

форму обліку про що зазначається в Наказі про облікову політику. Повне поєднання хронологічного та систематичного обліку, первинні форми зв'язку між обліковими регістрами, спосіб і техніка облікових залишків – все це визначає форми ведення бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік діяльності підприємств малого бізнесу ведеться безперервно з дня його реєстрації. Питання з його організації належать до компетенції власника відповідно до законодавства. Керівник створив необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечення неухильного виконання всіма працівниками правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів. При впровадженні системи автоматизації дуже важливим питанням є рішення про розділення різних підсистем автоматизації або, навпаки, централізації - впровадження комплексного рішення. Сучасні тенденції розвитку економічних систем і світовий досвід показують, що не може існувати єдиного підходу до рішення цієї проблеми. У підприємства повинна бути свобода вибору одного з цих підходів або їх поєднання. Це дозволяє забезпечити відповідність типових рішень вітчизняній специфіці, як в частині методології обліку, так і в частині управління діяльністю підприємства і, в той же час, зробити ці рішення достатньо компактними і простими у використанні, забезпечити їх ефективну підтримку і розвиток.

УДК 339.18

Р.Б. САХАРЧУК, *магістр*
зі спеціальності «Облік і аудит»,
Луцький національний технічний університет

БЕНЧМАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМНІСТЬ ТРАКТУВАННЯ

На сьогоднішній день у світі, та й у нашій країні зокрема, набула розвитку підприємницька діяльність, яка успішно інтегрувалась у найрізноманітніші сфери господарювання. Це зумовлює те, що між підприємницькими структурами світового та регіонального масштабу існує конкурентна боротьба за

лідерство у своїй галузі. Як відомо, з економічних основ існують різноманітні види конкурентної боротьби, проте завжди існували засоби та стимули до незаконних дій, які дозволяли «знищити» конкурента.

Так, у широких колах можна почути таке поняття як «бенчмаркетинг», під яким найчастіше розуміють сукупність різноманітних дій, які в кінцевому результаті дозволяють отримати від конкурента найбільш цінну інформацію про його діяльність. Зазвичай, під час такий «дій» не приділяють увагу питанню законності чи незаконності таких діянь, а просто відзначають під бенчмаркетингом спосіб «здобуття» інформації.

Проте, таке трактування є абсолютно невірним, адже під бенчмаркетингом провідні вчені та фахівці світового рівня, розуміють сукупність дій, за допомогою яких можна достовірно визначити конкурентні переваги лідера, завдяки погодження останнього у наданні такої інформації.

Варто відзначити, що закордонна практика успішно використовує бенчмаркетинг, як спосіб «навчання» компанії, аналогічній лідеру. Крім того, лідер зацікавлений у зростанні свого партнера, який в майбутньому може стати його «союзником» на ранку. Звісно, щоб організувати такий процес потрібно прикласти чимало зусиль керівникам обох компаній, задля отримання найбільш точної інформації.

На жаль, в українських реаліях такий спосіб отримання інформації зводиться до таких епітетів як «шпіонаж», «економічна розвідка» та зрештою «корупція». На сьогоднішній день не існує чітко визначеного законного способу отримання інформації, від великих до малих фірм у відповідній галузі.

На нашу думку, варто було б на законодавчому рівні організувати такий процес, надати дотації для компаній які були б згодні поділитись досвідом із своїми партнерами.

Таким чином, ми не погоджуємось із думкою про те, що бенчмаркетинг є способом «незаконного переймання досвіду», адже перш за все він спрямований на узаконення переймання досвіду шляхом проведення круглих столів, конференцій та міжособистісного спілкування між керівниками.