

в інформації для управління своєю власністю, а й впливати на рівень доходів, прибутку, інвестиційну привабливість підприємства, податкові відносини. Тому до формування облікової політики підприємства необхідно підходити з усвідомленням відповідальності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васильєва Л.М. Сутність облікової політики, її значення і вимоги, які до неї пред'являються / Л.М. Васильєва // Ефективна економіка, 2013 – . Вип. 6. – С. 45-52.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Закон від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

3. Лучик. Г.М. Облікова політика як інструмент формування обліково-аналітичної інформації в управлінні / Г.М. Лучик// Ефективна економіка, 2015 – . Вип. 12. – С. 32-38.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 — «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.

5. Нестеренко С. С. Сутність облікової політики, її значення і вимоги, проблеми формування та шляхи їх вирішення / С. С. Нестеренко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(4). – С. 24-31.

## **МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ ІЗ ГРУПАМИ ЗАЦІКАВЛЕНИХ ОСІБ**

*Конопліна О. О., асистент, Мізік Ю. І., канд. екон. наук, доцент,  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

У системі управління підприємств водопостачання та водовідведення (ПВВ) важливе місце займають процеси взаємодії із зацікавленими сторонами, які впливають як на діяльність суб'єктів господарювання та формування ділової репутації, так і на їх ефективність та результативність функціонування. Тому об'єктивною потребою ефективного управління підприємствами є розробка напрямів взаємодії із зацікавленими особами, визначення їх характеристик, видів, особливостей функціонування, ступеню і методів впливу на діяльність підприємств.

Підприємства водопостачання та водовідведення взаємодіють із різними групами та індивідами, вплив яких необхідно враховувати при реалізації стратегії управління діловою репутацією. А отже, показники рівня взаємодії повинні бути визначені та оцінені.

Питанням взаємодії підприємств із зацікавленими особами присвячені праці Дж. Блеіра і М. Фотлера, А. Зуба, Г. Даулінга, Д. Ньюбоулді та Д. Луффман, та ін..

Проте в існуючих наукових розробках відсутні єдині підходи до оцінки рівня взаємодії за кожною групою зацікавлених осіб підприємств.

Проведений аналіз наукових джерел надав можливість укласти перелік зацікавлених осіб для підприємств водопостачання та водовідведення, що є типовим для багатьох підприємств житлово-комунального комплексу.

Обмеженість ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення не дозволяє одночасно задовольнити інтереси різних груп зацікавлених осіб, що обумовлює доцільність виявлення ключових груп зацікавлених осіб і формування стратегії дій, спрямованої на пріоритетне задоволення їх потреб і очікувань. З метою визначення груп зацікавлених осіб та їх вимог, в на основі системного підходу здійснюється аналіз їх пріоритетності. Пошук оптимального балансу задоволення інтересів зацікавлених осіб на основі інтегрального показника рівня взаємодії дозволяє підприємству розробити подальшу стратегію поведінки, яка б забезпечила підтримання певного рівня ділової репутації.

Оцінка рівня взаємодії певних груп зацікавлених осіб з підприємствами водопостачання та водовідведення є важливим елементом у розробці стратегічного моніторингу ділової репутації підприємств водопостачання та водовідведення.

На основі значення показника рівня взаємодії приймаються управлінські рішення щодо напрямів діяльності, перспектив розвитку та забезпечення ефективних взаємовідносин із всіма групами зацікавлених осіб. Розроблений методичний підхід до вибору пріоритетних груп зацікавлених осіб та напрями взаємодії з ними, передбачає формування системи показників, які найбільш повно характеризують рівень взаємодії. Значна кількість ідентифікованих показників обумовлює необхідність їхньої класифікації за пріоритетністю у формуванні ділової репутації та здійснюється методом аналізу ієрархій. Для оцінки рівня взаємодії визначаються відносні показники, що характеризують взаємовідносини з пріоритетними групами. Отримані результати використовуються для обчислення інтегрованих показників рівня взаємодії. Установлено, що чинні методичні підходи щодо оцінки рівня взаємодії підприємств із зацікавленими особами не дозволяють системно оцінити рівень взаємодії та оперативно діагностувати пріоритетні групи та напрями взаємодії з ними, своєчасно отримувати й аналізувати інформацію та приймати управлінські рішення у напрямку подальших дій стосовно окремих груп. Методом експертних оцінок для кожної групи зацікавлених осіб визначається притаманні їм напрями взаємодії та їх характеристики.

Формування списку попередніх показників, що характеризують напрями взаємодії для кожної групи, здійснюється на основі ретроспективних даних діяльності підприємств водопостачання та водовідведення. Визначені індекси вагомості показників взаємодії за окремими групами наведено на рисунку.

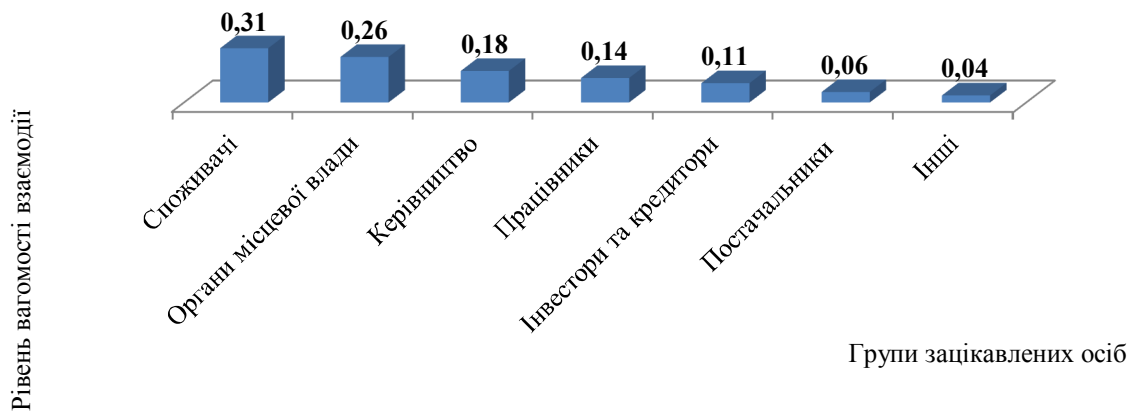


Рис. 1 – Значення вагомості показників рівня взаємодії зацікавлених осіб із ПWB

Як видно з рисунку найменшу питому вагу у загальному рівні взаємодії складає показники рівня взаємодії постачальників та інших зацікавлених осіб з ПWB, що дозволяє виключити їх з подальших розрахунків. Отримані результати є вихідними даними для розрахунку інтегрованого показника рівня взаємодії зацікавлених осіб із підприємствами водопостачання та водовідведення.

#### Список використаних джерел:

1. Даулинг Г. В. Репутация фирмы. Создание, управление и оценка эффективности : Пер. с англ. – М.: ИМИДЖ-Контакт, ИНФРА-М, 2003.-XX VI , 367 с . – Серия «Современные консалтинговые технологии».
2. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. Москва: Аспект Пресс, 2002. 415 с.

## АНТИКОРУПЦІЙНИЙ КОМПЛАСЕНС ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ КОРУПЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ Й ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

*Коротун В. О., магістр, Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова*

Загально поширена думка, що корупцію в країні можливо подолати лише репресивними методами, на практиці найбільш дієвими та ефективними в протидії корупції стають антикорупційні ініціативи засновані на вжитті превентивних заходів боротьби з корупцією. Ключовим елементом таких антикорупційних стратегій повинно бути своєчасне та науково-обґрунтоване управління корупційними ризиками, що попередить та мінімізує можливі корупційні прояви та забезпечить економічну безпеку організації.

Поряд із адаптацією вітчизняного законодавства та приведенням його у відповідність до міжнародних стандартів запобігання корупційним практикам