієнт прибутковості впроваджуваного інвестиційного і інноваційного проекту;

$Км.з.$ - коефіцієнт матеріальної зацікавленості працівників підприємства;

$Кб.в.$ - коефіцієнт бюджетного впливу;

$Ке.б.$ - коефіцієнт екологічної безпеки.

Якщо $КінтІПП \leq 0$ – проект не є привабливим для усіх його учасників;

Якщо $0 < K_{intIII} \leq 1$ – проект менш привабливий і вимагає коректування окремих елементів;

Якщо $1 < K_{intIII} \leq 1,5$ – проект привабливіший для усіх його учасників.

Інтегральний коефіцієнт інвестиційної привабливості проекту показує: чим більший цей коефіцієнт, тим більш привабливим є інвестиційний та інноваційний проект для кожного з його учасників (підприємства, працівників, держави (регіону)).

Оцінка інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства і проекту, дозволяє перейти до оцінки ефективності проекту в цілому.

Ефективність проекту в цілому оцінюється з метою визначення потенційної привабливості проекту для можливих учасників і пошуків джерел його фінансування. Вона здійснюється на основі суспільної (соціально-економічної) та комерційної ефективності проекту.

Потрібно відзначити, що для глобальних і великомасштабних проектів спочатку здійснюється оцінка суспільної (соціально-економічної) ефективності, а тільки потім оцінка комерційної ефективності. Якщо проект має низьку суспільну значущість, або немає фінансової підтримки, то даний проект відхиляється. Для локальних проектів проводиться тільки оцінка комерційної ефективності. Якщо дана оцінка не задовольняє учасників реалізації проекту, то він не розглядається.

Показники суспільної ефективності проекту характеризують соціально-економічні наслідки здійснення інвестиційного проекту для суспільства в цілому, зокрема як безпосередні результати і витрати проекту, так і «зовнішні»: витрати і результати в суміжних секторах економіки, екологічні, соціальні та ін.

Показники комерційної ефективності проекту враховують фінансові наслідки його здійснення для учасника, що реалізовує інвестиційний проект.

Оцінка суспільної ефективності проекту здійснюється шляхом розрахунку грошових потоків за проектом і показників суспільної ефективності.

Розрахунок грошових потоків включає:

- грошові потоки від операційної діяльності;
- грошові потоки від інвестиційної діяльності.

Грошові надходження від операційної діяльності розраховуються за обсягом продаж і поточних витрат. Додатково в грошових потоках від операційної діяльності враховуються зовнішні ефекти (збільшення або зменшення доходів сторонніх організацій та населення, обумовлене наслідками реалізації проекту).

У грошових потоках від інвестиційної діяльності враховуються:

- вкладення в основні засоби на всіх кроках розрахункового періоду;
- витрати, пов'язані з припиненням проекту (наприклад, на відновлення навколишнього середовища);
- вкладення в приріст оборотного капіталу;

- доходи від реалізації майна та нематеріальних активів при припиненні інвестиційного проекту.

Оцінка комерційної ефективності проекту в цілому проводиться на підставі показників ефективності: чистий дохід, чистий дисконтований дохід, внутрішня норма прибутковості, індекси прибутковості витрат і інвестицій, дисконтований термін окупності, потреба в додатковому фінансуванні (капітал ризику).

Чистим доходом (ЧД) називається накопичений ефект (сальдо грошового потоку) за весь термін використання інвестиційного проекту. Найважливішим показником ефективності проекту є чистий дисконтований дохід (ЧДД) – накопичений дисконтований ефект за розрахунковий період.

Ці показники характеризують перевищення сумарних грошових надходжень над сумарними витратами для даного проекту відповідно без урахування і з урахуванням нерівноцінності ефектів (а також витрат, результатів), що відносяться до різних моментів часу. Різницю $ЧД - ЧДД$ нерідко називають дисконтом проекту.

Проект вважається ефективним з погляду інвестора, якщо ЧДД проекту позитивний. При порівнянні альтернативних проектів перевага повинна віддаватися проекту з великим значенням ЧДД (при виконанні умови його позитивності).

Для оцінки ефективності інвестиційного проекту значення норми прибутковості проекту (ВНД) необхідно зіставляти з нормою дисконту E . Інвестиційні проекти, у яких $ВНД > E$, мають позитивний ЧДД і тому ефективні. Проекти, у яких $ВНД < E$, мають негативний ЧДД і тому неефективні.

ВНД може бути використана також:

- для економічної оцінки проектних рішень, якщо відомі прийнятні значення ВНД (залежні від області застосування) у проектів даного типу;
- для оцінки ступеня стійкості інвестиційного проекту по різниці $ВНД - E$;
- для встановлення учасниками проекту норми дисконту E за даними про внутрішню норму прибутковості альтернативних напрямів вкладення ними власних засобів.

Індекси прибутковості характеризують (відносно) «віддачу проекту» на вкладені в нього кошти. Вони можуть розраховуватися як для дисконтованих, так і для недисконтованих грошових потоків. При оцінці ефективності можуть використовуватися:

1. Індекс прибутковості дисконтованих витрат як відношення суми дисконтованих грошових приток до суми дисконтованих грошових відтоків.

2. Індекс прибутковості дисконтованих інвестицій (ІДД) – відношення суми дисконтованих елементів грошового потоку від операційної діяльності до абсолютної величини дисконтованої суми елементів

грошового потоку від інвестиційної діяльності. ІДД дорівнює збільшеному на одиницю відношенню ЧДД до накопиченого дисконтованого обсягу інвестицій.

При розрахунку ІДД можуть враховуватися або всі капіталовкладення за розрахунковий період, включаючи вкладення в заміщення основних засобів, що вибувають або тільки первинні капіталовкладення, які здійснюються до введення підприємства в експлуатацію (відповідні показники матимуть різні значення).

Індекси прибутковості витрат і інвестицій перевищують одиницю, якщо для цього потоку чистий дохід позитивний.

Терміном окупності з урахуванням дисконтування називається тривалість періоду від початкового моменту до «моменту окупності з урахуванням дисконтування». Моментом окупності з урахуванням дисконтування називається той момент часу в розрахунковому періоді, після якого поточний чистий дисконтований дохід стає та надалі залишається ненегативним [4]. Дисконтований термін окупності характеризує мінімальний відрізок часу, після закінчення якого ЧДД стає і залишається ненегативним і розраховується за формулою:

$$K = \sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t}, \quad (6)$$

де $R(t)$ - притоки грошових коштів в t -му році;

$C(t)$ - відтоки грошових коштів в t -му році;

T - тривалість життєвого циклу;

E - норма дисконту.

Потреба в додатковому фінансуванні з урахуванням дисконтування (ДПФ) за весь розрахунковий період характеризує максимальне значення абсолютної величини негативного накопиченого дисконтованого сальдо від інвестиційної та операційної діяльності. Потреба в додатковому фінансуванні з урахуванням дисконтування визначається за формулою:

$$ДПФ = \sum_{i=1}^T (C(t) - R(t)) \times \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (7)$$

Величина ДПФ показує мінімальний дисконтований обсяг зовнішнього фінансування проекту, необхідний для забезпечення його фінансової реалізації [4].

Розглянуті показники оцінки ефективності інвестиційних та інноваційних проектів розраховані з урахуванням дисконтування, оскільки дисконтування різночасних витрат і результатів дозволяє одержати точніші результати, але використання показників без урахування дисконтування можливе для оцінки ефективності короткострокових проектів.

Показники ефективності для учасників проекту включають всі фактичні надходження і витрати грошових коштів конкретного учасника, зокрема від фінансової діяльності.

Складові надходження і витрат за проектом в цілому і для основних його учасників приведені в табл. 1 [3, с. 309].

Рішення про інвестування засобів в проект повинне ухвалюватися з урахуванням: показників оцінки інвестиційної привабливості підприємства і проекту; показників ефективності (для проекту в цілому і для конкретного учасника); коефіцієнтів фінансової оцінки; характеристик фінансового плану проекту (в першу чергу, сальдо накопичених реальних грошей); інших чинників, багато з яких піддається тільки змістовному урахуванню.

Слід зазначити, що орієнтир на якийсь один критерій, навіть дуже привабливий з позиції теорії, на практиці не завжди виправданий. Тому, як правило, банки використовують для своїх аналітичних оцінок системи критеріїв. Безумовно, у цьому є також свої недоліки – легше прийняти рішення в умовах однокритеріальної, ніж багатокритеріальної задачі. Водночас будь-яке прогнозне рішення подібного роду незалежно від кількості критеріїв є суб'єктивним.

Таблиця 1

Складові надходження і витрат грошових коштів за проектом

Найменування	Склад надходження	Склад витрат
Проект в цілому	- виручка від реалізації - дохід від продажу постійних активів	- повні інвестиційні витрати - операційні витрати - інші поточні витрати - податкові виплати
Замовник / Власник	- виручка від реалізації - доходи від іншої реалізації і позареалізаційні доходи - залучення кредитів	- повні інвестиційні витрати - загальна сума виплат за кредитами - операційні витрати - інші поточні витрати - податкові виплати
Банк	- загальна сума виплат за кредитами	- залучення кредитів
Бюджет (розмір надходжень і витрат грошових коштів підлягає додатковому розрахунку)	- податкові надходження до бюджету за проектом - збільшення (із знаком «-» зменшення) податкових надходжень від сторонніх підприємств, обумовлене впливом проекту - митний збір і акцизи за продуктами (ресурсам), що виготовляються (що витрачаються) за проектом - емісійний дохід від випуску цінних паперів під час реалізації проекту - дохід за цінними паперами, що належать бюджету - прибутковий податок із зарплати - платня за користування ресурсами, надрами	- засоби, що виділяються для прямого бюджетного фінансування проекту - кредити банків, які підлягають компенсації за рахунок бюджету - прямі бюджетні асигнування на надбавки до ринкових цін на паливо і енергоносії - виплати допомоги особам, що залишаються без роботи у зв'язку із здійсненням проекту - виплати за державними цінними паперами - бюджетні гарантії інвестиційних ризиків учасникам проекту

продовження таблиці 1

1	2	3
	<ul style="list-style-type: none"> - доходи від ліцензування, конкурсів і тендерів на розвідку, будівництво і експлуатацію проекту - погашення пільгових бюджетних кредитів - штрафи і санкції, сплачувані до бюджету під час реалізації проекту 	<ul style="list-style-type: none"> - засоби, що виділяються з бюджету для ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій за проектом

Не всі з наведених показників (критеріїв) можуть бути розраховані безпосередньо за даними бухгалтерської звітності, потрібна додаткова інформація. Критичні значення цих показників повинні бути деталізовані за галузями й підгалузями, а їх розробка має бути виконана після накопичення відповідних статистичних даних. Наведений підхід не може бути використаний інвесторами щодо оцінки інвестиційної привабливості малих підприємств, котрі займаються інноваційною діяльністю за відсутності необхідних статистичних стандартів із систематизації інформації стосовно діяльності таких підприємств.

Для характеристики ділової активності підприємства в аналітичній практиці розвинутих країн використовується коефіцієнт сталості економічного зростання k_e , який можна описати за допомогою моделі, побудованої на основі ділення різниці чистого прибутку та дивідендів до виплати акціонерам (або частки прибутку, розподіленої між співвласниками) на власний капітал.

Розрахунок рекомендується виконувати за ряд суміжних періодів. Власний капітал підприємства може збільшуватись або за рахунок додаткового збільшення випуску акцій (залучення нових учасників), або за рахунок реінвестування отриманого прибутку. Таким чином, коефіцієнт показує, якими темпами в середньому збільшується власний капітал за рахунок реінвестування в господарську діяльність прибутку, а не за рахунок додаткового капіталу акціонерів (нових учасників). Шляхом побудови детермінованої факторної моделі можна ідентифікувати фактори, що визначають значення коефіцієнта сталості економічного зростання.

Використання вищезгаданих показників ускладнене щодо малих підприємств через відсутність відповідної звітності, де було б передбачене відокремлення інформації про результати від здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності. Використання тільки одного показника, в даному випадку прибутку від інноваційної діяльності, не надає обґрунтованої відповіді щодо визначення можливих стратегічних підходів з фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності таких підприємств.

Завершальним етапом в запропонованій комплексній системі оцінки ефективності інвестиційних та інноваційних проектів є моніторинг впровадження проекту. Він надає інформацію, що допомагає ухвалити ефективні рішення для запобігання ризикам.

Основними завданнями моніторингу проектів є збір, аналіз і розповсюдження інформації про стан і перспективи впровадження інвестиційних і інноваційних проектів.

Послідовність проектування системи моніторингу за станом впровадження проекту розробляється як окреме завдання проекту. Програма розробки «Моніторинг впровадження інвестиційних проектів» повинна включати наступні етапи:

Етап I. Проектування системи збору інформації, необхідної для моніторингу впровадження проектів, розробка індикаторів і методик збору інформації.

Етап II. Збір і аналіз інформації - функціонування системи моніторингу інформації. Даний етап розбивається на ряд програм, що послідовно виконуються, (рекомендований час до 6 місяців). Кожна наступна 6-ти місячна програма складається залежно від результатів попередньої.

Етап III. Повторний аналіз наявної та необхідної інформації. В кінці кожної 6-ти місячної програми проводиться аналіз змін і наявної інформації. Зразкові витрати часу - 20% від витрат на етап I.

Етапи II і III циклічно повторюються до завершення проекту.

На першому етапі проводиться проектування системи інформаційної підтримки проектів і моніторингу його впровадження у виробництво. Він проводиться в такій послідовності:

- аналіз загальної ситуації (аналіз загальної інвестиційної ситуації в регіоні (галузі) та за проектами);
- класифікація інформації (класифікація інформації за базовими характеристиками, характеристики інформації, аналіз інформації базового характеру за проектами в порівнянні з показниками аналогічних перспективних проектів);
- типізація проектів (за завданнями і за продуктами, розробка анкет і методики опитів, визначення типів проектів і типів продуктів, розрахунок ефективності проектів (групи ефектів), розробка форми анкет для кожного типу проекту і продукту впровадження, визначення (розробка) методики збору інформації);
- аналіз наявної інформації (інформація у вигляді тиражованих баз даних, інформація в Internet, інформація в пресі, інформація, що є у організаторів впровадження, узагальнення і аналіз наявної інформації);
- аналіз необхідної інформації (аналіз відсутньої інформації, аналіз потреб в інформації, оцінка складності збору інформації);
- проектування системи збору інформації (пріоритети по збору інформації, аналіз сильних і слабких сторін проектів, аналіз ефективності і ризиків, схема збору інформації, схема розповсюдження інформації, розробка структури баз даних, інформації в Internet);
- розробка програми збору і аналізу інформації на 6 місяців (програма збору, аналізу і розповсюдження інформації на наступні 6 місяців)

Після аналізу загальної ситуації, класифікації інформації, її сегментації, проводиться аналіз наявної та необхідної інформації.

Отже, одним з найважливіших і відповідальніших етапів вибору проекту є оцінка його привабливості. Розроблена Методика оцінки інвестиційної привабливості проекту з урахуванням інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості дозволяє оцінити інвестиційну привабливість проекту для кожного із його учасників (підприємства, працівників, держави (регіону)). Моніторинг впровадження проектів дозволяє своєчасно здійснювати збір, аналіз та розповсюдження інформації про стан і перспективи впровадження проектів. В результаті забезпечується координація та контроль за ходом реалізації проекту.

Список використаних джерел:

1. Бандура М.В. Проблеми та перспективи інвестиційного зростання економіки України / М.В.Бандура // БІЗНЕСІН ФОРМ – 2013. – № 10. – С. 50-54.
2. Зайцева І.С. Аналіз інвестиційної привабливості України в сучасних умовах / І.С. Зайцева, О.В. Коцюба // БІЗНЕСІН ФОРМ – 2014. – № 9. – С. 87-91.
3. Ільченко О.О. Управління інноваційними витратами на основі системи обліку: таргет-костинг / О.О. Ільченко // Науковий вісник ДАСОА. – К. : 2014. – № 1(22) – С.43-46.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. Ковалев.– М. : Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
5. Космидайло І. В. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи її вирішення / І. Космидайло // Актуальні проблеми економіки. – 2016.– № 2. – С. 20-26.
6. Кравченко С.І. Економічне обґрунтування інноваційних проектів: Автореф. дис. ... к-та економ. наук: 08.02.02 / С.І. Кравченко; Донец. нац. тех. ун - т. – Д., 2012. – 20 с.
7. Крылов Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / Э. Крылов, В. Власова, И. Журавкова – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 608 с.
8. Лешанич Л.В. Розвиток інвестиційної діяльності в Україні та шляхи подолання інвестиційної кризи/ Лешанич Л.В., Гунда С.В.//Науковий вісник Ужгородського національного університету, Серія ПРАВО. Випуск 31. Том 2. – 2015, - С 43-45.
9. Методика разработки бизнес-планов и анализа инвестиционных проектов с помощью тестовых таблиц [Електронний ресурс]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://profi-club.kiev.ua/management/cons_metod.htm (дата звернення 03.12.2016р.). – Назва з екрана.
10. Методика ЮНИДО [Електронний ресурс]. – Електронні дані. [Веб-сайт]– [Київ] Режим доступу: <http://bizplan.webplan.ru/doc/unido.doc>. (дата звернення 23.10.2016 р.). – Назва з екрана.
11. Нікітіна А.В. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку / А.В. Нікітіна // Вісник Запорізького національного університету – 2010. – № 2(6). – С. 161-165.
12. Петренко Л.М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / Л.М. Петренко //Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – Вип. 22, ч. II – 2012. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/54.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/54.pdf).
13. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А.Пересада [Електронний ресурс] – Режим доступу у: <http://ecolib.com.ua/book.php?book=6>.

14. Федоренко В.Г. Інвестознавство. Підручник. – 3-тє вид., допов. / В.Г. Федоренко – К.: МАУП, 2004. – 480 с.
15. Чумаченко Н.Г. Роль інновацій в економічному розвитку України / Н.Г. Чумаченко, Л.Н. Саломатина // Економіка промисловості. – 2014. – №1 (19). – С. 102 – 108.
16. Шталь Т.В. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення / Т.В. Шталь, Ю.Б. Доброскок, О.О. Тіщенко, Е. Сапаров // БІЗНЕСІНФОРМ – 2013. – № 3. – С. 122-125.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ткачук І.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Головна роль у забезпеченні успішного існування підприємництва у ринковому середовищі національної економіки, орієнтованої на суспільні потреби, відведена державі. При цьому, створення державою підґрунтя для прийняття конструктивних управлінських рішень, щодо забезпечення сприятливого клімату розвитку підприємництва, потребує достовірної та неупередженої інформації про діяльність суб'єктів підприємництва, отримати яку можна лише при наявності ефективно побудованого контрольного процесу.

На переконливу думку Дудик І.М. контроль за узгодженими діями суб'єктів господарювання є важливою функцією держави, яка забезпечує умови нормального функціонування ринкової економіки на основі конкурентних засад [6, с. 42].

За даними проведеного аналізу різноманітних джерел, Чистяков П.М. [22, с. 9] виділяє наступні властивості державного контролю:

- є складовою частиною державної діяльності та складовою соціального контролю;
- здійснюється спеціальними суб'єктами – спеціально-уповноваженими державними органами (посадовими особами);
- має економічний характер, постійну основу, державно-владну природу, активний характер, що передбачає оперативне втручання уповноважених державних органів у діяльність об'єктів;
- можливість застосування заходів примусу у разі виявлення порушень чинного законодавства.

Цілком справедливо Сокіл А.О., визначає контроль як функцію державної діяльності, основною метою якої є підвищення ефективності діяльності шляхом аналізу, перевірки та спрямування діяльності суб'єктів правовідносин відповідно до їх завдань та встановлених правових приписів [18, с. 15].

Отже, контроль діяльності суб'єктів господарювання є невід'ємною складовою ефективної системи управління в державі. Про це свідчить і Указ Президента України «Про деякі заходи з дерегулювання

підприємницької діяльності» визначивши що органи виконавчої влади, уповноважені від імені держави здійснювати перевірку фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, проводять планові та позапланові виїзні перевірки [19].

Важливим нормативним документом, який впорядковує діяльність органів державного контролю є Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності». Закон регламентує правові та організаційні засади, основні принципи і порядок здійснення державного контролю у сфері господарської діяльності, повноваження органів державного контролю, їх посадових осіб і права, обов'язки та відповідальність суб'єктів господарювання під час здійснення державного контролю [7].

В Україні існує значна кількість органів виконавчої влади, які мають право контролювати діяльність суб'єктів господарювання. Це пов'язано з тим, що за допомогою контролю має забезпечуватись оперативність та достовірність отримання інформації про реальний стан справ у сфері підприємництва, виявлення і усунення порушень чинного законодавства. Проте варто пам'ятати, що контроль зі сторони держави має забезпечувати з однієї сторони – розвиток економіки виходячи з потреб і інтересів суспільства, а з іншої – дотримання ринкових механізмів розвитку підприємницької діяльності.

До органів виконавчої влади, які уповноважені від імені держави здійснювати перевірку діяльності господарюючих суб'єктів, Шляховська І. [24], цілком справедливо відносить фіскальні органи, які забезпечують наповнення Державного бюджету України, а саме органи Державної фіскальної служби.

Жодна держава не може обійтись без надходжень до бюджету. При цьому, головним джерелом наповнення бюджету є податки, які являють собою сукупність фінансових відносин, пов'язаних з формуванням грошових коштів держави для виконання відповідних функцій. Виконання функцій держави залежать від своєчасності та повноти сплати податків за рахунок яких відбувається фінансування соціального забезпечення потреб громадян та забезпечується фінансування державних програм.

Сучасна податкова система за останні десятиліття зазнала ряд істотних змін, що викликані необхідністю створення податкової системи, яка найбільш повно відповідатиме ринковим відносинам і представлятиме собою можливість кожного самостійно формувати дохідну частину свого бюджету виходячи з власних податкових, регулюючих податків і неподаткових надходжень.

Варто також відмітити, що економічна сутність податків характеризується грошовими відносинами, які формуються у держави з юридичними і фізичними особами, і які спрямовані на мобілізацію коштів у розпорядження держави.

Важливим механізмом забезпечення повного та своєчасного надходження податкових платежів до бюджетів різних рівнів є податковий

контроль. І як зауважують Мельник М.І. та Лещух І.В., важливою передумовою забезпечення належної організації процесу податкового контролю є створення середовища для партнерських відносин між контролюючими податковими органами і суб'єктами господарювання [13, с.59].

Податковий контроль як важливий елемент системи державного управління є необхідною умовою досягнення ефективності податкових відносин. А результати податкового контролю є відправною точкою розподільчих відносин по формуванню та стійкості бюджету, що досягається за рахунок стабільного приросту грошових коштів держави.

Бахарева Т.В. та Докальська В.К. визначають податковий контроль як складовий елемент системи управління, який є необхідною умовою досягнення суспільної ефективності податкових відносин, забезпечуючи зворотний зв'язок платників податків як з органами державного управління, які наділені особливими правами і повноваженнями з питань оподаткування (податковими адміністраціями), так і з державними органами, які приймають рішення з питання встановлення нових і зміни умов справляння діючих податків. При цьому податковий контроль – це не тільки завершальна стадія управління оподаткуванням, його результати слід розглядати і як відправну точку чергового циклу розподільних відносин з приводу формування централізованих грошових фондів, і як один з факторів стійкості бюджету, що досягається за рахунок стабільного приросту податкових доходів [2].

Відповідно до ст. 61 п. 1. Податкового кодексу України (далі – ПКУ), податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [15].

Беззаперечним є твердження Єгармініної В.Д., що головним завданням податкового контролю є не збільшення сум донарахувань за результатами проведених перевірок СПД і констатація порушень податкового законодавства, а виявлення причинно-наслідкових зв'язків виявлених порушень, розробка конкретних пропозицій і заходів по удосконаленню податкового законодавства і переходу від примусового стягнення податків і зборів до добровільного виконання податкових зобов'язань перед державою як юридичними так і фізичними особами [8].

Ми погоджуємося з думкою Козьмук Н.І. [10], що головною метою податкового контролю є дієвість системи оподаткування і досягнення такого рівня ретельності (податкової дисципліни) серед платників податків, податкових агентів та інших осіб, за якої виключається порушення податкового законодавства або їх число є зовсім незначним. При цьому автор наголошує про незадовільну роботу системи державного

податкового контролю на сучасному етапі, що проявляється у зниженні обсягів поповнення дохідної частини державного бюджету, неефективній співпраці органів контролю та платників податкових платежів.

Актуальним є формулювання Корецького О.М. про те, що ефективний податковий контроль має забезпечувати прозоре економічне адміністрування податкових відносин при оптимальному розмірі витрат на його здійснення і являє собою необхідну умову функціонування податкової системи. За його відсутності або малої ефективності важко розраховувати на те, що всі платники податків будуть своєчасно і в повному обсязі сплачувати податки і збори, що, у свою чергу, може поставити під загрозу економічну безпеку держави [11].

Податковому контролю притаманні певні особливості, які виділені Лісовим А.В. і Єгоровою Т.М. [12], а саме:

- 1) є спеціальним державним контролем;
- 2) включає контроль за дисципліною у сфері оподаткування, що припускає широкий підхід до змісту податкового контролю;
- 3) характеризується чіткою цілеспрямованістю;
- 4) пов'язаний не тільки із грошовими, але й з матеріальними ресурсами;
- 5) відображає відносини центральної та місцевої влади, що базуються на фіскальних функціях держави, особливістю реалізації яких є чітко виражений імперативний характер;
- 6) реалізується через сукупність активних дій як зобов'язаних, так і владних суб'єктів.

Особлива увага до податкового контролю з боку держави обумовлена тим, що податки виступають основним джерелом надходження бюджетних коштів. Відповідно, податковий контроль є процесом динамічним і повинен відповідати тим завданням, які ставить держава перед податковою системою в цілому.

Проте, у сьогоденні контроль розглядається в якості однієї з форм управлінської діяльності, тобто як самостійна функція управління, що має цільову спрямованість та певний зміст. Не є виключенням в даному випадку і податковий контроль. Зокрема, ефективність податкового контролю, як функції управління, може бути забезпечена в умовах взаємної відповідальності платника податків і держави, та з узгодженням їх інтересів, з безумовним дотриманням базових принципів оподаткування.

Забезпечення побудови оптимально-ефективного податкового контрольного процесу діяльності суб'єктів підприємництва неможливе без наявності чітко визначеної методики його проведення. Відсутність чітко регламентованої методики податкового контролю призводить до недотримання послідовності виконання окремих контрольних процедур, та відповідно, слугує підґрунтям для допущення порушення нормативно-правових актів. Безумовно все це відбивається на зниженні якості та результативності податкового контролю як функції управління.

На думку Бардаш С.В. та Осадчої Т.С., методика контролю відіграє роль об'єднувальної ланки між теорією і практикою контролю, яка у зв'язку з наявністю відмінностей між ідеалізованим об'єктом теорії та об'єктом практичного дослідження може вдосконалюватися. Методика дослідження власного предмета й об'єкта теорії, сформована на рівні теоретичного пізнання як результат наукових знань, екстраполюється на об'єктивну реальність та в межах емпіричного пізнання визначає правила контрольних дій, дотримання яких забезпечує достовірність одержаної інформації про об'єкт контролю [1].

І як стверджує Цуман І.С., методика, як загальне поняття, є сукупністю взаємозв'язаних способів і прийомів доцільного проведення будь-якої роботи. Тобто, методика – це сукупність не лише методів, способів та прийомів, але й сукупність дій та засобів, які використовуються в процесу здійснення контрольних дій, для отримання певної інформації, на основі якої можна приймати рішення, виявити та запобігти порушенням, неточностям і зловживанням з боку як працівників, так і власників й управлінського персоналу [21].

Методика – це сукупність способів і прийомів доцільного проведення будь-якої роботи [17]. Методика контролю (англ. audit procedure) – послідовність використання методів і прийомів, чіткий опис способу виконання контрольних процедур і підготовка заключного документа за підсумками проведеного контролю [20].

Салига К.С. вбачає, що методика, крім сукупності методів, які використовуються, повинна враховувати й інші ознаки: період дії; найменування користувачів; мету; рівень використання (підприємство, галузь, регіон, національне господарство); орган, що затвердив методику [16].

Не секрет, що методика контролю діяльності суб'єктів господарювання залежить від органу, що його здійснює. Так методика податкового контролю визначає механізм проведення контролю діяльності суб'єктів господарювання, що передбачає перевірку і оцінку фактичного стану діяльності стосовно законного та ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, правильності ведення обліку і достовірності даних звітності.

Варто відмітити, що податковий контроль діяльності суб'єктів господарювання, як вказує Найденко О.Є. [14, с.10], одночасно носить:

- забезпечувальний характер – проявляється в тому, що в результаті застосування податкового контролю притинаються заходи щодо ухилення від сплати податків та забезпечується надходження податків до бюджету;

- попереджувальний характер – полягає в стимулюванні платників податків до правильної сплати податків, оскільки при наявності податкового контролю платників податків передбачають, що недоплачені суми податків за результатами перевірок будуть стягнені з фінансовими санкціями до бюджету та, відповідно, ухилятися від оподаткування небезпечно.

Отже, значимість податкового контролю безперечна, і полягає як стверджують Бахарєвої Т.В. та Докальської В.К., в досягненні впорядкованості податкових відносин, перевірки дотримання платником податків законодавства про податки і збори, виявлення допущених правопорушень [2].

ПКУ відповідно до ст. 62 п.1 регламентує, що податковий контроль здійснюється шляхом [15]:

- 1) ведення обліку платників податків;
- 2) інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів;
- 3) перевірок та звірок відповідно до вимог ПКУ, а також перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин.

Досліджуючи методика податкового контролю діяльності суб'єктів господарювання, особливу увагу варто приділити формам його здійснення [5]:

- 1) попередній контроль – здійснюється до формування платником податків об'єктів оподаткування – реєстрація платників податків і відповідної інформації щодо їхньої діяльності;
- 2) поточний (оперативний) контроль – здійснюється в ході формування об'єктів оподаткування. Він покликаний запобігати помилковим або незаконним діям щодо операцій, які вже провадяться платниками податків і впливають на формування об'єктів оподаткування;
- 3) наступний контроль – починається після формування платником податків об'єктів оподаткування і здійснення розрахунків податків у відповідних податкових деклараціях (розрахунках) та інших документах, пов'язаних із обчисленням і сплатою податків. Для здійснення наступного контролю використовують інформацію, зафіксовану у відповідних облікових, податкових і звітних документах, та дані про фактичний стан майна й зобов'язання платника податків на дату складання податкових декларацій і проведення перевірки.

Також необхідно враховувати і норми п. 75.1 ПКУ [15], згідно з якими контролюючі органи мають право проводити камеральні, документальні (планові або позапланові; виїзні або невиїзні) та фактичні перевірки діяльності суб'єктів господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

**Види, терміни та особливості перевірок, що проводяться органами
Державної фіскальної служби України**

Вид	Предмет перевірки	Особливості проведення
Камеральні	<p>Перевірці підлягає вся податкова звітність суцільним порядком. Перевірка виключно на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях (розрахунках) платника податків та даних системи електронного адміністрування податку на додану, а також даних Єдиного реєстру акцизних накладних та даних системи електронного адміністрування реалізації пального.</p>	<p>Проводиться у приміщенні контролюючого органу. Проводиться посадовими особами контролюючого органу без будь-якого спеціального рішення керівника такого органу або направлення на її проведення.</p>
Фактичні	<p>Перевірка здійснюється щодо дотримання норм законодавства з питань:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) регулювання обігу готівки, порядку здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій; 2) наявності ліцензій, патентів, свідоцтв, у тому числі про виробництво та обіг підакцизних товарів; 3) дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами). 	<p>Фактична перевірка здійснюється без попередження платника податків, за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника та за наявності хоча б однієї з обставин визначених п. 80.2 ПКУ) та на підставі рішення керівника контролюючого органу, оформленого наказом, копія якого вручається платнику податків або його уповноваженому представнику.</p>

Документальні	<p>Предметом перевірки є:</p> <p>1) своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати усіх передбачених ПКУ податків та зборів;</p> <p>2) дотримання валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи;</p> <p>3) дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами).</p>	<p style="text-align: center;"><u>Планова</u></p> <p>Проводяться проводиться відповідно до плану-графіка перевірок та згідно прийнятого рішення, яке оформлюється наказом. Право на проведення документальної планової перевірки платника податків надається лише у випадку, коли йому не пізніше ніж за 10 календарних днів до дня проведення зазначеної перевірки вручено копію наказу про проведення документальної планової перевірки та письмове повідомлення із зазначенням дати початку проведення такої перевірки. Забороняється проведення документальної планової перевірки за окремими видами зобов'язань перед бюджетами.</p>
	<p style="text-align: center;"><u>Позапланова</u></p> <p>Не передбачається у плані роботи контролюючого органу і проводиться за наявності хоча б однієї з обставин, визначених п. 78.1 ПКУ та згідно прийнятого рішення, яке оформлюється наказом. Право на проведення документальної позапланової перевірки платника податків надається лише у випадку, коли йому до початку проведення зазначеної перевірки вручено під розписку копію наказу про проведення документальної позапланової перевірки.</p>	
	<p style="text-align: center;"><u>Невиїзна</u></p> <p>Перевірка, яка проводиться в приміщенні контролюючого органу та у разі прийняття керівником контролюючого органу рішення про її проведення і за наявності обставин визначених ст. 77-78 ПКУ.</p>	
	<p style="text-align: center;"><u>Виїзна</u></p> <p>Перевірка, яка проводиться за місцезнаходженням платника</p>	

		податків чи місцем розташування об'єкта права власності, стосовно якого проводиться така перевірка
		<p style="text-align: center;"><u>Невиїзна позапланова електронна перевірка за заявою платника податків</u></p> <p>Перевірка, що проводиться на підставі заяви, поданої платником податків з незначним ступенем ризику, визначеним відповідно до п. 77.2 ст. 77 ПКУ, до контролюючого органу, в якому він перебуває на податковому обліку.</p>

Джерело: складено на підставі [15]

Таким чином, узагальнюючи все вище викладене можна стверджувати, що держава провадить контроль діяльності суб'єктів господарювання відповідно до правових норм і за допомогою певних методів. При цьому, процес здійснення податкового контролю суб'єктів підприємництва знаходиться під постійним впливом великого обсягу інформації, яка підлягає перевірці та оцінці. Постійний характер контролю забезпечується поєднанням функцій контролю уповноважених органів та внутрішнього контролю господарюючого суб'єкта. Методика контролю кожного окремого суб'єкта господарювання повинна відбуватися з урахуванням галузевих особливостей його діяльності, в декілька етапів, а також з урахуванням конкретного набору процедур і методів документальної та фактичної перевірки.

Як зауважує, Князькова В.Я., удосконалення процедури планування та відбору до перевірки платників податків дали змогу зменшити кількість планових перевірок. До плану-графіка проведення планових перевірок відбираються платники податків, які мають ризик щодо несплати податків та зборів, невиконання вимог іншого законодавства, контроль за яким покладено на податкові органи. Існування ризикоорієнтованої системи передбачає обмеження перевірок сумлінних платників податків, чим забезпечується зниження тиску на них. Відбір платників податків для проведення перевірок здійснюється за принципом високого ступеня ймовірності ухилення від сплати податків і використання схем їх мінімізації [9].

Спільними ознаками усіх видів і підвидів податкового контролю діяльності суб'єктів господарювання є: дієвість, гнучкість, об'єктивність, плановість, економічність, всеосяжність, раптовість, безперервність.

Протягом 2014-2016 років спостерігається зменшення кількості перевірок діяльності суб'єктів господарювання здійснених органами Державної фіскальної служби України (табл. 2). Кількість позапланових перевірок значно перевищує кількість планових перевірок, що

пояснюється необхідністю проведення позапланових перевірок за наслідками перевірок інших платників податків, у зв'язку з ліквідацією платника податку, на вимогу слідчих органів, а також в інших випадках, передбачених законодавством.

Таблиця 2

**Динаміка кількості перевірок здійснених органами Державної
фіскальної служби України за 2014-2016 роки**

Рік	Кількість перевірок, результати яких узгоджено			Зміна кількості перевірок, результати яких узгоджено, %		
	Всього	у т.ч. планових	у т.ч. позапланових	Всього	у т.ч. планових	у т.ч. позапланових
2014	33 613	5 104	28 509	х	х	х
2015	21 663	3 609	18 054	-35,6	-28,0	-36,7
2016	18 485	3 620	14 865	-14,7	0,3	-17,7

Джерело: узагальнено автором на підставі [4]

Тенденція до зменшення кількості позапланових перевірок спостерігається протягом 2014-2016 років. Щодо планових перевірок, то їх кількість значно знизилась у 2015 році – на 28,0% порівняно з 2014 роком. У 2016 році спостерігається уже зростання планових перевірок на 0,3% порівняно з 2015 роком.

Оцінка динаміки донарахованих грошових зобов'язань за даними перевірок діяльності суб'єктів господарювання здійснених органами Державної фіскальної служби України за 2014-2016 роки представлена у табл. 3.

Таблиця 3

**Динаміка донарахованих грошових зобов'язань за даними перевірок
здійснених органами Державної фіскальної служби України за 2014-
2016 роки**

Рік	Сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис.грн.			Зміна сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, %		
	Всього	у т.ч. по планових перевірках	у т.ч. по позапланових перевірках	Всього	у т.ч. по планових перевірках	у т.ч. по позапланових перевірках
2014	7 963 822	3 521 970	4 441 852	х	х	х
2015	4 611 007	1 777 802	2 833 206	-42,1	-49,5	-36,2
2016	6 103 433	2 300 904	3 802 529	32,4	29,4	34,2

Джерело: узагальнено автором на підставі [4]

На фоні зменшення кількості перевірок у 2015 році суми донарахованих грошових зобов'язань значно знизились за видами

перевірок і в цілому. Однак, у 2016 році спостерігається зростання суми донарахованих грошових зобов'язань в цілому на 32,4%, що може свідчити про підвищення якості контрольної роботи органів ДФСУ.

Методологічне забезпечення контролю Виговська Н.Г. визначає, як вчення про метод наукового дослідження, тобто про сукупність способів і прийомів теоретичного пізнання господарських явищ з точки зору їх законності, доцільності та достовірності [3, с.132].

В процесі здійснення податкового контролю широко застосовуються методичні прийоми документального і фактичного контролю. Зокрема, правильний підбір методичних прийомів контролю впливає на якість і ефективність його результатів. Так, при комплексній перевірці фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, яку проводять органи Державної фіскальної служби, при дослідженні значного обсягу інформації (внутрішньої, зовнішньої), використовують нормативно-правову перевірку, інвентаризацію, зустрічні перевірки, перевірку арифметичних розрахунків, формальну перевірку та ін.

Актуальною є думка Шевчук О.А. про те, що удосконалення процедур планування контрольної роботи зумовило активне включення у цей процес методів інтелектуального аналізу даних про платника податків, які має податковий орган. Інтелектуальний аналіз полягає в автоматизованому пошуку певних закономірностей в інформаційних базах даних податкових органів про діяльність суб'єктів господарювання і використання отриманих результатів для виявлення ознак податкових правопорушень [23].

На практиці, не приділення значної уваги до вибору методичних прийомів податкового контролю діяльності суб'єктів господарювання призводить до необхідності проведення повторної перевірки, а також неналежного виявлення порушень і зловживань. Тобто, перш ніж обирати методичний прийом контролю, варто пересвідчитись в тому, що саме даний прийом відповідає усім умовам і завданням перевірки, які стоять перед спеціалістом ДФСУ.

Підґрунтям для створення та функціонування ефективної й раціональної методики проведення податкового контролю є визначення етапів його реалізації. Наявність взаємозв'язку методичних прийомів контролю, проведення їх різними посадовими особами у чітко визначеному часовому просторі визначають послідовність податкового контролю діяльності суб'єктів господарювання:

I. Організаційний (планування контролю; ознайомлення із нормативно-правовою базою контролю; затвердження програми та визначення методики контролю; формування робочої (контрольної) групи та визначення функцій і повноважень контролерів; створення розпорядчого документу на проведення контролю; визначення послідовності та термінів проведення контролю).

II. Документально-аналітичний (ознайомлення з матеріалами попередніх перевірок; перевірка законності та правильності господарських

операцій; перевірка документації підприємства, що відображає господарські операції; складання порівняльних відомостей по виявлених розбіжностях; отримання пояснень від відповідальних осіб).

III. Узагальнюючий (визначення кінцевих результатів контролю; відображення результатів перевірки; оформлення узагальнюючих документів).

IV. Результативний (розробка заходів щодо усунення порушень і їх наслідків; контроль за виконанням прийнятих рішень; розробка заходів, які унеможливають повторення порушень).

Підсумовуючи вище зазначене варто зауважити, що податки є один з найдавніших і найголовніших економічних інструментів в суспільстві, які використовувалися і використовуються як основне джерело наповнення державного бюджету. Важливою умовою функціонування податкової системи є здійснення ефективного податкового контролю.

Необхідність формування цілісної і гнучкої системи податкового контролю діяльності суб'єктів господарювання є важливою складовою успішного функціонування вітчизняної податкової системи. Адже, головне призначення податкового контролю, як однієї з важливих функцій державного управління, вивчати та виявляти фактичний стан справ, з метою визначення обґрунтованості прийнятих управлінських рішень в інтересах держави, суб'єктів господарювання та суспільства.

Ефективне формування складових параметрів контролю та їх деталізація в конкретних умовах є одним з найважливіших завдань вдосконалення методики контролю діяльності суб'єктів господарювання. При цьому, суб'єктам податкового контролю необхідно вирішувати найважливіші завдання стосовно сприяння реалізації єдиної програми заходів, яка може бути виконана лише в умовах ефективного застосування інноваційних форм і методів контролю. Варто зауважити, що особливо важливо у сьогодні, щоб удосконалення методики податкового контролю діяльності суб'єктів господарювання ґрунтувалось на науково-обґрунтованих практичних і методичних рекомендаціях, вироблених на основі узагальнення позитивного вітчизняного та світового досвіду.

Список використаних джерел:

1. Бардаш С.В. Методи контролю у сфері господарювання: теоретичний та праксеологічний аспекти / С.В. Бардаш, Т.С. Осадча // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 76-79
2. Бахарева Т.В. Налоговый контроль как основной элемент системы налогового администрирования / Т.В. Бахарева, В.К. Докальская // Молодой ученый. – 2015. – №24. – С. 378-380
3. Виговська Н.Г. Господарський контроль в соціально орієнтованій економіці: проблеми теорії і методології: Монографія./ Н.Г. Виговська – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 288 с.
4. Державна фіскальна служба України. Контрольно-перевірочна робота. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robota/>

5. Дозорець П.М. Форми податкового контролю органів Державної фіскальної служби за обігом підакцизних товарів / П.М. Дозорець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО. – 2015. – Випуск 35. – Частина I. – Том 2. – С. 112-115
6. Дудик І.М. Державний контроль Антимонопольного комітету України за узгодженими діями суб'єктів господарювання: дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / І.М. Дудик – Київ, – 2015 – 211 с.
7. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877-V від 5 квітня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Єгарміна В.Д. Податковий контроль: теоретичні засади і практика застосування / В.Д. Єгарміна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 166-176
9. Князькова В.Я. Фіскальна ефективність податкового контролю та напрями його покращення / Князькова В.Я.// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3 (74). – С. 116-123
10. Козьмук Н.І. Податковий контроль як інструмент забезпечення дотримання законодавства у сфері оподаткування / Н.І. Козьмук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 2. – С. 123-126
11. Корецький О.М. Податковий контроль як складова державного фінансового контролю / О.М. Корецький //Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=403>
12. Лісовий А.В. Роль податкового контролю у системі державного фінансового контролю / А.В. Лісовий, Т.М. Єгорова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2011. – №2. – С. 91-94
13. Мельник М.І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності: монографія / М.І. Мельник, І.В. Лещух. – Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», 2015. – 330 с.
14. Найденко О.Є. Податковий контроль: навчальний посібник / Найденко О. Є. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 224 с.
15. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
16. Салига К.С. Методологія наукового дослідження економічної ефективності інвестицій в інноваційні проекти / К.С. Салига // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». [Електронний ресурс]. – 2013. – № 2 – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1791>
17. Словopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovedia.org.ua/32/53404/31375.html>
18. Сокіл А.О. Податковий апарат УРСР в період НЕПу (1921-1928 рр.): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук / А.О. Сокіл. – Харків: Національний університет внутрішніх справ, 2003. – 20 с.
19. Указ Президента України «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності» № 817/98 від 23.07.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
20. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. – М.: Финансы и статистика. Под общ. ред. А.Г. Грязновой. 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finance_loan.academic.ru
21. Цуман І.С. Проблеми трактування понять «метод» і «методика» контролю / І.С. Цуман // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси

і кредит» [Електронний ресурс]. – 2009. – №2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/chem_biol/Vsnau/FiK/2009_2/74Zuman.pdf

22. Чистяков П.М. Контроль органів державної податкової служби України за підприємницькою діяльністю, яка підлягає ліцензуванню: теорія та практика реалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / П. М. Чистяков. – Ірпінь, 2004. – 26 с.

23. Шевчук О.А. Форми та методи податкового контролю: світовий досвід та українська практика / О. А. Шевчук // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 1-2(1). – С. 73-76.

24. Як захистити бізнес від внутрішніх та зовнішніх посягань? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/139365>

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПРИ ЗМІНІ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВОЇ НАУКИ

Тлущкевич Н.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Сучасні потреби менеджменту висувають все більш жорсткі вимоги до інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень і системи управління в цілому. Зміна векторів розвитку облікової науки у напрямку формування та контролю процесу реалізації стратегії потребує зміни у методології обліку в цілому. Сучасна облікова система повинна відповідати стратегічним цілям підприємства.

Одним з напрямків розвитку сучасного управління підприємством є стратегічне управління, яке орієнтоване на стратегічний облік, результатом якого є формування відповідних інформаційних показників, для виявлення конкурентних позицій підприємства та прийняття стратегічних управлінських рішень, що визначають загальний напрям розвитку підприємства.

Елементом стратегічного управлінського обліку є методи стратегічного ціноутворення та калькулювання, основою яких є методика обліку витрат і визначення собівартості продукції (робіт, послуг), яка в свою чергу виступає і елементом системи стратегічного управління витратами. Майбутнє сучасного стратегічного менеджменту неможливо без системи цільового управління витратами. У своїй діяльності підприємства часто зустрічаються із проблемою відсутності стратегічної інформації про витрати.

Зміна вектору розвитку концепції управління витратами з метою їх впливу на загальний напрям розвитку підприємства направлена на комплексне цільове планування цих витрат та їх оптимізацію.

Від ефективної системи управління витратами залежить вибір оптимальних варіантів та ефективність прийняття альтернативних варіантів управлінських рішень, що впливає на рівень показників, які характеризують діяльність суб'єкта господарювання та дозволяє вибрати оптимальну цінову і збутову політику та стратегію розвитку підприємства.

Дутчак Р.Р. зауважує наявність прямого зв'язку між інформаційними потребами управління витратами та інформаційним забезпеченням управлінського обліку витрат, де інформаційні потреби є причиною, а інформаційне забезпечення – наслідком [6, с.175]. Ці положення забезпечують сукупність раціональних дій щодо витрат на управлінському рівні. За дослідженнями Колібаби О.А. інформаційний аспект передбачає узгодження принципів управлінського обліку з принципами управління витратами, тому системність обліку залежить від системи управління витратами [11, с. 236].

Різноманіття сучасних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції повинне сприяти застосуванню в практиці обліку підприємств такої методики, яка відповідає інформаційним запитам менеджменту і дозволяє приймати ефективні стратегічні управлінські рішення, що в свою чергу потребує розробки нових і вдосконалення наявних методологічних підходів і концепції управлінського обліку витрат, спрямованих на безперервне вдосконалення діяльності.

В Україні методика обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), регламентована П(С)БО 16 “Витрати” та галузевими методичними рекомендаціями із планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Загальноприйнятими методами обліку витрат, які використовуються в традиційному управлінському обліку є позамовний, попередільний (попроцесний) і нормативний.

В зарубіжній практиці обліку для стратегічного управління зстосовують інші специфічні «гібридні» (модифіковані) системи обліку витрат і калькулювання, виникнення яких пов'язано з новими потребами користувачів щодо розрахунку різних видів собівартості з метою прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень (Таблиця 1):

- 1) метод обліку змінних витрат (директ –кост, метод обліку неповних витрат);
- 2) метод обліку за центрами відповідальності (метод однорідних секцій у Франції, ресібл-центри);
- 3) таргет-костинг (калькулювання від зворотного або цільове калькулювання);
- 4) метод обліку за операціями (метод АВС);
- 5) метод обліку тариф-година-машина;
- 6) метод обліку точно в термін (ЛІТ- калькулювання);
- 7) калькулювання за стадіями життєвого циклу продукції;
- 8) калькулювання за останньою операцією;
- 9) система Канбан.

Таблиця 1

**Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції
для цілей стратегічного управління**

Методи обліку і калькулювання	Зміст	Переваги	Недоліки
Директ-костинг	Собівартість складається лише з змінних витрат, постійні витрати відносяться до витрат періоду	Розрахунок прямої величини собівартості, розширені аналітичні можливості	Не може застосовуватися при складанні фінансової звітності
За центрами відповідальності	Витрати формуються за кожним центром відповідальності. При цьому об'єктом обліку є центр відповідальності і продукція, яка в ньому виробляється	Визначення впливу результату (вкладу) кожного центру відповідальності на загальний результат підприємства	Значні обсяги облікових робіт, багатоступінчастість розподілу непрямих витрат
Таргет-костинг	Собівартість продукції визначається на основі попередньо визначеної ціни реалізації та прибутку	Наперед можна знати фінансовий результат від реалізації тієї чи іншої продукції	Відсутній облік витрат і формування фактичної собівартості об'єкта калькулювання
ЛТ калькулювання, "саме в строк", калькулювання від зворотнього	Сировина і матеріали, необхідні для виробництва, відразу поступають у виробництво, при цьому скорочуються витрати на переміщення і зберігання запасів	Скорочення облікових записів та наявність постійних договірних відносин з постачальниками	Відсутній облік витрат на придбання запасів і оцінка їх собівартості; незначна кількість статей калькуляції, обмеженість інформації для управління
Калькулювання за стадіями життєвого циклу	Крім фактичних виробничих витрат відображаються витрати управління та витрати на збут протягом всього терміну життя (виробництва) продукції: виробництво, зберігання, реалізація (зародження, зростання, зрілість, спадання). Дозволяє розраховувати повну собівартість	Розрахунок повної собівартості, вибір оптимальної цінової політики	Трудомісткий при розрахунку норм
Калькулювання за останньою операцією	Облік витрат та калькулювання собівартості здійснюється не за етапами процесу виробництва продукції, а на основі рахунку "Готова продукція". Калькуляція містить дві статті – "Прямі виробничі витрати" та "Непрямі витрати"	Скорочення облікових записів	Недостатньо інформації для управління, складність у проведенні контролю наявності та руху цінностей
Метод обліку ABC	Калькулювання собівартості за операціями (функціями, видами діяльності). Облік прямих матеріальних витрат ведуть за об'єктами калькуляції, а облік конверсійних витрат ведуть за процесами (операціями) з подальшим їх розподілом на об'єкти калькуляції	Визначення впливу кожної операції на загальний результат підприємства	Не може застосовуватися при складанні фінансової звітності
Метод обліку тариф-година-машина	В розрізі центрів відповідальності встановлюють відповідне обладнання і заздалегідь визначають витрати на одиницю роботи обладнання. Собівартість є сумою прямих матеріальних витрат, витрат на обробку та амортизацію. Прямі витрати на обробку визначаються як добуток роботи кожної одиниці обладнання і вартості 1 машино-години	Скорочення облікових записів	Потребує розрахунку чітких норм і нормативів витрат; застосовується виключно у автоматизованих виробництвах.
Система Канбан	Крім методу обліку витрат виступає методом контролю якості продукції. При цьому використовують спеціальні картки для виробництва, передачі і постачання запасів	Зменшується обсяг бракованих виробів; скорочуються витрати на налагодження обладнання та перевірку якості.	Потребує спеціального навчання виробничих працівників.

В науковій літературі методи обліку витрат класифікують по-різному і їхній склад є несталим. Наприклад, Білоусова І.А. пропонує дві групи методів обліку витрат і калькулювання: 1) калькулювання з неповним розподілом витрат; 2) калькулювання з повним розподілом витрат (у тому числі позамовний, попроцесний (передільний) методи калькулювання, калькулювання комплексних виробництв, калькулювання за нормативними витратами, калькулювання за видами діяльності, функціональне калькулювання, систему кайзен-костинг, калькулювання «точно в строк»). Худоба К.В. групує методи обліку витрат за трьома ознаками: 1) за об'єктами обліку витрат (позамовний, попроцесний, попередільний); 2) за повнотою облікових витрат (абсорпшен-костинг, директ-костинг); 3) за оперативністю обліку і контролю витрат (фактичної собівартості, нормативний). Розповсюдженою є класифікація, що міститься в роботах Мордвінцевої Т.В., Ільченко В.М., Басманова І.А.: розмежовано методи обліку витрат (позамовний, попередільний, нормативний, фактичний, змішаний, директ-костинг, стандарт-костинг, метод поглинутих витрат) та методи калькулювання собівартості (балансовий, прямого розрахунку, розподілу вартості, доданих витрат, нормативний, комбінований). Карпова Т.П. вважає, що методи обліку витрат і методи калькулювання поєднуються у межах системи обліку витрат підприємства, і зазначає серед інших, наприклад, такі: за об'єктами групування (позамовна і попроцесна система); за ступенем нормування (система фактичних і система нормативних витрат). Каверіна О.Д. пропонує три групи методів калькулювання: за ступенем поглинання постійних витрат (директ-костинг, абсорпшен-костинг); за інформацією, покладеною в основу розрахунків (фактичне, нормальне, нормативне калькулювання); за обраним об'єктом калькулювання (позамовне, попередільне, змішане калькулювання) [13, с. 213].

У зарубіжній теорії і практиці обліку на початку ХХ століття (США і Західній Європі) був поширений один із сучасних методів управлінського обліку “стандарт-кост” (метод калькуляції собівартості по нормативам витрат, метод повних витрат). Саме “стандарт-кост” вперше у світовій практиці управління дозволив поєднати функції обліку, планування і контролю витрат в єдине ціле. Його батьком був Ф. Тейлор, який обґрунтував метод, а засновником - інженер-шляховик Гарінгтон Емерсон, котрий розкрив можливості принципово нового підходу до обліку, згідно з якими він повинен бути спрямований на майбутнє: “Облік має свою ціль перемоги над часом. Він, повертаючи нас до минулого, дозволяє зазирати в майбутнє” – мрія Г. Емерсона [28, с. 409 - 412]. В Україні аналогом стандарт-косту є нормативний метод обліку витрат, різниця полягає лише в обліку відхилень від норм.

Назву “директ-кост” як новий напрямок в управлінському обліку пов'язують з роботою економіста Джона Моріса Кларка (1923 р.), який обґрунтував необхідність розподілу витрат на змінні і постійні, що дозволило підвищити достовірність фінансових результатів. Розробив

метод як облік прямих витрат в 1936 році американський економіст Джонатан Харріс, згідно якого в склад собівартості необхідно включати тільки прямі витрати. Директ-костинг має і суто бухгалтерську причину. Облікові працівники прийшли до висновку, що всі витрати необхідно розділити на витрати, які відносяться до даного звітного періоду (реалізуються в ньому) і витрати, що пов'язані з виготовленням продукції (вони відносяться до тих звітних періодів, в яких відбудеться реалізація продукції), перші отримали назву постійних (фіксованих), другі – змінних (варіюючі, переважаючі) (також застосовують терміни непрямі і прямі витрати). Якщо цей підхід правильний, то, в склад собівартості можна і потрібно включати тільки прямі витрати. Основним запереченням до вище сказаного є те, що в цьому випадку оцінка незавершеного виробництва в балансі являється заниженою, а витрати кожного звітного періоду завищеними.

Основною відмінністю цього методу є розрахунок собівартості на основі змінних витрат та аналіз і планування взаємозв'язків та взаємозалежностей між обсягом виробництва, собівартістю і прибутком.

На сьогоднішній день директ-костинг застосовується в таких варіантах:

1) класичний (простий) “директ-костинг”, який передбачає калькулювання за прямими (тобто усіма змінними) витратами;

2) система змінних витрат (розвинутий) – собівартість включає як змінні витрати, так і прямі постійні;

3) система обліку витрат залежно від завантаження виробничих потужностей - в калькуляцію включаються всі змінні витрати та змінна частина постійних витрат, визначені з урахуванням коефіцієнта використання виробничої потужності, який схожий до запропонованого П(С)БО 16 “Витрати” [15, с. 258-260].

Калькуляція за змінними витратами дозволяє отримати інформацію про можливі розміри зменшення цін залежно від впливу різних ринкових чинників. Тому на Заході розрізняють довгострокову та короткострокову нижні межі ціни. Перша дорівнює повній собівартості виробів та показує, яку ціну можна встановити, щоб відшкодувати повні витрати на виробництво, а друга відображає ціну, яка покриває лише змінні витрати [15, с. 165].

Новим етапом розвитку як управлінського обліку, так і його методології, став метод обліку за центрами відповідальності (ресібл-центри), розроблений Джоном А. Хіггінсом, який вже на початку 50-х років набув значного поширення в зарубіжних країнах. Ресібл-центри призначені для контролю діяльності осіб, які мають право розпоряджатися фінансовими ресурсами підприємства [26, с. 209]. У 1952 р. Дж. А. Хіггінс на основі ідей “стандарт-кост” сформував концепцію центрів відповідальності. Це нове психологічне трактування обліку, спрямоване на організацію поведінки адміністраторів, його мета - не скільки контроль, скільки допомога адміністраторам в організації самоконтролю; за

правилом Хіггінса, до кожної структурної одиниці підприємства включаються ті і тільки ті витрати або доходи, за які вона може відповідати і які контролює [28, с. 419].

Ще в 1809 р. вийшла книга І. Ахматова “Італійська або дослідна бухгалтерія”, присвячена торговому обліку, хоча містить невеликий розділ з фабричного обліку, зокрема, ведення рахунку витрат на виробництво, в розрізі якого на кожного робітника відкривають аналітичні (особові) рахунки на видані йому матеріали для роботи. Це був своєрідний облік за центрами відповідальності [14].

Подальшого розвитку цей метод набув у методі “тариф-година-машина”, розробленому американським спеціалістом Спенсером А. Тукером (1962), при якому витрати на обробку розраховують, виходячи з витрат на одну машино-годину та їх кількості і вартості [4, с. 323].

На Заході широко використовується метод калькулювання собівартості за операціями (функціями, видами діяльності, поопераційний облік, ABC), (Activity-Based-Costing), який зародився в США і далі набув поширення у Великобританії, Європі, Австралії і Японії [24, с. 75]. В основі методу лежать такі параметри: оцінка запасів; прийняття рішення; контроль та регулювання. Облік прямих матеріальних витрат ведуть за об’єктами калькуляції, а облік конверсійних витрат ведуть за процесами (операціями) з подальшим їх розподілом на об’єкти калькуляції. До початку виробничого процесу необхідно здійснити розподіл, або вибір операцій за якими будуть формуватися витрати. В основі даної системи застосовують принцип, що продукція виготовляється в ході виробничого процесу, або операцій, а виробничі процеси споживають певні ресурси. Такий підхід обумовлений тим, що технологічний час складає найчастіше не більше 15% виробничого процесу, а решту складають операції які збільшують витрати, але не збільшують вартості виробу (наприклад, зберігання, транспортування, контроль продукції тощо). Розробник методу Р. Купер (США).

У світовій практиці існує метод цільового калькулювання (таргет-костинг), який полягає у розрахунку витрат (собівартості), виходячи із попередньо встановленої ціни реалізації, що визначається на основі маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукції або послуги.

Уперше калькулювання за цільовою собівартістю застосувала у практичній діяльності японська корпорація “Тойота” в 1965 році. З того часу цей метод використовують майже 80% великих японських компаній, а також значна частина відомих американських та європейських підприємств. Система “таргет-костинг” є цілісною концепцією управління, яка підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю видатків і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій” [17, с. 26-27].

На відміну від усіх інших методів обліку витрат при таргет-кості собівартість визначається від ціни реалізації за такими етапами:

- 1) визначення можливої ціни реалізації продукції, виробництвом якої планує займатися підприємство;
- 2) визначення необхідного розміру прибутку, якого бажають отримати від реалізації продукції;
- 3) визначення собівартості одиниці продукції як різниці між ціною і прибутком. Визначеного розміру цільової собівартості повинно досягти підприємство при виробництві такої продукції;
- 4) порівняння цільової собівартості з розрахунково-нормативною або фактичною минулого року, що дозволяє визначити величину необхідного скорочення витрат;
- 5) організація виробничого процесу для досягнення цільової собівартості..

Важливим етапом цільового калькулювання є конструювання вартості – це системне вивчення всіх функцій виробу і факторів витрат з метою зниження витрат і задоволення конкретних потреб споживачів. Найбільш поширеним методом конструювання вартості є функціональний аналіз. Результатом функціонального аналізу може бути поліпшення дизайну виробу, заміна матеріалу, модифікація технологічного процесу тощо. У процесі конструювання вартості бухгалтер-аналітик допомагає конструкторам і технологам визначити види діяльності, витрати на які необхідно знизити, і вплив на витрати різних проектних рішень [8, с . 29-31].

Різновидом методу таргет-костинг є система обліку Кайзен-костинг (Kaizen Costing, постійне зниження витрат, калькулювання для безперервного вдосконалення), яка використовується як механізм скорочення витрат і управління ними. Метод схожий до методу цільового калькулювання, але різниця в тому, що:

- при таргет-кості – цільова собівартість визначається на етапі планування або проектування виробництва.

- при системі Кайзен цільова собівартість визначається на такому етапі життєвого циклу продукції як виробництво або зростання продукції. Цільова калькуляція основну увагу приділяє виробу, а зниження витрат забезпечується за рахунок конструкції виробу (технології його виробництва).

Калькулювання для безперервного вдосконалення – це процес зниження витрат протягом виробничої стадії життєвого циклу продукції шляхом безперервного пошуку поліпшень. Ключова ідея такого підходу полягає в тому, що: вдосконалення є метою і відповідальністю кожного працівника щодня, щогодини; завдяки невеликим, але постійним зусиллям кожного можна досягти значного зниження витрат [12, с. 162]. «Кайзен костинг» передбачає більш широку сферу застосування, ніж традиційне управління витратами, спрямоване на формування нормативних показників витрат, аналіз розбіжностей і прийняття коригуючих заходів.

Він скорочує витрати, вимагаючи зміни методів виробництва вже існуючої продукції.

Система калькулювання «кайзен-костинг», яка виникла на підприємствах Японії, набуває все більшого поширення в США та країнах Європи. Крім цільового калькулювання в японських організаціях широко використовують калькулювання витрат типу «кайзен» як механізм для зниження витрат і управління витратами». Згідно з перекладом книги японського автора М. Імаї «Кайдзен: Ключ до успіху японських компаній», Кайдзен означає вдосконалення. Це поняття включає процес безперервного вдосконалення особистого, сімейного, суспільного і трудового життя. Щодо виробництва кайдзен означає постійне вдосконалення, до якого причетні всі — як менеджери, так і робітники. Не виступаючи конкретним методом калькулювання собівартості продукції, освоєння підходу кайдзен дає можливість усім працівникам, пов'язаним із витратами виробництва, зробити свій внесок у скорочення витрат і управління ними [16].

Елементом системи кайдзен-костинг є система Канбан - крім методу обліку витрат виступає методом контролю якості продукції. При цьому використовують спеціальні картки для виробництва, передачі і постачання запасів. У картці міститься інформація про кількість і вартість запасів, які повинні вироблятися і передаватися попереднім структурним підрозділом або етапом виробництва іншому. При застосуванні даного методу працівники виробництва спеціально навчаються прийомам і методам для перевірки якості сировини і матеріалів, що переробляються, напівфабрикатів, що передаються, готової продукції, яка виготовляється. У разі виявлення в процесі виробництва несправності в обладнанні та невідповідності в якості сировини та матеріалів, працівник повинен при можливості виправити несправність або повідомити вище керівництво для залучення відповідних спеціалістів. При цій системі значно скорочуються витрати на налагодження обладнання, перевірку якості та зменшується обсяг бракованих виробів і витрати на його виправлення.

До методів цільового калькулювання можна віднести і систему Кост-кілінг (Cost-killing, складання калькуляцій мінімальної собівартості, постійний пошук резервів максимального зниження витрат) [13], який сприяє більш ефективному управлінню витратами, отриманню більшого прибутку при цьому не збільшивши виробничі витрати. Cost-killing є окремим випадком управління витратами, який може застосовуватися як при тактичному, так і при стратегічному плануванні. Спрямований на максимальне зменшення витрат у найкоротший термін без збитку для діяльності підприємства й перспектив його розвитку. Цей метод є одним з найжорсткіших методів управління витратами, так як результатом його застосування є зменшення витрат на оплату праці і, як наслідок, скорочення штату працівників, вивільнення і продаж невикористовуваних або маловикористовуваних активів, повне або практично повне зменшення витрат на соціальну сферу, що і є недоліком у його застосуванні. Разом з

тим, він передбачає скорочення витрат, що обмежено залежать від підприємства (витрат на закупівлю сировини й оплату послуг сторонніх організацій).

Система обліку витрат JIT-калькулювання (Just In Time) (калькулювання саме в строк, точно в термін, JIT –філософія) зародилася в Японії в середині 70-х років. При цьому методі поступлені сировина і матеріали відразу надходять у виробництво на рахунок обліку «матеріали у виробництві», а готова продукція після останньої стадії виробничого процесу відразу направляється до покупця. Відсутні такий рахунок як, матеріали, залишки матеріальних цінностей та готових виробів на складі не зберігаються (нульові залишки), відсутні витрати на зберігання запасів. Цей метод застосовується в умовах безперервного поточного виробництва за якого кожна деталь (напівфабрикат) обробляється в міру необхідності здійснення наступного кроку поточної лінії (етапу виробничого процесу). При цьому методі значно зменшуються загальновиробничі витрати. Основою методу є належні взаємовідносини з постачальниками та покупцями, які повинні забезпечувати якісні, точні та надійні поставки, що дозволяє негайно відправити матеріали у виробництво і відвантажити готову продукцію.

Система JIT надає можливість реорганізувати більшість облікових систем у систему економії ресурсів на підприємстві. Це технологічний метод, при якому виготовлення продукції робиться при продажу попередньої замовленої одиниці продукту, причому зберігається потокове виробництво всієї продукції. Використовується схема виробництва «за потребами», а не «на склад». Основними напрямками діяльності системи JIT є поліпшення якості, зменшення часу роботи машин, зміна технології виробництва, зниження міжопераційних, міждільничних і міжцехових матеріальних запасів. Даний метод обліку витрат передбачає застосування більш детальної системи вимірників. Наприклад, замість максимального обсягу випуску продукції в заданий відрізок часу система JIT спрямована на мінімізацію часу, за який необхідно зробити фіксовану кількість продуктів. Причини переходу на більш детальну систему вимірників – скорочення виробничого циклу, що вимагає складання щоденних звітів, а також необхідність у контролі за накладними витратами. Метод JIT скорочує виробничий цикл і вимагає надання інформації про витрати в реальному часі («real time»). Для цього необхідно використати не фінансові вимірники, які прямо пов'язані зі стратегією виробництва і забезпечують швидку віддачу [21, с. 293–294].

Метод обліку витрат за стадіями життєвого циклу продукції (Life Cycle Costing – LCC) оснований на визначенні витрат, які є на всіх етапах життєвого циклу. Цикл (від грец. *Kyklos* - коло) являє собою сукупність процесів, що становлять кругообіг протягом певного проміжку часу. Процес створення, розробки, виробництва, експлуатації, поводження та утилізації продукту становить його економічний життєвий цикл [10].

Життєвий цикл продукції є складовою частиною життєвого циклу системи. Кожний життєвий цикл має свої стадії. Стадії обумовлюють певні особливості у методиці розрахунків витрат. Традиційно в життєвий цикл продукції входять такі етапи: її розробка, виведення на ринок, ріст, зрілість, насиченість і спад [22].

Скрипник М.І. вважає, що всі стадії життєвого циклу продукції варто об'єднувати в три етапи, в три послідовні цикли: цикл дослідження, розробки і проектування; виробничий цикл; цикл після продажного обслуговування, виведення продукції з ринку і утилізації [25].

Скворцов І.Б. та Гудзь О.І. виділяють три етапи життєвого циклу продукції:

1. Розгортання циклу (підприємство щороку нарощує обсяги виготовленої продукції);

2. Сталий розвиток (інтенсивність виготовлення продукції співпадає з інтенсивністю її вибуття, на даному етапі підприємство досягає максимального обсягу випуску продукції і цей період триває, поки підприємство не зупинить випуск даної продукції);

3. Згортання циклу (виготовлення даної продукції взагалі припиняється і з цього моменту буде спостерігатись тільки один процес - вибуття наявної продукції) [23, с.23].

Єршова Н.Ю. виділяє такі етапи: проектування, виведення продукту на ринок, зростання, зрілість, спад і виведення продукту з ринку; довиробничий етап, виробничий етап, післявиробничий етап [7, с. 215].

Отже, при розгляді життєвого циклу продукції, як загальноекономічної категорії можна виділити такі основні його стадії: 1) Розробка продукції – планування всього подальшого розвитку продукції. 2) Впровадження у виробництво – починається виробництво продукції. 3) Зростання обсягів реалізації – швидке нарощення обсягів збуту, можливе зростання і конкуренції. 4) Зрілість – найвища точка життєвого циклу, тому підприємству необхідно намагатися утримати позиції продукції на ринку. 5) Спад – завершальний етап, обсяги реалізації скорочуються через моральне старіння чи неспроможність протистояти конкуренції.

Концепція LCC була розроблена Міністерством оборони США в рамках державних проектів в галузі оборони ще в 1960-х роках. Нові технології виробництва спровокували переміщення методів LCC в сектор приватної економіки. Основними причинами цього переходу є: різке скорочення життєвого циклу виробів, збільшення вартості підготовки та запуску у виробництво, практично повне визначення фінансових показників (затрат і доходів) на стадії проектування [2, с.566]. Таким чином, основним принципом LCC є “прогноз і управління затратами на виробництво виробу на стадії його проектування”. Найбільшою мірою цей метод застосовуємо тоді, коли управління витратами необхідно проводити, опираючись не на собівартість виробу, а на повну вартість контракту, яка містить у собі витрати за всіма стадіями життєвого циклу виробу, від проектування до утилізації. На практиці метод LCC найчастіше

використовується разом з методом ABC, який підвищує ефективність його застосування [9, с. 19].

Структура життєвого циклу продукції, його тривалість, об'ємні та якісні показники визначають витрати. Продукція (роботи, послуги), будучи метою виробничого процесу, одночасно як його результат втілює в собі витрати всіх елементів життєвого циклу [10].

Калькулювання життєвого циклу продукту – це вимірювання і накопичення всіх фактичних витрат, пов'язаних з певним виробом протягом його життєвого циклу. Даний метод передбачає узагальнення витрат усіх стадій життєвого циклу продукту для визначення його повної собівартості і означає динамічний погляд на витрати, які змінюються в міру переходу виробу від однієї стадії життєвого циклу до іншої. Об'єктом калькулювання виступає життєвий цикл продукту або окремі його стадії.

Дана концепція пропонує враховувати і співвідносити з окремим продуктом як витрати виробничого етапу життєвого циклу, так і довиробничі і післявиробничі витрати, пов'язані з його випуском [12, с. 159].

В процесі дослідження історичних аспектів виникнення і розвитку теорії LCC встановлено, що на сучасному етапі вона не представляє собою налагодженої системи чи методу управлінського обліку, а існує лише у вигляді наукової концепції, загального підходу до ведення управлінського обліку і об'єднує три окремих напрями дослідження з притаманними їм об'єктами [7].

Система калькулювання за останньою операцією схожа до системи точно в термін - витрати формуються не за етапами виробництва, а за допомогою рахунку готова продукція по завершенні виробництва. Використовують лише дві статті витрат: прямі виробничі витрати, непрямі виробничі витрати.

В системі стратегічного управління крім методів обліку витрат в стратегічному управлінському обліку виділяють і методи стратегічного управління витратами. Система стратегічного управління витратами SCM включає:

- стратегічний облік витрат SC (або метод Strategic costing);
- стратегічний аналіз витрат SCA (Strategic Cost Analysis) [27, с. 89].

Метод стратегічного управління витратами SCM (Strategic Cost Management) - основний акцент робиться на вивченні структури витрат підприємства, оскільки це може допомогти при пошуку шляхів досягнення стійкої конкурентної переваги на ринку.

Якщо інші системи управління витратами зосереджують увагу на видах діяльності; процесах постачання, виробництва і продажу; видах продуктів; центрах відповідальності тощо, то система SCM орієнтована на облік факторів, котрі впливають на величину витрат у довгостроковій перспективі. При застосуванні SCM аналізується увесь ланцюжок витрат, прямо або побічно пов'язаний з основною діяльністю підприємства, незалежно від місця й часу їх виникнення. Інакше кажучи, досліджуються

витрати постачальників сировини та матеріалів, витрати самого підприємства й навіть витрати покупців випущеної продукції. Аналізуються будь-які зміни в технології виробництва постачальників, конкурентів і покупців (коли покупцями є виробничі компанії). Якщо постачальники впроваджують нову технологію виробництва, це може позначитися на цінах їх продукції, що у свою чергу вплине на динаміку власних витрат підприємства тощо [27, с. 89].

Метод цільового управління ресурсами підприємства за допомогою збалансованої системи показників (Balanced Scorecard – BSC). Дана концепція є однією з найбільш поширених систем оцінки, вибору та реалізації стратегії розвитку компанії, яку в 90-х роках ХХ століття запропонували науковці Р. Каплан та Д. Нортан [19, с. 244]. Застосовується для стратегічного й оперативного планування ресурсів (витрат) інженерних служб, підрозділів допоміжної інфраструктури з метою досягнення певних заданих результатів діяльності підприємства [20, с. 276–288]. Ця система містить комплекс взаємозалежних цілей і показників, які розкривають стратегію підприємства за допомогою причинно-наслідкових відносин. Орієнтуючись на систему показників для вищого рівня, господарські одиниці, відділи, групи загальнокорпоративного призначення і, можливо, навіть самі працівники створюють свої єдине ціле-спрямовані збалансовані системи, де визначається їх вплив на досягнення корпоративних цілей. Кожна із цих каскадованих систем показників містить не тільки цілі, показники та норми всіх чотирьох складових, а й ініціативи (заходи), які здійснюються кожною групою для успішного виконання встановлених норм діяльності. Ці ініціативи вимагають ресурсів, необхідна кількість яких визначається й указується в бюджетних замовленнях підрозділів підприємства. Без збалансованих систем у господарських одиницях і відділах не було інструментів, котрі показували б, як вони можуть вплинути на реалізацію загальної стратегії підприємства. Однак із впровадженням збалансованої системи показників (ЗСП), ситуація докорінно змінюється. Тепер господарські одиниці й відділи всього підприємства можуть розробити значимі цілі та показники, які становлять прямий переклад систем показників більш високих рівнів на нижчі рівні управління, тобто каскадувати ЗСП. Відмітною рисою процесу каскадування є участь у ньому всіх зацікавлених осіб. При використанні збалансованої системи показників у центрі бюджетного процесу підприємства стає стратегія. Сума витрат підприємства на реалізацію заданої стратегії розвитку визначається на основі фінансування тих ініціатив (заходів), що найбільшою мірою здатні впливати на досягнення стратегічних цілей, а не на основі показників за минулий рік [9, с. 19].

Одним із методів стратегічного управління витратами є CVP-аналіз (аналіз точки беззбитковості), який ґрунтується на зіставленні трьох величин - витрат підприємства, доходу від реалізації й отриманого прибутку, залежність яких дає змогу визначити дохід від реалізації (обсяг реалізації), що за відомих величин постійних витрат підприємства і

змінних витрат на одиницю продукції забезпечить беззбитковість діяльності або запланований фінансовий результат. CVP-аналіз слід використовувати підприємствам, для яких важливо визначити, яку продукцію і в якому обсязі необхідно виробляти для досягнення більшого прибутку.

Ще одним методом, який тільки нещодавно почали використовувати в управлінні витратами, є EVA - метод економічної доданої вартості. Цей метод дає змогу прив'язати створення вартості до певних груп робітників або підрозділів і, таким чином, отримувати критерій для диференційованої винагороди за виконану роботу на підприємстві.

Концепція економічної доданої вартості (EVA – economic value added) була розроблена фахівцями консалтингової компанії Stern Stewart & Co на базі теоретичних розробок Ф. Модельяні й М. Міллера й знайшла широке застосування в середині 1990-х років. Дослідження, проведені в 90-х роках, свідчать про те, що EVA забезпечує одержання більш корисної інформації в порівнянні з обліковими концепціями, такими як бухгалтерський прибуток, рентабельність капіталу або темпи зростання прибутку з розрахунку на одну акцію. EVA є єдиним показником для оцінки вартості бізнесу з моменту створення. У стратегічному управлінні критерій EVA використовується в комбінації з такими розповсюдженими інструментами стратегічного аналізу, як матриця Бостонської консалтингової групи, матриця ринкової привабливості й конкурентних позицій (матриця GE/Mckinsey) та ін. Автор концепції EVA Стюарт Штерн також розробив концепцію «Система управління на основі показника EVA» (EVA-based management). Ця система фінансового управління задає єдину основу для прийняття рішень основним і допоміжним персоналом [19, с. 246].

При управлінні витратами використовується і бенчмаркінг витрат. Бенчмаркінг вперше у сучасному розумінні був запропонований у 1972 році в Інституті стратегічного планування Кембриджа (США). Термін «бенчмаркінг» (англ. Bench – місце, marking – відзначати) не має однозначного перекладу українською мовою. Найчастіше його перекладають як «контрольні порівняння». У найбільш загальному значенні benchmark – це щось, що має певну кількість і якість та здатне бути стандартом (еталоном) щодо інших предметів чи сфер діяльності. Під бенчмаркінгом, зокрема, розуміють комплекс засобів, які дають змогу систематично знаходити, оцінювати позитивний досвід інших підприємств, що є лідерами в галузі та використовувати його у своїй роботі [3].

Основний зміст бенчмаркінгу полягає у виявленні еталонних конкурентів у галузі, що досягли значних успіхів у цьому напрямі, ретельному вивченні їх бізнес-процесів і адаптації отриманих знань до власного підприємства з метою істотного поліпшення його діяльності. У цілому, універсальність методів бенчмаркінгу й успішність їх вживання за кордоном дозволяють зупинитися на бенчмаркінгу, як на перспективному

управлінському інструменті, що має всі шанси на визнання та широке використання в практиці роботи провідних українських підприємств.

Залежно від вибору партнерів виокремлюють такі види бенчмаркінгу:

- внутрішній - вивчення досвіду власних підрозділів, філій організації;
- конкурентний - дослідження діяльності безпосередніх конкурентів;
- зовнішній - вивчення роботи аналогічних підприємств, що обслуговують інші ринки;
- функціональний - дослідження досвіду підприємств, що мають найкращі продукцію, товари, роботи, послуги.

Разом з тим, розрізняють бенчмаркінг за: складністю поставлених завдань (простий й складний), спрямованістю (внутрішній й зовнішній), рівнем, на якому передбачається здійснювати бенчмаркінг (стратегічний й операційний). [1].

Бенчмаркінг витрат - це порівняння витрат підприємства із показниками лідерів галузі та встановлення на цій основі цільових орієнтирів для управління витратами. Основним обмеженням у використанні бенчмаркінгу витрат є обґрунтованість вибору підприємства-еталона, оскільки потрібно обов'язково враховувати його особливості, умови його зовнішнього середовища. Неправильний вибір вихідного еталона при бенчмаркінгу витрат може стати основною причиною, через яку цей метод може не дати результатів. Крім того, існують труднощі в отриманні інформації про діяльність підприємства-еталона, яка найчастіше є комерційною таємницею.

Використання на підприємствах бенчмаркінгу в системі управлінського обліку витрат дозволяє:

- об'єктивно проаналізувати свої сильні і слабкі сторони в частині витрат і собівартості;
- сформувати нові ідеї у виробничій і збутовій діяльності;
- вивчати підприємства, які є галузевими лідерами;
- регулярно «тримати руку на пульсі» конкурентів, діяти активно та приймати ефективні управлінські рішення щодо політики ціноутворення та скорочення витрат;
- застосовувати поточне бюджетування на основі переваг конкурентів та власних недоліків.

Сьогодні у практичній діяльності економічні суб'єкти практично не використовують методики управління витратами, вона частково застосовується лише на великих підприємствах. Представники бухгалтерських служб підприємств, установ, організацій України ігнорують прогресивні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), розмаїття яких представлено в теорії управлінського обліку, саме цей факт свідчить про те, що обрані традиційні методи калькулювання не відповідають інформаційним запитам менеджменту і не дозволяють приймати ефективні управлінські рішення щодо ціноутворення продукції (товарів, робіт, послуг), що базується на

показниках обсягу понесених витрат на виробництво продукції (надання послуг, виконання робіт) [5, с. 6].

Однак, спроби впровадження методики обліку витрат для стратегічного управління ними такі є. Так у деяких галузях економіки запропоновано використовувати такі методи калькулювання як, директ-костинг та стандарт-кост (методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості (наказ № 373 від 09.07.2007 р.) та методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті (наказ 65 від 05.02.2001 р.)). Тим самим встановлено орієнтир на прогресивні методи калькулювання, що давно використовуються в зарубіжних компаніях та мають ряд значних переваг, проте підходи до практичної реалізації цих методів відсутні [5, с. 10].

Серед розглянутих методів управлінського обліку витрат і управління витратами є такі, які дозволяють визначати різні види собівартості продукції (робіт, послуг), і такі, які не можуть бути інструментом для визначення собівартості.

Методологічною основою управління витратами в системі стратегічного управлінського обліку повинна бути інтеграція окремих елементів методів управлінського обліку, аналізу і контролю витрат та методів управління ними. Розвиток нових підходів до концепції стратегічного управлінського обліку витрат із застосуванням альтернативних об'єктів обліку витрат, дозволить приймати нові і нестандартні рішення в ситуаціях, що вимагають інноваційного мислення. При цьому, використання нової концепції стратегічного управлінського обліку витрат на підприємстві потребує переосмислення сучасних підходів до управління та наявності відповідних фахівців, які забезпечать належне функціонування стратегічного управлінського обліку витрат.

При формуванні концепції стратегічного управлінського обліку витрат пропонуємо методи обліку витрат і управління витратами поділяти залежно від потреб системи управління в інформаційному забезпеченні процесу прийняття управлінських рішень:

1) для формування собівартості продукції (робіт, послуг) – позамовний, попроцесний, нормативний, стандар-кост, директ-кост, метод обліку за центрами відповідальності, метод тариф-година-машина, метод ABC, метод обліку за останньою операцією;

2) для формування цільових показників, управління запасами та якістю продукції – таргет-кост, JIT-калькулювання, метод обліку витрат за стадіями життєвого циклу продукції, кайзен-кост, кост-кілінг, система Канбан;

3) для виявлення конкурентних позицій та формування загальної стратегії розвитку економічних суб'єктів - метод стратегічного управління витратами, метод цільового управління ресурсами підприємства за допомогою збалансованої системи показників, CVP-аналіз, EVA - метод економічної доданої вартості, бенчмаркінг витрат.

Вибір методів обліку витрат повинен відповідати інтересам прийняття рішення і може використовуватися незалежно від прийнятих методів у фінансовому та податковому обліку, а можливість їх вибору залежить від цілей управління і рішень керівника та оцінюється їх ефективністю. Вибір методів управління витратами, які переважно є теоретичним плануванням прибутку і не можуть слугувати інструментом для визначення собівартості продукції (робіт, послуг), визначається наявністю таких умов – технологією виробничого процесу, економічною доцільністю, інтеграцією використовуваних методів управління витратами; функціями управління, стратегічними цілями.

Тому, необхідно у національних положеннях стандартах бухгалтерського обліку для цілей управлінського обліку передбачити можливість застосування інших методик обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), що сприятиме співставності, взаємовикористанню й аналітичності показників фінансової і управлінської звітності та належному обліково-аналітичному забезпеченню процесу прийняття управлінських рішень в системі менеджменту. Що стосується методів управління витратами, то їх перелік слід передбачити у внутрішньому положенні про організацію управлінського обліку.

Застосування гармонізації у методології стратегічного управлінського обліку витрат сприятиме належному обліку ключових факторів успіху та формуванню стратегічної управлінської звітності для задоволення інформаційних потреб стратегічного менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Аренков И.А. Бенчмаркинг и маркетинговые решения / И.А. Аренков, Е.Г. Багиев. – СПб.: СПбУЭФ, 2007. – 56 с.
2. Аткинсон Энтони А. Управленческий учет: [пер. с англ.] / Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, Марк С. Янг – [3-е изд.] – М.: Вильямс, 2005. – 880 с.
3. Вахрушев Е.А. Развитие бизнес-процессов в промышленности в условиях мирового экономического кризиса / Е. А. Вахрушев // Вестник Удмуртского университета. – 2009. – № 1. – С. 28-32.
4. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С.Ф. Голов. - К.: “СКАРБИ”, 1998. - 384 с.
5. Давидюк Т.В. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у вітчизняних нормативних актах: напрями удосконалення / Т.В. Давидюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2016. – № 1 (23). – С. 6-13. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n1.html>
6. Дутчак Р.Р. Еволюція теорії управління витратами на підприємстві / [Електронний ресурс] / Р.Р. Дутчак. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2012.../EC312_30.pdf
7. Єршова Н.Ю. Роль обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку в управлінні витратами промислових підприємств / Н.Ю. Єршова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2016. Т. 21. Вип. 1. – С. 214-219.
8. Елакова А.А. Таргет-костинг как инструмент управленческого учета / А.А. Елакова // Бухгалтерский учет. – 2011. – № 12. – С. 29-31.

9. Живець А.М. Аналіз сучасних методів комплексного цільового управління витратами / А.М. Живець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 7. – Ч. 5. – С. 16-19.
10. Исаченко Н.А. Определение затрат на стадиях жизненного цикла продукта [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.isachenko-na.ru/page556/page573/index.html>.
11. Колібаба О.А. Функції управління витратами як інтегруюча складова управлінського обліку / О.А. Колібаба // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.11. – С. 234–239.
12. Кузнецова С.О. Облік витрат для безперервного вдосконалення діяльності в системі стратегічного управлінського обліку / С.О. Кузнецова // Вісник НТУ «ХПІ». - 2014. - № 4 (1047). – С. 158-164.
13. Курган Н.В. Обґрунтування вибору промисловими підприємствами методів обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції / Н.В. Курган // Науковий вісник Херсонського державного університету. - 2014. – Вип. 9 – Ч. 7 – С. 211–215.
14. Лучко М.Р. Історія обліку: світ та Україна, погляд крізь роки / М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк. - Тернопіль: “Зорепад”, 1998. - 151 с.
15. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Монографія / Л.В. Нападівська. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. - 356 с.
16. Попюк А.М. Порівняльна характеристика обліку витрат в Україні та за кордоном / А.М. Попюк // Науковий вісник БДФА. – Чернівці 2008.- Вип. 2. – С.401-406.
17. Редченко К.І. Облік та управління за цільовою собівартістю: таргет-костинг / К.І. Радченко // Регіональні перспективи. - 2003. - № 1. - С. 26-28.
18. Рета М.В. Стратегічний управлінський облік: концептуальні засади та використання в системі підприємства / М.В. Рета // Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 64 (1106). – С. 129-137.
19. Решетняк О.І. Аналіз концепцій управління витратами / О.І. Решетняк // Вчені записки ХГУ «НУА». 2014. Том 20. - С. 238-248.
20. Рибіна А.М. Вдосконалення механізму управління витратами на утримання функціональних підрозділів машинобудівних підприємств / А.М. Рибіна // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. – Херсон: Айлант, 2009. – Вип. 63. – С. 276–288.
21. Рогатенюк Э.В. Характеристика современных методов управления затратами / Э.В. Рогатенюк // Экономика Крыма. – 2012. – № 3 (40). – С. 287–295.
22. Скворцов І.Б. Моделювання і обґрунтування значень життєвого циклу продукції / І.Б. Скворцов, Х.В. Горбова, Л.П. Гринаш // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: ЛУ «Львівська політехніка», 2011. – №706. – С. 237-242.
23. Скворцов І.Б. Аналітичний розрахунок показників життєвого циклу товару для монопольного підприємства / І.Б. Скворцов, О.І. Гудзь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – Львів: Львівська політехніка, 2008. – №611. – С. 20-25.
24. Скоун Т. Управленческий учет: Пер. с англ. / Под ред. Н.Д. Эриашвили. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. - 170 с.
25. Скрипник М.І. Життєвий цикл і методи калькулювання за стадіями / М.І. Скрипник // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №1(51). – С. 8-11.
26. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 400 с.
27. Соколов А.Ю. Управленческий учет накладных расходов / А.Ю. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 448 с.

28. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Наукове видання

**ОЦІНКА МЕТОДИКИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ТА
КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**
Колективна монографія

Редактор: Тиха Л.Ю.

Комп'ютерний набір та верстка: Сидоренко Р.В.

Формат 60x84/16. Папір офсетний.

Гарнітура «Times New Roman»

Ум. друк. арк. 10,0. Обл.-вид. арк. 9,05.

Підп. до друку «___» _____ 2017 р.

Наклад 100 пр. Зам. 1720.

РВВ Луцького НТУ

вул. Львівська, 75, м. Луцьк, 43024

тел. +38 066 759 72 53

О 93

**ОЦІНКА МЕТОДИКИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ТА
КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ:
[колективна монографія] / колектив авторів за ред. канд. екон. наук
І.Б. Садовської. – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ Луцького
НТУ, 2017. – 160 с.**

ISBN 978-617-672-176-5