

2. Вимоги щодо використання отриманих доходів.

Відтепер, неприбуткові установи можуть не оподатковувати податком на прибуток всі свої доходи, як від здійснення основної діяльності, так і надходження від комерційної діяльності що не пов'язана зі статутною, наприклад орендна плата, продаж основних фондів, пасивні доходи, тощо. Доходи бюджетної установи мають використовуватися виключно для фінансування видатків на утримання такої установи, реалізації мети та напрямів діяльності, визначених її статутними документами. Таким чином, доходи бюджетної установи від комерційної діяльності мають включатися до їх кошторису.

У разі встановлення контролюючим органом факту використання доходів для цілей інших, ніж передбачені установчими документами, є підставою для виключення такої організації з Реєстру неприбуткових установ та організацій і нарахування податкового зобов'язання з податку на прибуток підприємств, штрафних санкцій і пені відповідно до норм ПКУ.

Отже, податкове законодавство дає змогу бюджетним установам самостійно здійснити вибір – набути статусу неплатника податку на прибуток або бути платником податку на прибуток на загальних підставах чи перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Слід наголосити, що дотримання реєстраційних вимог та вимог щодо використання доходів не є гарантією набуття статусу неприбутковості. Важливим акцентом в питанні статусу неприбутковості є правильна облікова політика бюджетної установи.

1. Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи" від 28.12. 2014 р. N 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій" від 17.07. 2015 р. N 652-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

Р.В. Федорович, В.М. Серединська, О.М. Загородна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

РОЛЬ АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ЗБУТОВОЮ ПОЛІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Невід'ємним елементом організації збутової діяльності є створення корпоративної культури, оскільки вона формує корпоративний дух підприємства, забезпечує персонал системою правил і цінностей, а отже, забезпечує досягнення максимальних результатів.

За допомогою обліку здійснюється відображення фактичного стану збутової діяльності за основними її параметрами. Контроль забезпечує спостереження за збутовою діяльністю і роботою збутових підрозділів з метою виявлення відхилень, під якими слід розуміти здійснення операцій з недотриманням діючих законів, положень, стандартів, наказів посадових осіб, що ведуть до порушення планової, договірної, фінансової і трудової дисципліни.

За допомогою аналізу здійснюють контроль і оцінку стану збутових процесів та ефективності управління збутовою політикою, а також розробляють коригувальні дії.

Регулювання полягає у видачі керуючих дій та вживанні заходів, тобто в підтриманні керованих об'єктів в необхідному стані на основі застосування результатів аналізу.

Аналіз дає можливість кількісно і якісно оцінити зміни, що відбуваються у збутовій діяльності відносно заданої програми. За результатами проведеного аналізу

вибираються варіанти управлінських рішень, спрямовані на усунення причин негативних відхилень і створення сприятливих умов для розвитку прогресивних змін, розкриваються невикористані чи додатково виявлені можливості для підвищення результативності збуту, або його оптимізації.

Отже, кожне управлінське рішення визначається глибиною, якістю і своєчасністю проведеного аналізу, тобто чим він ретельніший, тим ґрунтовніше управлінське рішення. У цьому і полягає суть аналізу, і як функції управління, і як виду управлінської діяльності.

Економічний аналіз тісно пов'язаний зі іншими функціями управління і забезпечує їх виконання, а тому, як вважають, є всезагальною функцією управління [1].

У той же час аналітичне забезпечення управління збутовою діяльністю підприємства охоплює такі принципові кроки:

- вивчення зовнішніх та внутрішніх умов і чинників збутової діяльності;
- групування чинників, їх ранжування та оцінка значимості, відбір найсуттєвіших;
- оцінка та кількісний вимір впливу чинників на результативність збутової діяльності;
- виявлення та оцінка ризиків збутової діяльності і розробка заходів щодо їх мінімізації;
- прогнозування рівня збутового потенціалу підприємства;
- з'ясування потенційних можливостей підвищення ефективності системи збуту та розробка комплексу заходів щодо їх використання;
- оцінка витрат на реалізацію розроблених заходів та їх ефективності;
- моніторинг і коригування ходу реалізації збутової політики підприємства.

З перерахованого вище випливає, що кожен крок на шляху до обґрунтування збутової політики підприємства та контролю за її реалізацією містить аналітичну складову, т.б. є за своїм характером і змістом аналітичною діяльністю [2].

Значення аналізу в умовах нестабільності та непрогнозованості змін ринкового середовища суттєво зростає, адже він є дієвим засобом обґрунтування та вибору доцільних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективної збутової політики підприємства (рис. 1).

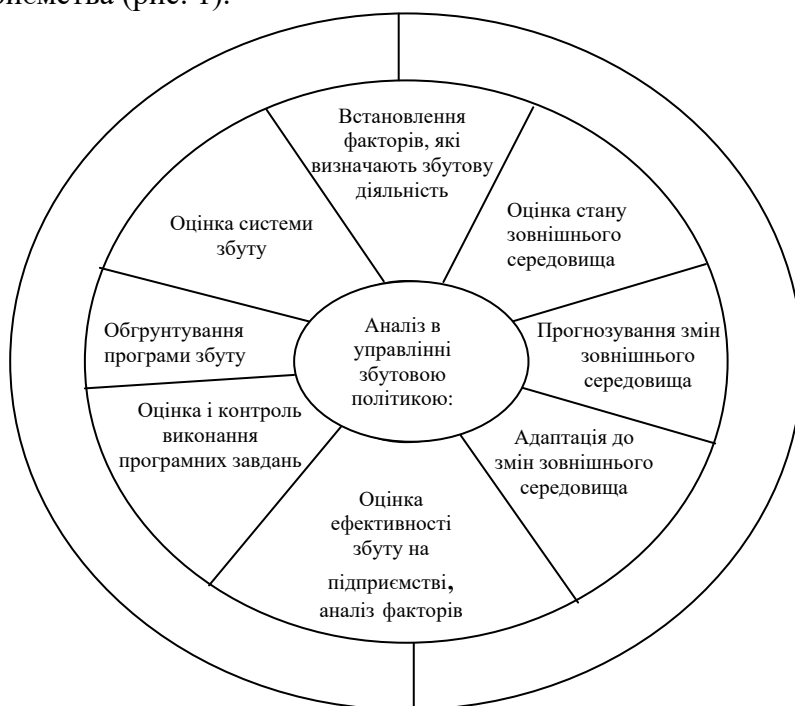


Рис. 1. Аналіз в управлінні збутовою політикою підприємства

Під час аналізу зовнішніх факторів, що визначають збутову діяльність підприємства, необхідно вивчити чинні законодавчі акти, що її регулюють, тенденції розвитку загальноекономічної ситуації в країні та регіоні (політична ситуація, інвестиційний клімат, рівень інфляції, умови оподаткування і кредитування діяльності, рівень зайнятості населення, реальна купівельна спроможність споживачів тощо) а також стан ринку продукції, профільної для даного підприємства, наявність і доступність науково-технічних розробок у цій сфері та їх вплив на збут.

У сфері аналізу збутової політики важливими елементами є дослідження макросередовища і середовища безпосереднього оточення підприємства, що дозволяє виявити ризики у сфері збуту.

Дослідження зовнішнього середовища можна узагальнити за допомогою розробки матриці зовнішніх ключових факторів ризику й можливостей збутової діяльності підприємства (PEST-аналіз).

Динамічне зовнішнє середовище функціонування підприємства, загострення боротьби за ринки збуту посилюють цільову орієнтацію кожного підприємства на споживача. Вивчення потреб покупців дає можливість окреслити перспективи збуту та обґрунтувати напрями підвищення ефективності збутової діяльності.

1. *Економічний аналіз. Навчальний посібник. Серединська В.М., агородна О.М., Федорович Р.В. - Тернопіль// Астон. -2010. – 538 с.*

2. *Спільник І.В. Аналіз ефективності збутової діяльності// І.В. Спільник, О.М. Загородна. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2016. – Вип. 24.- № 2 С.130-140.*

Флисак Л. В., Галак Н. А., Гевчук А. П.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КОРИСТУВАЧІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Для сучасних підприємств важливі системи оцінки й аналізу діяльності підприємства та підрозділів. В цих умовах особливе місце в управлінні господарською діяльністю займає такий елемент як бухгалтерський облік. Адже саме облікова та аналітична інформація повинна бути корисною, відображати дані, які можна використовувати на різних рівнях управління підприємством внутрішніми користувачами, а також буде важливою для зовнішніх користувачів інформації щодо прийняття рішень, які стосуються підприємства. Тобто, забезпечення якісної бухгалтерською інформацією осіб, які зацікавлені і потребують її.

Великий внесок у розгляд і вивчення вищезазначених проблем здійснили вітчизняні і зарубіжні вчені, а саме: Ф.Ф. Бутинець, М.А. Вахрушина, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, В.Б. Івашкевич, В.А. Константинов, І.О. Ламикін, Ю.Я. Литвин, В.С. Лень, Ю.А. Мішин, Л.В. Нападовська, Л.К. Сук, В.Ф. Палій, Г.О. Партін, І.І. Поклад, П.В. Попова, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Г.О. Фалько, Дж. Фостер, Ч.Т. Хорнгрен, А.Д. Шеремет.

Облікова інформація є надзвичайно важливою для прийняття управлінських рішень. Під цим визначенням слід розуміти дані про господарські операції та об'єкти, що отримуються на всіх стадіях облікового процесу в ході їх ідентифікації та обробки. Також, інформація повинна відповідати певним визначеним вимогам, адже тоді вона зручно викладена і готова до опрацювання й аналізу. Тому, якщо сформулювати основні вимоги, то це будуть: відсутність систематичних помилок, достовірність, значимість,