

*II Міжнародна науково-практична конференція
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»
присвячується 100-річчю Полтавської державної аграрної академії*

пддаа
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ



МАТЕРІАЛИ
II Міжнародної науково-практичної конференції
«ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ»

присвячується 100-річчю
Полтавської державної аграрної академії

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ



Полтавська державна аграрна академія



Факультет обліку та фінансів

МАТЕРІАЛИ

II Міжнародної науково-практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

**присвячується 100-річчю
Полтавської державної аграрної академії**

23 квітня 2020 р.

м. Полтава

**УДК 657:005.3
П 78**

Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю : матеріали II Міжнар. наук. – практ. конф., присвяченої 100-річчю Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, 23 квітня 2020 р.) / за ред. Плаксієнка В. Я., Пилипенко К. А. Полтава : Видавництво ПП «Астроя», 2020. 705 с.

ISBN 978-617-7669-65-3

Посвідчення УкрІНТЕІ № 93 від 17.02.2020 р.

*Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет
Вченою радою факультету обліку та фінансів
Полтавської державної аграрної академії
(протокол № 9 від 17.04.2020 р.)*

Матеріали конференції спрямовані на науковий пошук, узагальнення та розроблення рекомендацій щодо можливих шляхів вирішення основних проблем розвитку обліку, аудиту та оподаткування підприємств в умовах сьогодення.

Тексти матеріалів тез подані в авторській редакції. Відповідальність за точність, достовірність і зміст поданих матеріалів несуть автори. Редакційна колегія може не розділяти поглядів деяких авторів на ті чи інші питання, розглянуті на конференції.

ISBN 978-617-7669-65-3

Редакційна колегія

Аранчій Валентина Іванівна – кандидат економічних наук, професор, ректор Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна).

Бедіанашвілі Гіві – академік АЕН Грузії, доктор економічних наук, професор Європейського університету; директор Інституту досліджень економічних і соціальних проблем глобалізації (м. Тбілісі, Грузії);

Бочуля Тетяна Володимирівна – академік АЕНУ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування Харківського державного університету харчування та торгівлі (м. Харків, Україна);

Галоян Діана Робертівна – доктор економічних наук, професор, проректор з навчальних робіт Вірменського державного економічного університету (м. Єреван, Вірменія);

Дорогань-Писаренко Людмила Олександрівна – кандидат економічних наук, професор, декан факультету обліку та фінансів, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна);

Жук Валерій Миколайович – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії аграрних наук України, заслужений діяч науки і техніки України (м. Київ, Україна);

Зелікман Владислав Давидович – кандидат технічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Національної металургійної академії України (м. Дніпро, Україна);

Метелиця Володимир Михайлович – доктор економічних наук, директор Інституту обліку та фінансів Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» НААН (м. Київ, Україна);

Назаренко Інна Миколаївна – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і оподаткування Сумського національного аграрного університету (м. Суми, Україна);

Красноруцький Олексій Олександрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ імені Петра Василенка (м. Харків, Україна);

Плаксієнко Валерій Якович – академік АЕНУ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна);

Пилипенко Катерина Анатоліївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, Україна);

Танклевська Наталія Станіславівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів ДВНЗ «Херсонський ДАУ» (м. Херсон, Україна);

Чернявська Тетяна – доктор наук, професор, Державна вища професійна школа в Коніні (м. Конін, Польща);

Щербатюк Світлана Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету бухгалтерського обліку Гродненського державного аграрного університету (м. Гродно, Республіка Білорусь);

Зимній Артур – доктор наук, професор, проректор з навчання Державної вищої професійної школі в Коніні (м. Конін, Польща);

Чілочі Рафаел – доцент, декан факультету економічного інжинірингу та бізнесу Технічний університет Молдови (м. Кишинів, Молдова).

**Шановні високоповажні організатори та учасники
II Міжнародної науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління
підприємницькою діяльністю»,
присвяченої 100 - річчю Полтавської державної аграрної академії**



Від імені колективу Полтавської державної аграрної академії та від себе особисто щиро вітаю вас з початком роботи II Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми обліково - аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю», присвяченої 100 - річчю Полтавської державної аграрної академії.

За сторічну історію академією досягнуто чимало, підготовлено велику кількість висококваліфікованих спеціалістів. Випускники академії нині займають керівні посади як в українських, так і в іноземних бізнес-структурах, працюють у державних органах влади та в різних міністерствах України.

Сьогодні до складу академії входять 6 факультетів 7 коледжів, мовний центр, селекційний центр, дослідне господарство,

центр довузівської підготовки. Науково - педагогічні працівники здійснюють підготовку здобувачів вищої освіти за 22 спеціальностями.

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки пов'язаний з кардинальними змінами у фіскальній системі, у реформуванні обліку та контролю, з виникненням багатьох соціально-економічних проблем, які потребують негайного розв'язання. Це зумовлює необхідність вдосконалення системи формування облікової інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях.

Основною метою міжнародної науково-практичної конференції є об'єднання зусиль інтелектуальної еліти різних наукових галузей, що навчається або працює у провідних закладах освіти України та за кордоном.

Беручи участь у цій знаковій для Полтавської державної аграрної академії події, кожен з Вас має нагоду апробувати результати плідної наукової роботи, виявити свої наукові та творчі здібності у обліково-аналітичній сфері, обговорити актуальні питання фінансів, банківської справи та податкової політики держави, висвітлити сучасні проблеми маркетингу, менеджменту та публічного управління в умовах сьогодення.

У конференції беруть участь близько 300 дослідників з 8 країн світу. Вважаємо, що здобувачі вищих навчальних закладів та науковці, які сьогодні приймають участь у науково-практичній конференції та апробують свої наукові

здобутки, продемонструють високий науковий потенціал, про що свідчить різноаспектність досліджень, якість і творчий підхід до підготовки матеріалу, власна позиція щодо оцінки соціально-економічних явищ.

Шановні науковці, щиро зичу Вам міцного здоров'я і щастя, добра і достатку, гармонії та впевненості у власних силах! Нехай Ваші успіхи надихають на нові звершення та переконують нас, що українці житимуть у економічно розвинутій та фінансово стабільній державі.

*З повагою, голова організаційного комітету,
ректор Полтавської державної аграрної академії,
професор,*

Валентина АРАНЧІЙ



**Вельмишановні колеги, учасники та гості
II Міжнародної науково-практичної конференції
«Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління
підприємницькою діяльністю»**



Від імені кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавської державної аграрної академії та від себе особисто радо вітаю Вас із відкриттям науково-практичної конференції міжнародною участю «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»!

Основними напрямками науково-дослідницької роботи кафедри є впровадження новітніх технологій та методик ведення бухгалтерського обліку на підприємствах різних галузей агропромислового сектору економіки України.

На кафедрі бухгалтерського обліку та економічного контролю сформовано висококваліфікований професорсько-викладацький

колектив, який успішно здійснює наукову роботу за ініціативною тематикою кафедри «Обліково - аналітичне забезпечення відтворення ресурсного потенціалу в глобальній економіці».

Участь у конференції такого рівня - це чудова нагода для науковців, практиків та здобувачів вищої освіти з різних країн обмінятися досвідом, новими досягненнями та відкриттями. Впевнено стверджую, що конференція варта бути комунікаційною, інформаційною та освітньою платформою для обліковців, економістів та управлінців різних рівнів.

В умовах сьогодення актуальність обліково-аналітичного забезпечення полягає в об'єднанні облікових та аналітичних досліджень в один процес, здійсненні оперативного мікроаналізу та використання його результатів при моделюванні управлінських рішень в системі економічної безпеки підприємств, організацій та установ.

Друзі, щиро бажаємо Вам впевненості, творчої наснаги, вдалих партнерських зустрічей і невтомності у новаторському пошуку та примноження його результатів!

*З повагою, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавської державної аграрної академії
Валерій ПЛАКСІЄНКО*

ЗМІСТ

Передмова	5
------------------	---

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ

Адаменко М. В. ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ В ОЦІНЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	21
Адамчик О. О. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЯК ЧИННИК СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ	24
Антонов О. І., Плевако Я. А. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ СТВОРЕННЯ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ У СІЛЬСЬКОМУ ЗЕЛЕНОМУ ТУРИЗМІ	27
Антошкін В. К. ЧИННИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРОБІЗНЕСУ	30
Багрій К. Л. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	33
Березіна Л. М., Резнік А. В. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	36
Бінерт О. В., Чижевська О. В. МІСЦЕ УКРАЇНИ В МАЙБУТНІЙ ПЕРЕБУДОВІ СВІТУ	39
Бойко Л. О. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ КАВУНІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТУ З УКРАЇНИ	42
Бутко Н. В. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	45
Вітер О. М., Мартин О. М. МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ	48
Гіренко Ю. О. ОКРЕМІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ХМЕЛЯРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	51
Гіржева О. М. РОЛЬ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	54
Гончарук О. В., Малюк О. С. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ	57
Горяча О. Л. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	60
Гринюк Н. А. ЄВРОПЕЙСЬКА І УКРАЇНСЬКА КООПЕРАЦІЯ: ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ	63
Грудько С. В. ФОРМИ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В РЕСПУБЛИКЕ	66

БЕЛАРУСЬ	
Губарик О. М.	69
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Довбня С. Б., Письменна О. О.	71
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	
Дроботя Я. А.	74
ВИКОРИСТАННЯ ВЕКСЕЛЯ В ЯКОСТІ ІНСТРУМЕНТУ ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	
Єгорова О. В., Дорошенко А. П., Кончаковський Є. О.	77
БАНКРУТСТВО: ЮРИДИЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ В УКРАЇНІ	
Жучінський О. Ю.	80
ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗДІЙСНЕННІ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СОЦІОКУЛЬТУРНОГО І МИСТЕЦЬКОГО СПРЯМУВАННЯ	
Ігнатенко М. М.	83
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДІВ І ОРГАНІЗАЦІЙ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ	
Ігнашкіна Т. Б., Клименко О. І.	86
ЩОДО ФОРМУВАННЯ БАЗИ РЕКОМЕНДОВАНИХ ЗНАЧЕНЬ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
Каратаєва О. Г., Чеха О. В., Трушина Л. Н., Каратаєв Г. С.	89
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО СЕЛЬСЬКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ (НА МАТЕРИАЛАХ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)	
Кірова Л. Л.	92
АНТИКРИЗОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Клименко А. А.	95
ГОЛОВНІ ФАКТОРИ УДАРУ ПО УКРАЇНСЬКОМУ АГРОСЕКТОРУ	
Князькін В. А.	98
АНАЛІЗ МАСШТАБІВ ТА НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «NIKE, INC.»	
Колодійчук В. А.	101
ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК УКРАЇНИ	
Колодійчук І. А.	104
ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ	
Коломієць Н. О.	107
ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	
Кононенко Ж. А.	110
МІСЦЕ СТРАТЕГІЇ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
Копитець Н. Г., Волошин В. М.	113
ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСА СВИНЕЙ ГОСПОДАРСТВАМИ УСІХ КАТЕГОРІ	
Коршун Е. С.	116
ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ (за матеріалами «Samsung Electronics Co., Ltd.»)	
Кузьменко Н. В.	119

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	
Ланченко Є. О.	122
ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	
Лиса О. В., Мідик А.-В. В.	125
ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТАРТАП-ПРОЕКТУ «РОЗУМНА ТЕПЛИЦЯ»	
Лобза А. В., Швець А. М.	127
ОКРЕМІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	
Міньковська А. В.	130
СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «МОТИВАЦІЯ» ЯК ФАКТОРУ ЧИ ПРОЦЕСУ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	
Михалюк Н. І., Лакіш Л. М.	133
ЕФЕКТИВНІ СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
Назаренко І. М.	137
КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ, АКсіОЛОГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ	
Недойнов К. В.	140
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Олійник Є. О., Олійник А. С.	143
УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ БЮДЖЕТУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
Пеньковський В. С.	146
ІМПЕРАТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ	
Писаренко С. В., Чіп Л. О.	149
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
Пласконь С. А.	153
ОПТИМІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ	
Романюк І. А.	155
СУСПІЛЬНЕ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ	
Рунчева Н. В., Бритвенко А. С.	158
КОРПОРАТИЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА: РЕТРОСПЕКТИВА ТА СУЧАСНІСТЬ	
Сільченко І. А.	161
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Сиротюк Г. В.	164
ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА	
Скрипник Н. В., Скрипник М. Є.	167
УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	
Співак І. О.	170
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ	
Ставицька В. О.	173
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	
Фролова Г. І., Фролов Ю. М.	176
ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Чиквашвілі Д. О.	179
ОСОБЛИВОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ	

Ясіновська І. Ф., Ігнатишина В. М.	182
ФІНАНСОВІ УМОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА СТАРТАПІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	
Ясіновська І. Ф.	185
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
Zhou Yalian	188
THE CHARACTERISTICS OF MODERN ENTERPRISE FINANCIAL MANAGEMENT	

СЕКЦІЯ 2

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Баранник Л. Б.	192
ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ ЯК ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ	
Бойко В. О.	195
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ У ТАВРІЙСЬКОМУ РЕГІОНІ	
Буц І. М.	197
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	
Буц В. І., Буц І. М.	200
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА МОДЕЛЬ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ	
Воронова Д. Д., Лобза А. В.	204
ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІН У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА - ПЕРЕДУМОВА КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	
Гнатишин Л. Б.	207
ЗАКОНОМІРНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	
Ємельянова Ю. В.	210
ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ МОНЕТАРИЗМУ	
Картамьшева О. Е., Буц І. Н.	213
АГРАРНА МОДЕРНИЗАЦІЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ХОЗЯЙСТВ В УКРАЇНІ	
Колотій В. Ю.	217
ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	
Мокієнко Т. В., Колотій В. Ю.	220
ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	
Мокієнко Т. В., Ставицька В. О.	223
СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА	
Осінова А. А.	226
СУЧАСНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОЇ СЕКТОРУ	
Погорілий О. І., Лобза А. В.	230
ЄВРОПЕЙСЬКА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ, ЩО ВІДПОВІДАЄ НАЦІОНАЛЬНІЙ СИСТЕМІ РАХУНКІВ	
Столяров В. Ф.	233
ВІДНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ	
Столярова В. В.	237

ПРОПОРЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ГАРМОНІЇ – ОСНОВА УЗГОДЖЕННЯ МІСЦЕВИХ І ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	
Тарасенко А. О.	240
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СУЧАСНА ІННОВАЦІЙНА ФОРМА БІЗНЕСУ	
Telishchuk M. M., Filipishyna K. I.	243
MONETARY POLICY AS THE BASIS OF MACROECONOMIC STABILITY OF THE STATE	
Flephantova Anna, Nyamtekye Robert	246
FIVE FORCES ANALYSIS OF TOP THREE BRANDS IN SPORTSWEAR	
Циб А. С.	249
ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ	
Чечоткін В. В.	252
ІННОВАЦІЇ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ Є СТИМУЛОМ УСПІШНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
Шейко С. В., Колодій О. С.	255
ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «РИЗИК» (ФЛОСОФСЬКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ)	
Шинкарук О. В.	259
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ “ЗОЛОТОГО ПЕРЕТИНУ”	

СЕКЦІЯ 3

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Алиева М. Ш.	263
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ	
Андрушко Р. П., Мирончук З. П.	269
ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛЮ ПРАВОПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ТА ІНШИХ ОБОВ'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ	
Ашмарина Т. И.	272
УЧЕТ ГУДВИЛЛА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Бойченко Л. М., Ночовна Ю.О.	275
ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Bochulia T.	278
INNOVATIVE MEASURES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF ENTERPRISE MANAGEMENT	
Варібрус О. Ю., Свистун О. С.	283
ПІДХОДИ ДО РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ	
Васецький О. В.	286
ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	
Васильєва В. Г.	288
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	
Васильєва Л. М.	291

ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	
Ведмідь М. О., Голобородько В. В.	294
ПЕРЕХІД ПРАВА ВЛАСНОСТІ: ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	
Велієва В. О., Герасименко Ю. С., Остапенко Р. М.	297
ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКА	
Воловик А. С.	300
ОРЕНДНА ПЛАТА ЗА ЗЕМЕЛЬНІ ПАЇ: ДОКУМЕНТУВАННЯ ТА ОБЛІК	
Галенко О. О., Акімова Т. А.	303
ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ТЕСТУ НА ЗНЕЦІНЕННЯ ОБ'ЄКТА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ДАТУ ЗВІТНОСТІ ПРИ ВИКОРИСТАННІ МСБО	
Голячук Н. В.	306
ЯКИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ БУХГАЛТЕРА ПОТРЕБУЄ БІЗНЕС?	
Зевакова А. О.	310
АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	
Зелікман В. Д., Сокольська Р. Б.	313
ВІДОБРАЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РАХУНКАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	
Іванілова К. Ю., Акімова Т. А.	317
ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗГІДНО З МСФЗ	
Камбулова О. В.	320
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Карпенко Н. Г.	324
ВИНИКНЕННЯ, ОФОРМЛЕННЯ, ОБЛІК ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ	
Колодченко Г. В.	330
ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З КРЕДИТОРАМИ	
Коцупатрій М. М.	333
ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	
Красота О. Г.	338
ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СВІТЛІ ОСОБЛИВОСТЕЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	
Красота О. Г.	341
СКЛАДОВІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	
Кучеренко С. Ю., Леваєва Л. Ю.	344
ОБЛІКОВІ, ФІНАНСОВІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ ЧИННИКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Лактіонова Н. С.	347
ОБЛІК МАЛОЦІННИХ ПРЕДМЕТІВ ЗА ВИМОГАМИ МСФЗ	
Левченко З. М., Єрмолаєва М. В.	350
ОРГАНІЗАЦІЯ МАТЕРІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Лукашенко В. П.	353
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ І ЧИСТІ АКТИВИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	
Луценко Я. Ю., Ходаківська Л. О.	356
ВИКОРИСТАННЯ МСБО ТА МСФЗ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ	
Малецька О. І., Ціцька Н. Є.	359
НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	

Мармуль Л. О., Кучеренко М. О. ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	363
Маслобоева К. В. ОБТЯЖЛИВІ КОНТРАКТИ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	366
Мац Т. П., Гусаренко Н. Ю. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	369
Мирончук З. П., Ціцька Н. Є. ОБЛІК ТА КОНТРОЛІНГ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	372
Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Криворучко А. Є. РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ	375
Назаренко О. В. ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОКУМЕНТАЦІЇ ТА ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ВИСОКОІНТЕНСИВНОГО СКЛАДСЬКОГО КОМПЛЕКСУ	378
Нашкерська Г. В. ДОПОВНЕННЯ КРИТЕРІЇВ ПРАВДИВОГО ПОДАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ	381
Нездойминога О. Є. ПЕРЕВАГИ Й НЕДОЛІКИ SWIFT-ПЕРЕКАЗІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	384
Ночовна Ю. О., Орищенко М.М. ОСОБЛИВОСТІ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ	388
Орехова А. І. БУХГАЛТЕРСЬКІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ	392
Палій М. О. ОБЛІК У СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	395
Перемот Ю. О. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	397
Петришин Л. П., Жидовська Н. М. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	400
Пилипенко К. А., Гусаренко Н. Ю. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ЗА МСБО 16 ТА П(С)БО 7: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ	403
Пилипенко К. А., Іващенко В. А. ПОРІВНЯННЯ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ ЗА П(С)БО 26 ТА МСБО 19	406
Пилипенко К. А., Міхеєва К. Р. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ЗА АНГЛО-АМЕРИКАНСЬКОЮ ТА НАЦІОНАЛЬНОЮ СИСТЕМОЮ ОБЛІКУ	410
Плаксиєнко В. Я., Романченко Ю. А., Самедова М. Т. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ	414
Пономаренко О. Г. ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ РУХУ КОШТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОБІЗНЕСУ	418
Потапенко Т. О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ПЕРМАНЕНТНОГО ІНВЕНТАРИЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	421
Пошивалова О. В. АУДИТОРСЬКИЙ РИЗИК В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ	424

ЕКОНОМІКИ

Прокопишин О. С., Щербата І. В.	427
АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Романченко Ю. О., Бабенко Л. В.	430
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИЇЗНОЇ ТОРГІВЛІ	
Романченко Ю. О., Лисокобилка І. О.	433
БАНКІВСЬКА ГАРАНТІЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ОБЛІК І НОРМАТИВНИЙ СУПРОВІД	
Романченко Ю. О., Циб А. С.	436
ЛІЗИНГ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ	
Саванчук Т. М.	440
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	
Соколенко Л. Ф.	443
УПРАВЛІНСЬКА МОДЕЛЬ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	
Сокольська Р. Б., Михайленко В. Ю.	446
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РЕЗЕРВУВАННЯ РИЗИКІВ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКІВ	
Стоян М. М., Мілька А. І.	449
ПІДХОДИ НАУКОВЦІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ГРОШОВИХ КОШТІВ	
Тарасов І. В., Гришина Л. О.	452
РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Тютюнник С. В., Тютюнник Ю. М.	455
АНАЛІЗ ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ	
Тютюнник Ю. М., Тютюнник С. В.	458
ВИЗНАЧЕННЯ ТИПУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ	
Ходаківська Л. О., Грибовська Ю. М.	461
ОРГАНИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД	
Ци Юн Лю (Qi Yun Liu)	467
ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КИТАЯ И ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	
Ціцька Н. Є., Малецька О. І.	470
ТАКСОНОМІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ	
Черненко К. В.	473
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	
Чернецька О. В.	475
НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ПІД ЧАС КАРАНТИННИХ ЗАХОДІВ	
Шепель І. В.	478
ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ	
Щербатюк С. Ю.	481
НАПРАВЛЕННЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОСТОЯНИЕМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
Яловега Л. В., Лега О. В., Прийдак Т. Б.	484
ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ «НОРМАТИВНИХ ВИТРАТ»	

СЕКЦІЯ 4

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ АУДИТУ

Бучко М. О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІТ- АУДИТУ В УКРАЇНІ	488
Верига Ю. А., Коба О. В. ПРОФЕСІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА БУХГАЛТЕРІВ І АУДИТОРІВ	491
Єрємїна А. О., Король Г. О. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ТОВАРІВ	495
Пилипенко К. А., Дорошенко Ю. О., Сінельнікова А. С. НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ	498
Сакун А. Ж., Яковлева Я. В. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ	501
Сюэфен Лу (Xuefeng Li) ЕКОЛОГІЧЕСКИЙ АУДИТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АВТОНОМНОМ РАЙОНЕ ВНУТРЕННЯЯ МОНГОЛИЯ КНР	504
Уманська В. Г. ПОРЯДОК ПОДАННЯ АУДИТОРАМИ ЗВІТУ ПРО НАДАНІ ПОСЛУГИ	507
Філоненко Д. Р., Майстренко О. М. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО АУДИТУ В КРАЇНІ	510
Янковська К. С. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ	513

СЕКЦІЯ 5

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Адаменко І. П. ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇН	517
Артеменко Д. М. ОЦІНКА АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗАСТАВІ ЇХ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ	520
Барабаш Л. В. ДОМІНАНТИ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ	523
Бузник М. В. БЮДЖЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	526
Власюк С. А., Онищук В. В. АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	529
Власюк С. А., Ясінський О. Р. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	532
Глухова В. І., Кравченко Х. В. АНАЛІЗ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ І РЕЗЕРВИ ЇХ ЗБІЛЬШЕННЯ	534
Глуценко Ю. А., Джангіров О. Г. БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ	537
Давиденко Є. Ю., Дідур С. В. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА ОПОДАТКУВАННЯ	541

ПІДПРИЄМСТВ

Зеленський А. В., Зеленський В. А. ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	543
Зимній А., Чернявська Т. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНОВІРУСУ	546
Карпенко В. О. ЩОДО ПИТАННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ	550
Kolodiy A. V. EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES AND INVESTMENT DIRECTIONS OF PENSION FUNDS	553
Качула С. В. ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	556
Ковтун В. А. ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ	559
Кравцова Л. А. ХЕДЖУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ	562
Лихопій В. І. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	565
Лепеха М. О., Філіпішина К. І. МИТНА ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	568
Макогон В. Д. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	571
Мещерякова М. В. РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	574
Онопрієнко Ю. В. ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ТІНЬОВУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	577
Палій М. О., Крайник В. Г. СТАВКА ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: РЕТРОСПЕКТИВИЙ АНАЛІЗ	580
Похитон І. П. ЛІЗИНГОВІ КОМПАНІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРИРОДООХОРОННУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	583
Пристемський О. С. АЛЬТЕРНАТИВИ КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	586
Решетник К. Р. БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАВДАНЬ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ	589
Ролінський О. В., Власюк С. А., Гриценко А. С. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	592
Салівон І. А. ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	595
Solomina G. V. THE FUNCTIONING MECHANISM OF JOINT INVESTMENT INSTITUTIONS	598

Степанова В. О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ	601
Танклевська Н. С., Ярмоленко В. В. МОЖЛИВІСТЬ АДАПТАЦІЇ ДОСВІДУ АГРОСТРАХУВАННЯ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ДЛЯ УКРАЇНИ	604
Чумак В. Д., Бразник Л. В. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	609
Чуницька І. І., Філіпішина К. І. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ	612
Щирий Г. Л. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	615

СЕКЦІЯ 6
МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

Антошкіна Л. І. ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У СОЦІАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ	619
Аранчій В. І., Дорогань-Писаренко Л. О., Романченко Ю. О. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	621
Булик О. Б. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	624
Вибранський В. В. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ В СПОРТИВНІЙ СФЕРІ	627
Гільорме Т. В. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЩОДО ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНИХ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ	630
Дядик Т. В. ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ: СТАН ТА НАПРЯМКИ РОЗВИКУ	633
Ли Пин (Li Ping) РАЗВИТИЕ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В ХУЛУНБУИРЕ	636
Пилипенко К. А. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	639
Рудницька К. С. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ	643
Страшко О. П. СУЧАСНА ПРОБЛЕМА ВІДСУТНОСТІ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ЗНАТЬ секціяМАРКЕТИНГУ	645
Трикоз І. В. НАУЧНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	646
Філіпішина Л. М., Заболотна Н. С. ВИКОРИСТАННЯ РЕКЛАМИ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ	649

СЕКЦІЯ 7
СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Ciloci Rafael DEVELOPMENT OF YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN THE R. OF MOLDOVA AFTER COVID-19 PANDEMIC	652
Вольних А. І., Михайлів М. М., Шегинський І. І. ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ СТУДЕНТІВ	658
Гришина Н. В. ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	662
Живко З. Б., Верещак А. Р., Верещак І. Р. ОСНОВНІ АСПЕКТИ МАНЕВРНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ	665
Капленко Т. С. СТАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ	668
Кухарська Л. В. ТОЛЕРАНТНІСТЬ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ	671
Мельниченко О. А. МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ	675
Петровська Д. В. ПОРІВНЯННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В РІЗНИХ ДЕРЖАВАХ СВІТУ	678
Самойлик Ю. В., Погребняк Л. О. СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРИВАТНИМ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	681
Соловйов Д. І. МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ	683
Тан Ци (Tang Qi) КОРОНАВИРУС COVID-19 И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В КНР	686
Тимко А. К. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	689
Шеремет Д. С. ПРОБЛЕМАТИКИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	692
Федик О. В. РЕАЛІЗАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНИХ ПРОЄКТІВ В КОНТЕКСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	694
Zhong Hailiang A STUDY OF THE EDUCATION SYSTEM FOR WORKERS IN THE RETAIL INDUSTRY USING KIDSWANT AS AN EXAMPLE	698
Алфавітний показчик та реєстраційні номери сертифікатів учасників конференції	700
Організатори міжнародної конференції	702

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ



УДК 331.446:658.14

М. В. Адаменко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів
господарювання та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет
(м. Кривий Ріг, Україна)

ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ В ОЦІНЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність на підприємстві неможлива без головного ресурсу – персоналу, який повинен задовольняти певним вимогам: мати відповідні знання та навички; бути інноваційно активним. Можна зазначити, що для здійснення якісної інноваційної діяльності підприємства його персонал повинен мати достатній інноваційний потенціал, а саме підприємство повинно мати достатньо можливостей, у тому числі фінансових, щоб його розвивати.

Дослідженням інноваційного потенціалу персоналу підприємства приділяється багато уваги у працях Ващенко Н. В., Гасенко Е. В., Есаулової І. О., Крупського О. П., Рудь Н. Т. Проте проблеми визначення фінансових можливостей при його оцінюванні майже не розглядаються.

Інноваційний потенціал персоналу підприємства визначається нами як здатність працівників використовувати сукупність власних інноваційних здібностей та можливостей, які дозволяють активно продукувати, сприймати, впроваджувати і використовувати інновації у трудовій діяльності та у діяльності підприємства з метою отримання позитивного ефекту, досягнення цілей функціонування підприємства та забезпечення зростання його ринкової вартості [1].

Фінансові можливості нами розглядаються як складова інноваційного потенціалу персоналу підприємства, яка приймає участь у його формуванні. При оцінюванні інноваційного потенціалу персоналу підприємства фінансові можливості працівників вважаємо внутрішнім параметром по відношенню до них, а фінансові можливості самого підприємства – зовнішнім параметром.

До фінансових можливостей окремого працівника можна віднести наявність

грошових коштів (інвестицій), які працівник може використати для отримання нових знань, розвитку інноваційних здібностей та можливостей для застосування в інноваційній діяльності. Крім того, до фінансових можливостей працівника можна віднести витрати, які має працівник незалежно від підприємства для формування своєї матеріально-технічної та інформаційної бази, доступу до інтелектуальних ресурсів з метою розвитку власного інноваційного потенціалу.

До фінансових можливостей підприємства можна відносити фінансові ресурси, які воно залучає для формування і розвитку інноваційного потенціалу персоналу. В даному аспекті фінансові можливості підприємства – це інвестиції: кошти, для навчання, підвищення кваліфікації працівників, розвитку їх інноваційних здібностей; інвестиції в основні засоби і нематеріальні активи, які безпосередньо залучаються для розвитку інноваційного потенціалу персоналу підприємства; кошти підприємства для матеріального стимулювання інноваційної активності працівників тощо.

Крім того, в межах авторського дослідження до фінансових можливостей в оцінюванні інноваційного потенціалу персоналу підприємства відносимо податкові можливості (систему податків, податкові пільги, канікули), кредитні, цінові можливості, економічне стимулювання тощо.

Розглядаючи фінансові можливості при оцінюванні інноваційного потенціалу персоналу підприємства варто враховувати їх поділ на власні, залучені та запозичені. Цей поділ відбувається аналогічно поділу джерел фінансування інноваційної діяльності [2].

До власних фінансових можливостей відносяться ті, які реалізуються виключно за рахунок власних коштів працівника або підприємства. Реалізація фінансових можливостей із залучених джерел відбувається за рахунок бюджетних асигнувань, коштів наукових фондів, грантів, спонсорської допомоги, коштів власників підприємства тощо. А реалізація фінансових можливостей розвитку інноваційного потенціалу персоналу із запозичених джерел відбувається в основному за рахунок кредитів та венчурного капіталу.

Також можна скористуватися принципом поділу, що наведений

Колодізевим О. М. [3] для конкретизації напрямів фінансового забезпечення інноваційного розвитку та структурувати фінансові можливості інноваційного потенціалу персоналу підприємства таким чином:

- використання власних фінансових можливостей – фінансування розвитку потенціалу власними коштами працівника або підприємства;

- використання інших фінансових можливостей – фінансування розвитку потенціалу коштом іноземних інвесторів, фінансування коштом національних замовників, фінансування коштом венчурних фондів, фінансування за рахунок коштів альтернативних джерел.

Дослідження фінансових можливостей при оцінюванні інноваційного потенціалу персоналу підприємства є актуальним напрямом, що у подальшому потребує більш детального вивчення.

Список використаних джерел:

1. Турило А. М., Адаменко М. В. Визначення сутності економічної категорії «інноваційний потенціал персоналу підприємства». Вісник Криворізького технічного університету. 2013. Вип. 34. С.325-329.

2. Колодяжна І. В., Борблік К. Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 448-453.

3. Колодізев О. М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.08. Суми. 2010. 44 с.

УДК 338.48

Адамчик О. О., аспірант,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЯК ЧИННИК СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Розвиток та удосконалення конкурентного потенціалу різних суб'єктів туристичної діяльності у сучасних умовах господарювання є однією з найбільш актуальних проблем внаслідок загострення конкуренції на національному та світовому ринках туристичних послуг і постійних змін кон'юнктурних, економічних, організаційних та інституційних умов діяльності. Адже конкурентоспроможність підприємства є однією із важливих передумов забезпечення його соціально-економічної безпеки. Досягнення належного рівня конкурентного потенціалу, як окремих туристичних підприємств, так і сфери сільського зеленого туризму зокрема багато у чому залежить від наявності власних конкурентних переваг.

Процеси формування конкурентних переваг взаємообумовлені та взаємопов'язані з процесами ефективного функціонування та розвитку суб'єктів сільського зеленого туризму, які впливають на забезпечення їх соціально-економічної безпеки [1, с. 48]. Для того, щоб залишатися рентабельним у довгостроковому періоді та з метою забезпечення соціально-економічної безпеки, суб'єкти сільського зеленого туризму повинні постійно посилювати зовнішні конкурентні позиції. Це означає підтримувати постійне зростання обсягів реалізації; збільшувати відносну частку ринку для підвищення ефективності діяльності підприємства; забезпечувати ресурси для реінвестування – зростання прибутку, залучення нових інвесторів; постійне поповнювання товарного асортименту новими туристичними продуктами; розширювати коло покупців тощо.

Конкурентна перевага суб'єктів сільського зеленого туризму – це той

чинник, який забезпечує їм перевершення конкурентів на цільовому ринку. Формування конкурентної переваги є основою маркетингової стратегії, яка забезпечить суб'єктам сільського зеленого туризму досягнення рівня зростання й прибутковості вищого, ніж у середньому на ринку. Це, в свою чергу, забезпечить стійкий поступальний розвиток підприємств у ринкових умовах та їх соціально-економічну безпеку [2, с. 106]. Конкурентні переваги поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують ринкову перевагу підприємства у задоволенні тих чи інших потреб споживача. Вони відтворюють цінність для споживача. До зовнішніх конкурентних переваг належать: якість товару або послуги, сервісне обслуговування, імідж підприємства, знання споживачів, високий рівень інновацій та ін.

Внутрішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують переваги підприємства у цінових аспектах конкурентної боротьби. Таким чином, вони характеризують цінність для підприємства і засновані на її виробничих та організаційних ноу-хау. До внутрішніх конкурентних переваг належать: технологія, ефективність виробництва, економія на масштабах виробництва, ефективність менеджменту, ефективні контакти з постачальниками матеріально-технічних ресурсів та ін. Аналіз конкурентних переваг суб'єктів сільського зеленого туризму повинен ґрунтуватися на необхідному інструментарії, за допомогою якого можна оперативно оцінити ситуацію, що склалася.

Аналітичний інструментарій має відповідати найбільш важливим вимогам для обґрунтування, прийняття і реалізації управлінських рішень: формувати єдине інформаційне поле; забезпечувати високу оперативність для оцінки ефективності процесів формування й розвитку конкурентних переваг та їх прогнозування [3, с. 405]. Методика комплексного дослідження конкурентних переваг суб'єктів сільського зеленого туризму ґрунтується на маркетингово-орієнтованому підході до управління підприємством.

Вона включає дослідження галузі, тобто вивчення стану і тенденцій

розвитку ринку в цілому й активності конкурентів зокрема. Для досягнення визначених цілей використання конкурентних переваг суб'єктами сільського зеленого туризму при побудові стратегії розвитку та з метою забезпечення соціально-економічної безпеки повинні бути враховані як власні ресурсні та інші можливості, так і величина, динаміка, структура внутрішнього і зовнішнього попиту на туристичні продукти й послуги.

Список використаних джерел:

1. Мармуль Л. О., Романюк І. А. Потенціал конкурентоспроможності підприємницької діяльності у галузі сільського зеленого туризму. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. Бердянськ: Видавець Ткачук О.В., 2017. № 1 (37). С. 47-50.

2. Ігнатенко М. Формування процесу управління діловою репутацією та соціальною відповідальністю харчових і переробних підприємств як складниками їх конкурентоспроможності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2014. Вип. 5 (2). С. 105-108.

3. Крамарчук С. П. Методичні аспекти розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства на ринку послуг. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 403-407.

УДК 338.48

Антонов О. І., аспірант,
Плевако Я. А., аспірант,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний
університет імені Григорія Сковороди»
(м. Переяслав, Україна)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ СТВОРЕННЯ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ У СІЛЬСЬКОМУ ЗЕЛЕНОМУ ТУРИЗМІ

В основі створення/виробництва продуктів підприємств сільського зеленого туризму лежать чинники не просто надання туристам тимчасового проживання, а формування комплексного обслуговування відпочивальників – проживання, харчування та дозвілля. Основною постаттю в організації відпочинку виступає сільська родина. Вона має проживати або проживає в селі, здійснює основну діяльність, пов'язану з веденням особистого селянського господарства, та побічну – з використанням майна цього господарства для надання відповідних послуг у сфері сільського зеленого туризму. Члени сільських родин, готуючись до прийому гостей, поповнюють свої знання з природи, культури, ведення домашнього господарства, санітарії, кулінарії тощо.

Це означає фактично трансформацію сільських жителів у більш кваліфікованих працівників і зростання якості людського капіталу та інтелектуального потенціалу села [1, с. 73]. Варто звернути увагу на те, що власники сільських зелених садиб шукають і знаходять специфічні природні, історичні чи культурні об'єкти, які б зацікавили гостей. Вони готові розширити знання власні та міських жителів, дітей про рослини, тварин, показати процеси догляду за ними. У цьому теж проявляється їх інноваційність як підприємців. У сфері сільського зеленого туризму як виду господарської діяльності є ще характерні якості, які зумовлені природою та сутністю послуги.

Так, туристичні послуги, як і будь-які інші, у значній частині своїх споживчих якостей є нематеріальні, невідчутні, наповнені естетичним сприйняттям навколишнього середовища. Цим вони відрізняються від інших товарів та матеріальних благ. Ці чинники мають певний вплив не тільки на

споживання цих послуг, а й на їх виробничий процес. Виробництво, реалізація, споживання туристичних послуг відбуваються одночасно, не виділяючись у самостійні стадії та ланки відтворення.

Невідчутність послуг, неможливість їх накопичувати, зберігати, як, наприклад, товари, підсилює підприємницький ризик у сільському зеленому туризмі. Внаслідок цього нереалізований туристичний продукт, у тому числі послуги з обслуговування, не продані з причин сезонності чи іншого характеру, ведуть до непоправних витрат. Зменшити втрати доходу агроосель через незбереженість, ненакопичуваність туристичного продукту можна за допомогою чинників покращання процедури узгодження попиту та пропозиції туристичних послуг.

Для цього застосовують гнучку систему цін як чинник, що враховує сезонність споживання туристично-рекреаційних ресурсів; попереднє бронювання місць розміщення; гнучкі форми зайнятості працівників у підприємницьких структурах сільського зеленого туризму тощо. Також слід вказати, що потенційний турист має можливість лише непрямой оцінки споживчих властивостей послуг, що здобуваються, використовуючи для цього суспільну думку, рекламу, бренд, як зазначають М. Ігнатенко, Л. Мармуль [2, с. 35].

Матеріальна основа інформації (у вигляді каталогів, проспектів, компакт-дисків, буклетів та ін.) дозволяє здійснювати вибір за допомогою аналогії, тому що власні відчуття й емоційне сприйняття в туриста з'являються лише після безпосереднього споживання послуг, коли вибір стане практично незворотним. З позицій теорії суспільного блага, завдяки позитивним зовнішнім ефектам розкривається ще одна специфічна характеристика продуктів та послуг підприємств сільського зеленого туризму [3, с. 67].

Вона полягає в тому, що їх розвиток забезпечує мультиплікативний ефект, здійснюючи значний позитивний вплив на суб'єкти господарювання інших галузей національної економіки, діяльність яких прямо чи побічно орієнтована на задоволення запитів туристів. Створення підприємств з туристичної

діяльності на селі сприяє залученню у виробничо-економічний оборот природних та інших ресурсів, робочої сили; зростанню зайнятості сільського населення; збільшенню доходів та підвищенню якості й рівня життя.

Список використаних джерел:

1. Романюк І. А., Яровий В. Ф. Соціально-економічна ефективність функціонування підприємств сільського зеленого туризму та галузі туризму загалом. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 4(40). С. 72-75.

2. Мармуль Л. О., Ігнатенко М. М., Сарапіна О. А. Соціально-економічний потенціал сільських територій як основа розвитку підприємств сільського зеленого туризму на засадах інноваційності. *Економіка і менеджмент культури*. № 2. 2016. С. 32-38.

3. Ігнатенко М. М. Соціальна відповідальність бізнесових структур у діяльності харчових підприємств. *Економіка АПК*. 2015. № 3. С. 65-69.

УДК 338

В. К. Антошкін, д.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки і фінансів
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

ЧИННИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРОБІЗНЕСУ

Економічна безпека, як підґрунтя державної незалежності, створює переваги для соціального розвитку людини, суспільства і держави, є базою зростання рівня та якості життя, умовою реалізації стратегій сталого розвитку та можливістю набуття конкурентоспроможності країни. Відбувається це через пріоритетність економічного забезпечення досягнення соціальних цілей та завдяки важелям державного регулювання даних процесів [1, с. 258].

Для забезпечення безперешкодного функціонування системи соціально-економічної безпеки аграрних підприємств доцільним є прийняття законів на рівні держави, що забезпечують правову основу такої діяльності. У цих законодавчих актах доцільно прописати функції й повноваження національних, регіональних органів влади, сільських громад; алгоритми моніторингу, фінансового й інших аспектів забезпечення діяльності системи соціально-економічної безпеки. Необхідно враховувати також, що частина регіонів не зможе взяти на себе обов'язки по розробці й управлінню процесами забезпечення соціально-економічної безпеки своєї території в зв'язку з недостатністю ресурсів.

Пропонується використовувати для оцінки ситуації з безпекою в аграрних підприємствах дві групи індикаторів: констатуючі індикатори та індикатори потенціалу зростання. Перші служать для діагностики рівня соціально-економічної безпеки аграрних підприємств, його динаміки. Другі мають характеризувати їх внутрішній ресурсний потенціал, можливість подолання кризових і критичних станів за рахунок внутрішніх ресурсів, а також наявність «точок зростання». Також слід звернути увагу на так звані «синтетичні

індикатори», розроблені для комплексного аналізу й діагностики соціально-економічної нестабільності та відображення ряду аспектів (чинників) безпеки: політичної ситуації, безробіття, злочинності, доходів і витрат населення, індексу цін на споживчому ринку і т.д.

У структурі виробників сільськогосподарської продукції як окрему категорію слід виокремлювати формування корпоративного типу (агрохолдинги, вертикально інтегровані структури тощо), які займають панівне становище щодо господарств населення. Маючи значно більші фінансові можливості, агрохолдинги впевнено й поступово витісняють з ринку оренди землі певну кількість дрібних аграрних підприємств і приватних фермерів, які не можуть з ними конкурувати. Тому вони не мають, по-суті конкурентних загроз для своєї безпеки. Натомість фермери часто змушені змінювати свою спеціалізацію, переходити від вирощування високопродуктивних і рентабельних зернових і технічних культур до ризикованого вирощування овочів, фруктів, ягід, заповнюючи ринкову нішу трудомісткої і навіть органічної продукції, виробництво якої в сучасних умовах ще має певні резерви для таких формувань.

У 2017 р., за різними оцінками, в Україні функціонувало 75 агрохолдингів. У сукупності вони контролюють близько 6 млн га, або майже 18,5 % площі ріллі в Україні, у тому числі, понад 30,0 % ріллі сільськогосподарських підприємств. Найбільше сільськогосподарських земель (понад половина) контролюється холдингами в Івано-Франківській, Тернопільській, Хмельницькій і Чернівецькій областях. У десяти областях центральної, західної та східної України ця частка коливається від 25,0 до 50,0%, найменше – до 10,0%, – у Закарпатській, Одеській і Запорізькій областях. Серед господарств населення посилюється розшарування за обсягом використовуваних ресурсів і характером діяльності за рахунок зменшення прошарку сільських домогосподарств проміжного (споживчо-товарного) типу, зростають частки господарств, які виробляють продукцію лише для продовольчого самозабезпечення або виробництво яких набуває переважно товарного спрямування, досягаючи світових критеріїв відповідності фермерським господарствам.

Нині актуальним є питання щодо необхідності переведення частини особистих сільськогосподарських до категорії сімейних фермерських господарств, які повинні мати рівне законодавче поле для організації своєї діяльності й працювати в рівних податкових умовах. Для цього держава має запровадити такі економічні механізми й стимули, які б спонукали господарства населення реєструватися як сімейні фермерські господарства, створити пільгові умови реєстрації, спрощений облік і чітку прозору систему оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Сидорчук О. Г. Соціальна безпека: державне регулювання та організаційно-економічне забезпечення [Текст] : монографія. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2018. 492 с. ISBN 978-617-644-045-1

УДК 657.631

К. Л. Багрій, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
(м. Чернівці, Україна)

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Щодня кожна людина стикається з ризиками, які виникають найчастіше не залежно від нього самого, наприклад, стихійні лиха, підприємницькі ризики або нещасні випадки. Таким чином, поняття ризик і людина, досить тісно пов'язане одне з одним.

Під підприємницьким ризиком прийнято розуміти невизначеність результату наміченої підприємницької діяльності, що відображає ступінь успіху або невдачі діяльності підприємця в порівнянні із заздалегідь запланованими результатами [1, с. 137].

В ринкових умовах суб'єкти господарювання завжди знаходяться в стресових ситуаціях. Саме тому велике значення для підприємця грає пізнання природи ризику, тому що ні для кого не секрет, що будь-яка підприємницька діяльність цілком і повністю пов'язана з ризиком. При цьому ризики – це первинна ланка в процесі отримання прибутку, а прибуток вже вважається похідною частиною від ризику.

В даний час значна кількість підприємств вже має цілі відділи, які присвячені аналізу ринкової кон'юнктури з метою подальшої розробки оптимальної стратегії розвитку підприємства. Методологія дослідження в рамках конкретної організації може бути різною, так як багато залежить від фінансових можливостей підприємства, компетенції відділу з управління ризиками і, природно, відношення керівництва до ризиків.

У науковій літературі прийнято виділяти 5 методів щодо аналізу ризиків, а саме: бухгалтерський метод; метод внутрішнього аудиту; метод зовнішнього аудиту; метод фінансового аналізу; метод ризик-менеджменту.

В основу бухгалтерського методу аналізу ризику лежить упорядкована система щодо збору, реєстрації та узагальнення інформації за кожною операцією за звітний період в грошовому виразі.

Основними об'єктами аналізу є майно організації, господарські операції, що здійснюються нею, і зобов'язання даної організації перед третіми особами (банки, постачальники, посередники і т.п.).

Завдання, які вирішуються в рамках бухгалтерського методу: виявлення господарських резервів для розвитку підприємства; контроль господарських операцій; контроль використання ресурсів підприємством; контроль за дотриманням нормативних вимог та ін.

Наступний метод оцінки ризиків – це бухгалтерський внутрішній аудит. Основна мета внутрішнього аудиту спрямована на отримання об'єктивної і незалежної оцінки та рекомендації щодо поліпшення господарських процесів в рамках підприємства, і зниження схильності до ризиків. Завдяки використанню цього методу організація може збалансувати бізнес-процеси, що дозволить досягти поставлених цілей набагато швидше.

Регулярно проведені внутрішні аудити на підприємстві можуть вирішити багато проблем. У процесі вирішення якої-небудь проблеми в рамках підприємства, менеджменту видаються рекомендації щодо оптимізації систем з контролю над ризиками. Більш того, аудитори можуть бути ініціаторами впровадження систем щодо контролю ризиків, або організації курсів для менеджменту з метою навчання їх правильним підходам мінімізації впливу ризиків на діяльність підприємства.

Якщо внутрішній аудит проводить спеціалізований відділ на підприємстві, то зовнішній аудит проводиться зовнішнім аудитором або аудиторською фірмою, метою якої є перевірка достовірності бухгалтерських даних та фінансової звітності суб'єкта господарювання. При цьому це один з найбільш витратних методів, тому що вартість якісної перевірки підприємства може бути високою.

Однак варто бути готовим до таких вкладень, тому що на виході після

проведеного всебічного аналізу аудитор надає рекомендації щодо оптимізації виробництва, податкової функції та ін.

Фінансовий аналіз має на увазі проведення підприємством аналізу існуючих фінансово-економічних показників, оцінки фінансового стану і вартості його акцій на ринку, якщо це публічне акціонерне товариство.

Основні завдання, які вирішуються в рамках фінансового аналізу: майновий аналіз підприємства; аналіз забезпеченості підприємства основними засобами; інвестиційний аналіз; аналіз фінансової стійкості та ін.

Ризик-менеджмент – процес прийняття управлінських рішень щодо мінімізації збитку, що виникає під дією ризиків. Очевидно, що всі процеси протікають в умовах невизначеності, тому підприємцю доводиться переходити до аналізу ймовірності настання різного роду подій. На практиці відбувається експертний метод оцінки ризиків. Таким чином, після проведення оцінки менеджер може перейти до статистичного аналізу для подальшої обробки результатів, але при цьому отриманий результат не можна буде повністю інтерпретувати, так як аналіз відбувається у відриві від бухгалтерського обліку.

З вище зазначеного зрозуміло, що кількість різних підходів до системи управління ризиками велика. Однак, слід зрозуміти просту істину – при аналізі ризиків важливий системний підхід. Це означає, що всі методи повинні бути використані в сукупності, так як це дозволить мінімізувати як ризики, так і похибки розрахунків, тим самим підвищивши результативність рішення, прийнятого підприємцем.

Список використаних джерел:

1. Груб'як С. В. Підприємницькі ризики: поняття, сутність, види. Інфраструктура ринку. 2016. Вип. 2. С. 136 – 139.

УДК 338.24:338:242.2

Березіна Л. М., д.е.н., професор
професор кафедри
економіки та міжнародних економічних відносин
Резнік А. В.,
здобувач ступеня вищої освіти доктор філософії
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна).

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Нині сільськогосподарське виробництво є провідною складовою у структурі валового внутрішнього продукту України. У структурі валової доданої вартості за 2018 р. частка сільського господарства склала 11,9 %. Обсяг продукції сільського господарства у фактичних цінах за січень – квітень 2019 р. становив 76 млрд. грн, за аналогічний період 2018 р. обсяг продукції сільського господарства склав 74,2 млрд. грн [1]. Суб'єктом сільськогосподарського виробництва є сільськогосподарське підприємство. Ключовим завданням управління сільськогосподарським підприємством є формування та вдосконалення ефективної системи контролю та обліку витрат. Згідно визначення, витрати це витрачені ресурси, які можуть виступати у формі грошових коштів або ж мати грошову оцінку, крім того можна додати, що це ресурси, витрачені підприємством у результаті господарської діяльності для досягнення визначеної ним цілі [2, с. 39].

На планування виробничої програми в цілому та формування операційних витрат сільськогосподарського підприємства, зокрема, впливають макроекономічні чинники.

Це чинники, які формуються під впливом зовнішньоекономічних, політичних, демографічних та фінансових обставин. Макроекономічні чинники формування витрат сільськогосподарського підприємства наведені в табл. 1.

**Макроекономічні чинники впливу на формування витрат
сільськогосподарського підприємства**

Макроекономічний чинник	Вплив на формування витрат
Політичне середовище	Чинники політичного середовища поділяються на зовнішні та внутрішні. До чинників зовнішнього політичного середовища відносять: курс світових валют; зміну ринкового попиту в світі. До чинників внутрішнього політичного середовища належать такі: рівень державної підтримки сільськогосподарського виробника; умови лізингу техніки; зміни в законодавстві; зміна ставки НБУ тощо. Зазначені чинники в подальшому враховуються при формуванні витрат сільськогосподарського підприємства.
Ринковий опит	Від того, яка продукція нині користується попитом на ринку, залежить формування виробничої стратегії підприємства. У сільськогосподарському підприємстві від вказаного чинника залежить формування сівозмін та технологічних карт.
Маркетингове середовище	Маркетингове середовище у світі може впливати як на виробництво конкретного виду продукції зокрема, так і на галузь виробництва в цілому. До прикладу, нині у світі поширення набирає вегетаріанство та заміна товарів тваринного походження на рослинні, що, свою чергу, призводить до того, що галузь тваринництва стає менш рентабельною та інколи збитковою.
Вартість ресурсів	Вартість ресурсів, необхідних для виробництва (паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, засоби захисту рослин) є одним із чинників формування собівартості виробленої продукції.
Податкова політика	Податки, які будуть сплачуватись в ході виробництва, впливатимуть на кінцеві фінансові показники діяльності. Безпосередньо на собівартість виробництва впливають наступні види податків: єдиний податок 4 групи є складовою прямих витрат на вирощування культур; відрахування до пенсійного фонду при виплаті заробітної плати; військовий податок.
Рівень інфляції	Рівень інфляції в тій чи іншій мірі знецінює доходи і надходження підприємства. Під час інфляції вартість грошей знецінюється, тим самим підвищуючи фактичну собівартість виробленої продукції, внаслідок чого вироблена продукція втрачає цінову конкурентоздатність та рентабельність.
Курс валют	Щоб отримати найбільш точний фінансовий результат, аналіз витрат за поточний рік відбувається з урахуванням поточного курсу валют (долар, євро), а планування на наступний рік відбувається з урахуванням планового курсу валют (долар, євро), в результаті отримуємо курсову різницю щоб визначити скільки підприємство втрачає прибутку на різниці курсу світових валют.

Джерело: [розроблено авторами]

Рівень впливу макроекономічних чинників відбивається на прогнозуванні витрат сільськогосподарського підприємства. Вартість виробничих ресурсів,

умови кредиту для купівлі техніки, вартість капітального будівництва та ціни на послуги з вирощування та збирання продукції формуються в зовнішньому середовищі функціонування підприємства. Ці та інші статті витрат, які підпадають під вплив зовнішніх чинників, у подальшому впливають на собівартість продукції та суму прибутку від її збуту, бо є ключовими складовими прямих виробничих витрат сільськогосподарського підприємства.

Для здійснення ефективного управління витратами, при аналізі фінансового результату за поточний період та плануванні витрат на наступний період фінансово-економічна служба сільськогосподарського підприємства намагається максимально врахувати всі можливі витрати, пов'язані із зовнішніми чинниками, що дає наступні можливості при управлінні підприємством: раціонально та ефективно використовувати виробничі активи; планувати виробничу програму відповідно до вимог внутрішнього та зовнішнього ринку, забезпечувати ефективну діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Соціально-економічний розвиток України за січень – квітень 2019 року. *Державна служба статистики України*. 2019. URL http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/infografika/2019/soes/soes_04_2019.pdf. Дата звернення (07.04.2020 р.).
2. Довжик О. О. Гаркуша С. А. Управління витратами як чинник підвищення прибутковості і рентабельності сільськогосподарських підприємств. *Економічна думка*. 2016. №2. С. 37–44.

УДК 338.26

Бінерт О. В., к.е.н., в.о. доц.
доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого
Чижевська О. В., студентка 4 курсу
економічного факультету
Львівський національний аграрний університет
(м. Дубляни, Україна)

МІСЦЕ УКРАЇНИ В МАЙБУТНІЙ ПЕРЕБУДОВІ СВІТУ

Світ перебудовується, і дуже швидко. «Старі гроші» - класичний капітал - рішуче поступаються місцем грошам новим. А саме: технологічному капіталу, якого зараз не просто багато, а надмірно багато. Цей капітал ми можемо знайти в пошуку ідей, талантів.

Чому це досі не Україна? Тому що у країні поганий маркетинг у світі. Нас не бачать. А якщо бачать, то тільки тоді, коли ми поведимося не так. Україна має все необхідне, щоб стати місцем відродження сильного, амбіційного європейського проекту. Україна як місце свободи.

Наш головний капітал - освічені, вільні, наповнені творчою енергією, люди. Україна може стати центром безпеки Європи як військової, так і продовольчої. А ще енергетичної і екологічної. Виходячи з теперішньої ситуації у світі - зараз всім страшно. І запит на безпеку - один з найсильніших не лише в Європі, але і в світі. А тепер витяги з виступів різних науковців та високоосвічених людей, які висловились з цих питань і наштовхнули нас на дослідження таких питань.

Сібе Шаап, професор філософії у Вільному університеті Амстердама сказав: «Будь ласка, ніяких революцій і якомога менше повстань, тому що вам потрібна реформа, а революції нічого не вирішують. У 1955 році Голландія була країною, яка дуже багато імпортувала сільгосппродукції. Це було пов'язано з Другою світовою війною, у нас були серйозні проблеми з продовольством, і уряд заявив: «Ніколи більше у нас це не повториться». І можна сказати, що ми сформували ідею: хочемо зробити сільське господарство продуктивним і ефективним. У нас було приблизно 300 тисяч невеликих ферм, і цього, звичайно, було мало.

Наша реформа стала наполовину авторитарною, тобто примусовою - уряд спочатку провів земельну реформу, на яку фермери погодилися. Паралельно ми почали формувати систему освіти. У нас є сільськогосподарський аграрний університет, один з найкращих у світі, але це зараз, тоді його не було. Приблизно

вже в 1980-х роках ми стали другою в світі країною за обсягом експорту сільськогосподарської продукції, і це була не тільки сировина. Це була майже завжди власна продукція з доданою вартістю... Це повільне зростання, скажімо, наша реформа сільського господарства зайняла 30–40 років, але я б радив вам йти тим же шляхом».

Взявши до уваги такі слова, ми можемо провести паралелі і з Україною, нам потрібно рухатися в тому напрямку, який обрали, і це рух на Захід. Нам потрібно брати приклад з розвинутих країн, які досягли успіху.

Майбутня ключова тема Єврокомісії - це нова Європейська зелена угода. Вона безпосередньо перетинається з кліматичними змінами, і це теж політика, яка тільки формується, що визначить обличчя ЄС. Для розуміння: Європейський інвестиційний банк перетвориться на Зелений банк і буде підтримувати тільки екологічно чисті проекти. І тут, в Україні теж з'являється можливість для того, щоб зайняти місце в цій політиці на новій карті.

Ми можемо прийти тільки з однією ідеєю - ідеєю свободи, зокрема, свобода підприємництва. Ми можемо побудувати тут, на шляху до членства в ЄС, такий ЕС-light, тобто легку версію, де буде більше свободи для підприємництва, систему, яка буде сумісна з моделлю Європейського Союзу.

Ми живемо в столітті дуже турбулентному, божевільному, де технології впроваджуються всюди. І де нам, як це не парадоксально, надається шанс не бути колонією, якою ми вже були 350 - 400 років. Імперії завжди були засновані на якійсь потужній військовій силі, але з появою Google і Facebook ми побачили інші імперії. І сьогодні Україна - їхня колонія, постачальник справжньої супер інтелектуальної сили, яка є тим самим фундаментом багатьох компаній. Там працюють наші фахівці. Тому, на думку авторів, на Україну чекають ще більші революції, не мається на увазі криваві. Ми говоримо про те, що в світі йде серйозна боротьба в нових сучасних умовах, і в Україні є шанси боротись, якщо вона буде йти крок за кроком, долаючи різні перешкоди, до поставлених цілей.

В Україні має бути те місце сили, де є поєднання мистецтва, технологій, бізнесу та освіти. І ця сила визначить наше місце в цьому світовому розподілі.

Володимир Лавренчук, український банкір та економіст сказав: «Ми повинні об'єднатися навколо того, щоб стати привабливими для інвестицій». І це такі доцільні й влучні слова саме сьогодні.

Коли ми говоримо про точки зростання України або проривні ідеї, нам потрібно розуміти, що станеться в наступні 10 років. Населення планети збільшиться на 1 млрд осіб. Середній клас почне вживати більш якісний продукт, технології позбавлять роботи 800 мільйонів людей по всьому світу. Такі прогнози були зроблені до сьогоднішньої ситуації з епідемією у світі. Зараз нам важко визначити чи давати прогноз на найближчі кілька років, але точно можна сказати, що пандемія сильно похитне економіку, розвинуті країни у меншому обсязі, а інші – в більшому.

Для нас люди і споживчий попит, на жаль, не стануть драйверами зростання. Таких драйверів лише чотири. Це інвестиції, чистий експорт, споживання, державні витрати. На жаль, у нас за існуючих трендів будуть падати практично всі показники, й інвестиції є ключовими з них. А з точки зору методології, щоб економіка України зросла у вісім разів, нам необхідно в 10 разів, з урахуванням демографії, підняти продуктивність. На жаль, у класичних секторах це неможливо.

До 2030 року попит на електроенергію зросте вдвічі. Якщо ми не будемо розвивати свої потужності, то нам доведеться імпортувати електроенергію звично з Росії. Це ще один елемент європейської енергетичної безпеки. Тому якщо спробувати одним словом сформулювати, яка ідея забезпечить Україні прорив у майбутнє, то це - безпека.

Отже, зміна технологічного укладу економіки - одне з основних завдань. Загалом кажучи, майбутнє України - це дійсно центр світової продовольчої безпеки, тому що населення буде зростати, а екологія і глобальне потепління призведуть до того, що в світі виробництво продуктів харчування буде знижуватися. І тут одна з точок зростання української економіки - прагнення стати центром світової продовольчої безпеки.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. К.: Лібра, 2003. 280 с.
2. Ємченко Н. Прорив у майбутнє. Конкуренція ідей. *НВ електронний журнал* 2020 URL: <https://nv.ua/ukr> (дата звернення 06.04.2020).

УДК 339.5:63

Л. О. Бойко, к.с.-г.н., доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ КАВУНІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТУ З УКРАЇНИ

За даними ФАО, площа посівів столового кавуна у світі щороку складає понад 3,5 млн га, валовий збір більше 105 млн т за середньої врожайності 30 т/га. Вирощують кавун більше ніж у 130 країнах світу, та незаперечним лідером з його виробництва є Китай, де з площі понад 1,8 млн га за рік збирають більше 70 млн т плодів. Загалом на азійські країни припадає близько 77% загальносвітової площі посівів кавуна, тоді як на європейські – 9,5%.

В Україні посівні площі кавуна в останні роки не перевищують 85 тис. га, хоча на початку 90-х складала майже 132 тис. га, 2/3 цих площ припадає на південні регіони, зокрема Херсонську, Миколаївську, Одеську, Запорізьку та південну частину Дніпропетровської області. Провідним виробником традиційно є Херсонщина, де щорічно зосереджується 60% площ посіву кавунів південного регіону [1].

Найбільші площі посіву кавунів знаходяться у Китаї, Ірані, Росії, Бразилії. Головними гравцями-експортерами на світовому ринку є Іспанія, Мексика, Іран, Італія та США. Найбільші обсяги баштанних культур збирають у Китаї, далі з помітним відривом слідує Іран, Туреччина, Бразилія. На початку літа основним постачальником кавунів і динь до країн ЄС є Іспанія, у цілому за сезон ця країна реалізує на зовнішні ринки понад 700 тис. т кавунів і понад 400 тис. т динь. Крім того, в цей період на ринку країн присутня продукція з Марокко та Італії. Італійці щороку все активніше експортують кавуни (у 2017 році обсяг становив 230 тис.т). Продукція з Марокко починає надходити з березня, вона зазвичай дешевша за іншу, продає ця африканська країна відносно небагато - до 80 тис.т кавунів.

У червні до постачальників приєднуються Греція. Оскільки від другої

половини липня у багатьох країнах Центральної Європи та Скандинавії починається сезон відпусток, споживання баштанних культур у цей період істотно не зростає. Коли запаси врожаю всередині ЄС вичерпуються, на ринок зі своєю продукцією виходить Латинська Америка, де баштанний сезон триває з листопада по травень. Латино-американські країни (Коста-Ріка, Панама, Бразилія) взимку активно постачають продукцію на ринок ЄС: до Німеччини, Великої Британії, Скандинавії.

Значним світовим експортером є Іран, який в окремі роки реалізує за межі країни понад 300 тис. т кавунів, однак на європейський ринок ця продукція не надходить. Відносно незначні обсяги кавунів і динь до ЄС постачає Туреччина [2].

На рис.1 наведені 10 країн, які експортували найбільше кавунів у грошовому еквіваленті протягом 2018 р. Серед провідних експортерів, де експорт кавунів зріс найбільше з 2014 р. є: В'єтнам (2870%), Гондурас (633,3%), Марокко (465,7 %) і Франція (191,3%) [3].

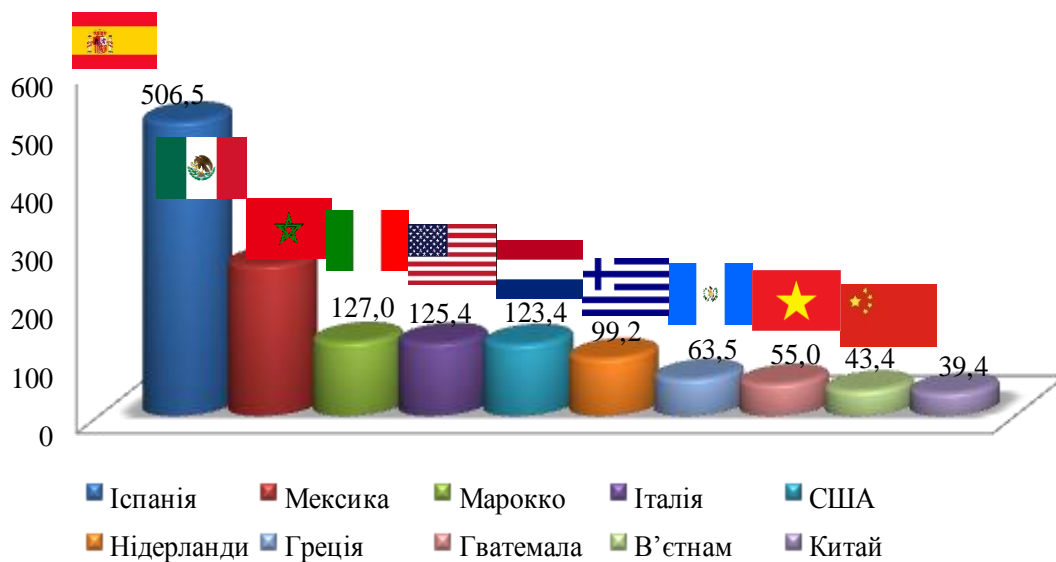


Рис.1. Країни - експортери кавунів у 2018 р., млн. \$

Джерело: [3]

Серед експортерів кавунів значаться 107 країн, серед яких Україна займає 35-те місце з вартістю експорту у \$3,1 млн, що складає всього 0,2% світового ринку. У 2017 р. втрати врожаю в Україні через аномальну спеку були дуже значні, у

середині серпня ґрунт прогрівався до 70°C, кавун просто пікся на сонці і продукції для експорту у виробників не було. У червні-липні 2019 р. суттєво скоротився експорт кавунів - до 6,4 тис. т, такий обсяг є найменшим за останні три роки, адже у 2018 р. за цей період було експортовано понад 7 тис. т ягоди, а в сезоні 2017 р. - 9,5 тис. т. Основна причина зниження експорту у 2019 р. – це жорстка конкуренція у країнах ЄС, хоча саме в цей регіон був спрямований головний обсяг продукції. Попит з боку Білорусії - другий за значимістю зовнішній ринок збуту українських кавунів - теж знизився через більш жорсткі вимоги до безпеки українського кавуна [4].

Експорт - перспективний канал збуту продукції баштанництва і ринок ЄС є вигідним напрямом для українських кавунів. Але існує багато причин, які стримують розвиток даної сфери. Проблема просування баштанницької продукції на зовнішній ринок пов'язана з орієнтацією на світові стандарти якості та норми безпеки продуктів харчування. Все це потребує розробки й затвердження на державному рівні стандартів якості та сертифікації.

Список використаних джерел:

1. Книш В. Кавун в умовах краплинного зрошення. *Овочівництво*. 2018. №12 (163). С.50-53.
2. Михно М. Світовий ринок кавунів і динь. *Плантатор*. 2019. №5(47). С.8-11.
3. Світовий ринок кавунів - найбільші експортери та імпортери. URL: <https://kurkul.com/spetsproekty/582-svitoviy-rinok-kavuniv--naybilshi-eksportereri-ta-importeri>
4. Конкуренти просадили експорт українських кавунів. URL: <https://agroportal.ua/ua/news/rastenievodstvo/konkurenty-prosadili-eksport-ukrainskikh-arbuzov/>

УДК 334.761

Н. В. Бутко, к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького
(м. Черкаси, Україна)

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В сучасних ринкових умовах господарювання посилилися тенденції розвитку інтеграційних процесів, які обумовлені необхідністю забезпечення єдності і неперервності взаємних етапів виробництва, заготівлі, транспортування, зберігання та переробки відповідної продукції суб'єктів підприємництва. Тому економічні відносини між державою, виробниками сировини, промисловими підприємствами, постачальниками матеріальних ресурсів та продавцями готової продукції, являють собою сукупність виробничих і суспільних відносин в окремих ланках і по усьому ланцюгу відтворення сукупного продукту: виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Все це відбувається під дією інтеграції, що виступає складним багатогранним явищем, яке відображає розвиток виробничих і економічних зв'язків різноманітних підприємств через поєднання їх інтересів, спрямованих на одержання високих кінцевих результатів в процесі спільної діяльності та забезпечення конкурентоспроможності виробленої продукції.

Результатом розвитку інтеграційних процесів є створення різноманітних інтегрованих структур, що об'єднують виробничо-господарські процеси в єдиний виробничо-технологічний ланцюг. Утворенні інтегровані структури розрізняються залежно від цілей співробітництва, характеру господарських відносин між учасниками об'єднання та їх ступеня самостійності. А організаційну структуру кластерного об'єднання розглядають не лише через його елементи: ядро кластера; його об'єкти (обслуговуючі, допоміжні, додаткові); державні органи влади; споживачі продукції підприємств-учасників кластера, а й окремі рівні: продуктивний, інфраструктурний та інституційний [1].

З метою покращення підприємницької діяльності учасників кластера на

кожному етапі їх сумісної співпраці повинен проводитись контроль результативності такої взаємодії в напрямку прийняття економічно обґрунтованих рішень щодо активізації виробничо-господарської діяльності. Тому вихід суб'єктів підприємницької діяльності у межах вітчизняних секторів економіки на більш високий рівень розвитку передбачає широке використання ефективних моделей інтеграції виробничих, переробних, обслуговуючих та інших підприємств-учасників такої структури. Модель кластерної організації виробничо-господарської діяльності суб'єктів підприємництва на рівні регіону являє собою нове бачення місць та ролі підприємств окремих галузей, які характеризуються здатністю посилювати взаємні конкурентні переваги. Одним з напрямів забезпечення конкурентних переваг є формування стратегічних ресурсів – матеріальних та нематеріальних засобів виробництва, які підприємства використовують для вибору та втілення в життя своїх стратегій. Сталі конкурентні переваги забезпечують дефіцитні та цінні ресурси [2, с. 96].

Функціонування господарюючих суб'єктів у межах кластера забезпечує їх взаємну підтримку та викликає поширення економічних вигід в усіх напрямках взаємодії. Учасники кластера одержують додаткові конкурентні переваги за рахунок синергічного ефекту. Вони скординовують свої підприємницькі дії, мають беззаперечну можливість займати вигідніші позиції на ринку, у результаті чого забезпечують власні стійкі конкурентні переваги. Цим вони завойовують більшу частку ринку завдяки вигідним цінам, дозволяючи собі витратити більше коштів на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, рекламну діяльність, а також залучати інвестиції [3]. Тому критерієм ефективної діяльності кластерних структур виступають кластерні ефекти, які слід класифікувати на зовнішні та внутрішні. Зовнішні кластерні ефекти утворюються у межах регіону, а внутрішні зумовлюються синергічним ефектом, який забезпечує перевищення суми прибутків розрізнено функціонуючих підприємств-учасників кластерного об'єднання.

Створення кластерних об'єднань на основі різних організаційно-правових форм суб'єктів підприємництва виступає новим напрямом в організації

взаємовідносин, який визначається організаційною неоднозначністю, де співпраця здійснюється на основі взаємозалежності відносин. Відповідно, взаємодія підприємств-учасників, що формують кластер, представляє собою сукупність кооперації і конкуренції: відбувається постійний обмін кадрами, інноваціями, технологіями; здійснюється спільне використання інфраструктури, послуг і рекламно-маркетингового просування.

Отже, створення кластерів сприятиме росту продуктивності підприємств, які об'єднанні до їх складу, підвищенню інтенсивності розвитку окремих суб'єктів підприємництва задіяних у виробничо-технологічних зв'язках з ними, активізації залучення інвестиційних коштів, забезпечення прискореного соціально-економічного розвитку територій розміщення кластерних структур, що у підсумку дозволить збільшити кількість робочих місць, розмір заробітної плати, надходжень до бюджетів усіх рівнів, а саме головне підвищити стійкість та конкурентоспроможність економіки відповідних регіонів.

Список використаних джерел:

1. Костюк О. М. Оцінка ефективності функціонування кластерів у регіоні. *Держава та регіони*. 2018. № 4 (103). С. 127–132.
2. Школьнік О. О. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. Умань : Видавництво УДАУ, 2007. 308 с.
3. Одінцов О. М. Механізм синергії в кластерних формуваннях підприємств агропромислового комплексу. *Бізнес Інформ*. 2012. № 5. С.130-133.

УДК 640

О. М. Вітер, к.п.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівський інститут економіки і туризму

О. М. Мартин, к.е.н., доцент
доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності
(м. Львів, Україна)

МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Готельний бізнес, як складова частина туристичного ринку відіграє важливу роль в системі господарювання та економічному розвитку країни. Готельний бізнес мультиплікативно впливає на суміжні сфери економіки та формує обсяги робіт для багатьох інших галузей економіки.

Світове готельне господарство нараховує близько 580 тис. готелів, що налічують понад 21 млн номерів (34 млн. місць) і номерний фонд щорічно зростає в середньому на 2–3 %. [1].

За підсумком 2018 р. прибутковість міжнародного ринку готельних послуг склала 550 млрд. дол. США. Протягом 2015-2018 років спостерігається стабільна динаміка зростання прибутків у галузі на 23% порівняно з базовим (2014 р) та зростання на 20% порівняно з попереднім роком [2]. (рис.1)

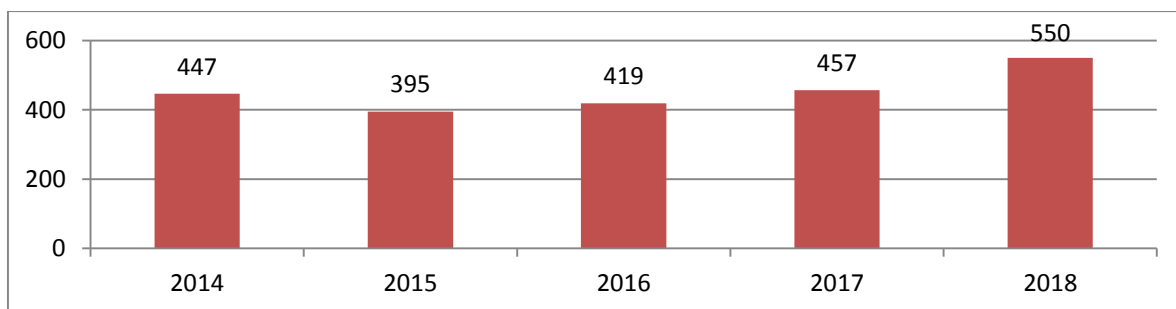


Рис.1. Прибутки міжнародного ринку готельних послуг за 2014-2018 рр,
млрд. дол.

Враховуючи національні особливості ведення готельного бізнесу в рамках світових регіонів, можна визначити кілька моделей організації готельного бізнесу

Європейська модель ринку готельних послуг займає важливе місце в сучасній світовій економіці. Частка міжнародних туристичних прибуттів цього регіону є найбільшою і складає 52% усього світового ринку. Європейський готельний ринок є провідним за багатьма ключовими показниками: обсягом номерного фонду, динамікою попиту на готельні послуги, прибутковістю готельного номеру, заповнюваністю готелів, оцінкою якості послуг. Готельний фонд у країнах Європи зростає щорічно в середньому на 2–2,5%. За період 2010–2018 рр в країнах Європи рівень завантаження готелів складав 66,64%, середній рівень цін - 125,73 дол. США, щорічно збільшуючись на 3,14 дол. США [3].

Серед окремих країн європейськими лідерами готельної індустрії за потужністю бази є Італія, Німеччина, Іспанія, Велика Британія, Франція, Туреччина, Греція, Австрія, Польща, Португалія.

Азіатська модель ведення готельного та туристичного бізнесу відрізняється від європейської. Проте цей регіон є надзвичайно привабливим для ведення готельного бізнесу. Саме в Азії знаходяться найвищий (Шанхай), наймісткіший (Бангкок) і найрозкішніший (Дубай) готелі світу. Азіатська модель готельного ринку протилежна європейській, що відбивається в любові азіатів до розкоші, показного багатства, гігантизму. Якщо в Європі категорія готелю обернено пропорційна її місткості, то в Азії навпаки.

Американська модель ведення готельного бізнесу має риси як європейської так і азіатської моделей. У центрах найбільших американських міст поширені готелі класу «люкс», що відповідають вимогам типових європейських готелів (стиль, невеликі розміри, індивідуальне обслуговування). З іншого боку, основні курорти та туристичні центри країни забудовані готелями, які зовні і внутрішньо нагадують азіатські (велика місткість, розкіш, величезна розвинена інфраструктура).

Східно-європейська модель гостинності виділяється окремо від європейської унаслідок наявності великої частки пострадянських підприємств готельної індустрії, а також, як в американській моделі, сусідством готелів, типовим як для європейської, так і для азіатської моделей. З іншого боку,

сучасний етап розвитку готельного ринку на пострадянському просторі Європи характеризується будівництвом нових засобів розміщення, типових як для Європи, так і для Азії [4,с 136].

Отже, світовий готельний ринок динамічно розвивається. Ефективне функціонування цієї складової туристичного ринку є важливим індикатором позитивних змін в економіці кожної країни.

Список використаних джерел:

1. World Travel & Tourism Council (WTTC). URL <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research/country-reports>(дата звернення: 29.01.2020)
2. Global tourism industry – Statistics & Facts. URL : [https // www.statista.com / topics / 962 / global-tourism](https://www.statista.com/topics/962/global-tourism): (дата звернення: 29.06.2019)
3. Туризм у Європі. Європейська комісія. Eurostat. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (дата звернення: 29.06.2019)
4. Вітер О.М, Килин О.В. Стан та перспективи розвитку туризму в Україні. Глобальні та національні проблеми національної економіки. Миколаївський національний університет ім. В.О Сухомлинського. 2017. №16. С. 133-138.

УДК 666.791

Ю. О. Гіренко, м.н.с., відділу
інвестиційного та матеріально – технічного забезпечення
ННЦ «Інститут аграрної економіки»
(м. Київ, Україна)

ОКРЕМІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ХМЕЛЯРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Хмелярство – одним з найбільш важливих та капіталомістких виробництв з існуючих у аграрному секторі економіки.

Обрізка кореневищ хмелю та збір його врожаю – найбільш важливі та трудомісткі агротехнічні заходи у хмелярстві, недотримання яких, може спричинити загальні втрати врожаю шишок хмелю у межах 30 – 40 % [1].

Іншим важливим чинником, що визначає економічну ефективність хмелярських підприємств, є рівень їх матеріально-технічного забезпечення.

Нині, значна більшість діючих хмелярських підприємств використовує морально та фізично зношену техніку, яка на 90% є іноземного походження. У свою чергу, затрати праці пов'язані з вирощуванням хмелю в Україні становлять – 2000–2800люд. –год/га, тоді, як аналогічний середньоєвропейський показник вдвічі нижчий – 1000– 1200 люд. – год/га [2,3].

Незадовільне матеріально-технічне забезпечення значної більшості вітчизняних хмелярських підприємств, стало однією з головних причин втрати ними існуючих ринкових позицій, що зумовило скорочення виробничих обсягів, і чисельності діючих підприємств [4].

З метою підвищення економічної ефективності хмелярських підприємств, за рахунок їх модернізації, пропонується здійснювати такий комплексний підхід щодо збільшення масштабу виробництва та зростання обсягів організаційних заходів спрямованих на закладання нових, реконструкцію існуючих плодоносних хмільників, підвищення рівня врожайності шишок хмелю насамперед виходу альфа–кислот; упровадження маловідходних та безвідходних технологій, які забезпечують скорочення втрат продукції, максимальне

збереження цінних властивостей, і мінімізацію відходів; застосування сучасної спеціалізованої техніки, підготовка висококваліфікованого персоналу, облаштування хмільника, використання високопродуктивних сортів, добрив, засобів захисту рослин, покращення умов зберігання; участь у різноманітних кооперативних об'єднаннях; спільному використанні сучасної хмелярської техніки, складів зі зберігання готової хмелярської продукції, спеціального транспорту; отримання необхідних послуг від сторонніх організацій; проведення рекламних, логістичних заходів, скорочення затрат на збут; участь у створенні та функціонуванні кластерних об'єднань [5].

Джерелами можливої державної підтримки хмелярських підприємств можуть бути: державні пільгові цільові кредити для хмелярів, або компенсація ставки відсотків по банківським кредитам; податкові пільги для хмелярів; підтримка (гарантування) цін на рівні, що відповідають загальносвітовим; державна політика щодо сприяння залученню інвестицій; організаційні заходи з популяризації вітчизняного хмелярства.

Нинішні обсяги державної підтримки не відповідають потребам закладення нових хмільників, оскільки відповідний спеціальний 1,5% збір від продажу алкогольних напоїв приєднується до загального фонду.

Другий комплекс дій, спрямованих на підвищення економічної ефективності хмелярських підприємств полягає у скороченні витрат щодо виробництва та реалізації виробленої хмелярської продукції, має передбачати наступні дії: застосування порівняно мало капіталомістких варіантів інвестиційних проектів хмелярських підприємств з розширення масштабу виробництва; лімітування матеріальних витрат та їх стимулювання; застосування порівняно дешевших аналогів матеріалів і витрат; запровадження нових систем якості та принципів управління якістю економікою виробництва хмелю; здійснення заходів з підвищення рівня продуктивності праці; скорочення трансакційних витрат; економія коштів на рекламних заходах шляхом укладання прямих угод із споживачами продукції.

Важливим чинником підвищення урожайності хмелю, є системне

впровадження модернізаційно-технічних змін, використання сучасного досвіду, застосування ресурсоощадних технологій при виконанні агротехнічних заходів, пов'язаних з внесенням мінеральних та органічних добрив, обробітком ґрунту, доглядом за хмільниками, а також боротьбою зі шкідниками та хворобами.

Отже, модернізація усіх складових господарської діяльності хмелярських підприємств, дозволить їм у короткій перспективі досягти позитивного економічного ефекту.

Список використаних джерел:

1. Оптимізовані ресурсозберігаючі технологічні проекти вирощування хмелю в зоні Полісся та Лісостепу України. Житомир: ТОВ «БУК-ДРУК», 2015. 80 с.

2. Розвиток аграрного сектору економіки в умовах трансформаційних змін: Матеріали ІV Міжнародної науково – практичної конференції молодих вчених (у заочній формі) / редкол.: Ю. О. Лупенко та ін. К. : ННЦ ІАЕ, 2017. 168 с.

3. Інтеграційна система освіти, науки і виробництва в сучасному інформаційному просторі. Матеріали II Міжнар. наук.-практ. Інтернет–конфер. 7-8 травн. 2015 р. Тернопіль: Крок, 2015. 181 с.

4. Рижук С. М., Сухораба В. П., Надточій П. П., Проценко Л. В., Цибульський В. О., Ратошнюк Т. М. Стан галузі хмелярства в Україні та можливості підвищення її ефективності у сучасних умовах. *Наукові горизонти*. 2019. №7. С.29-40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2019_7_7

5. Гіренко Ю. О. Аналіз стану модернізації вітчизняних хмелярських підприємств. *Економіка АПК*. 2017. №8. С. 86–94.

УДК 658.51

Гіржева О. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
ХНТУСГ ім. Петра Василенка
(м. Харків, Україна)

РОЛЬ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Операційний менеджмент включає комплекс дій по перетворенню будь-яких видів ресурсів для створення продукції, надання послуг, виконання робіт. Поліпшення роботи операційної системи в підприємницьких структурах було пов'язано з необхідністю підвищення її продуктивності та ефективності. Цільове призначення операційного менеджменту раніше обмежувалося забезпеченням зростання результативності виробничої діяльності. Розвиток концепцій операційного менеджменту збільшив спектр організаційних завдань, що підлягають вирішенню. В результаті еволюція концепцій операційного менеджменту сприяла ефективному створенню і подальшому впровадженню різного роду інновацій. Операційний менеджмент в будь-яких підприємницьких структурах одночасно є одним із джерел ідей, що лежать в основі інновацій та системою, в рамках якої інновації реалізуються.

В умовах інноваційної економіки операційний менеджмент повинен забезпечувати можливість реалізації співробітниками своїх ідей, стимулювати їхню творчу активність і створювати умови для практичного впровадження нововведень. В даний час інструментарій операційного менеджменту дуже розвинений, що безумовно може сприяти підвищенню інноваційної активності підприємницьких структур в Україні. Для операційного менеджменту інновації можуть являти собою поодинокі зміни в процесі управління операціями (процесні інновації), охоплювати окремі функціональні зони або поширюватися в цілому на всю діяльність підприємницьких структур. Кожну концепцію операційного менеджменту, яка з'являється знову, можна розглядати як інновацію.

Використання наукового підходу Ф. Тейлора в управлінні, його принципів є прикладом організаційної інновації. Потім, Тойота (Toyota production system) в 1950-і рр. XX ст. організовує свою операційну діяльність на основі концепції «бережливого виробництва», автором якої вважається Т. Оно. Мета Toyota production system - це скорочення будь-яких витрат, які сприяють зростанню витрат, які не створюють доданої цінності. [1]. В операційній діяльності виділяють операції, які не додають цінність для споживача, але при цьому стають джерелом формування витрат. У концепції бережливого виробництва вони отримали назву «втрати». Виділяють такі типи втрат: перевиробництво, очікування, непотрібна транспортування, надлишкова обробка, зайві запаси, непотрібні руху, перероблення / дефекти, неефективне використання інтелектуальних ресурсів.

Послідовна реалізація заходів щодо усунення операцій, що призводять до втрат, або максимального скорочення часу на них знаходить відображення у зменшенні витрат на матеріальні ресурси на одиницю продукції, скорочення витрат на обслуговування виробничої діяльності, ліквідації втрат від браку й інших непродуктивних витрат. Операційна діяльність Тойота ґрунтується на ідеології кайзен (яп. kaizen), в основі якої лежить прагнення вдосконалення своєї діяльності шляхом реалізації поступових безперервних поліпшень, які в свою чергу можуть призводити до організаційних, технологічних або маркетингових інновацій [1].

Спочатку управління інноваціями і концепції операційного менеджменту не враховували зростаючу конкуренцію на ринках, потреби і запити споживачів, технологічні зміни в галузях і структурні зрушення в економіці. Після розуміння необхідності підвищення продуктивності, керівники підприємницьких структур усвідомили потребу в підвищенні якості продукції, що випускається і послуг, що надаються. Створення та збереження ринкової позиції забезпечувалося через управління якістю. Метод статистичного контролю процесів У. Шухарта (англ. Statistical process control), метод шести сигм (англ. six sigma) були створені для управління якістю. Актуальними залишаються такі системи управління якістю:

серія міжнародних стандартів ISO 9000 (ISO 9000) і методологія загального контролю якості TQM (англ. Total quality management). Концепція TQM є організаційної інновацією, але не є методом управління інноваціями. Такі організаційні інновації, як системи управління якістю дозволяють системно покращувати операційну діяльність підприємницьких структур через знаходження слабких місць і подальше їх усунення [2].

У теперішній час залишається актуальною проблема пошуку шляхів організації виробництва і виготовлення продукції в мінімальні терміни, відповідної якості і при оптимальних витратах. Створення та обґрунтування застосування інтеграційного підходу видається доцільним для вирішення даної проблеми. Інтеграційний підхід, що враховує сучасний стан підприємницьких структур, повинен містити гнучкий механізм, що дозволяє об'єднати елементи концепцій операційного менеджменту та концепцій, методичних рекомендацій, стандартів управління інноваціями з широким застосуванням цифрових технологій. Важливим кроком у розвитку концепцій операційного менеджменту стало сприйняття інновацій як реакції на зміни в зовнішньому середовищі, які в свою чергу ініціюють зміни в підприємницьких структурах.

Отже, практично весь інструментарій операційного менеджменту спрямований на підтримку інновацій, починаючи з формалізованого фінансового обґрунтування до підвищення культури обслуговування споживачів. Інструменти операційного менеджменту створюють організаційне середовище для реалізації управління потоком інновацій.

Список використаних джерел:

1. Чейз Р. Б., Эквилайн Н. Дж., Якобс Р. Ф. Производственный и операционный менеджмент. Москва. 2008. С.1184.
2. Реалізація інноваційного процесу на підприємстві. URL: http://pidruchniki.com/16850303/ekonomika/realizatsiya_innovatsiy_nogo_protsestu_p_idpriyemstvi

УДК 334.7

О. В. Гончарук, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України

О. С. Малюк, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ

Протягом останнього десятиріччя світ активно розвивається у напрямку виникнення та впровадження інновацій – техніко-технологічних, інформаційних, економічних, соціальних, які часто застосовуються разом. Однією з таких інновацій є економіка спільного споживання (шеринг-економіка, шерингова економіка, економіка взаємодопомоги, економіка спільного доступу, економіка спільної участі, Sharing economy, від англ. sharing – поділ).

Основними принципами шерингової економіки є свідоме споживання, спільне використання товарів і послуг, а не володіння ними (можливість не купувати речі, які потрібні на певний час, а короткостроково користуватися ними за плату), ідеологія win-win (взаємовигідна співпраця, коли виграють обидві сторони), рівноправність та довіра між учасниками, прозорість процесів, швидкість, зручність, ідея збереження навколишнього середовища. Модель економіки спільного споживання застосовується, переважно, коли вартість активу відносно висока, а використовується він нечасто.

Економічний спад, що відбувається останніми роками в світі, до якого додалася пандемія COVID-19, яку людство переживає зараз, призвели і ще будуть призводити до зниження доходів бізнесу, населення та відповідно, до більш свідомого споживання. У зв'язку з цим принципи шерингової економіки набувають ще більшої актуальності та необхідності дослідження.

Ідея спільного споживання не нова. Ще з давніх часів існували й існують по сьогодні бібліотеки. В діяльності пунктів прокату одягу, техніки та іграшок також присутні елементи шерингу. Проте, у зв'язку зі стрімким розвитком

мобільного зв'язку, цифрових, комунікаційних технологій, зокрема соціальних мереж, месенджерів, саме останнім часом ідея шерингу в користуванні товарами та послугами набула широкого розповсюдження в суспільстві.

Економіка спільної участі, будучи соціально-економічною системою, включає в себе спільне створення, виробництво, доставку, торгівлю та споживання товарів і послуг різними людьми, організаціями тощо [1]. Ця система може існувати в різних формах і розширює можливості людей, компаній, організацій та уряду, надаючи інформацію, яка дозволяє розподілити, спільно або повторно використати надлишкові потужності, товари та послуги.

Шерингова економіка дозволяє створити надійні зв'язки між значною кількістю людей, знизити транзакційні витрати, час і відстань між учасниками, створюючи комунікаційний простір, доступний будь-якому користувачу з виходом в інтернет, створює прибуток шеринговим інтернет-платформам.

Зараз шеринг-економіка представлена кількома сферами [2, 3]:

- транспортні послуги – перевезення пасажирів (платформи Uber, Lyft, AvtoShare та подібні), послуги прокату авто (наприклад, Relay Rides), спільні поїздки (Zimride, BlaBlaCar тощо), спільне використання велосипедів;

- код-шерінг – угода про експлуатацію рейсу певної авіакомпанії відразу декількома авіаперевізниками (одна або група компаній продають під своїм ім'ям авіаквитки на переліт компанії-оператора, використовуючи власну тарифну політику, код і номер) [4].

- короткотермінова оренда житла (Airbnb, HomeAway);

- послуги населенню – оренда, продаж, обмін рідко вживаних речей (Ebay, Amazon, OLX, Плюшкін), виконання робіт та послуг (TaskRabbit, Kabanchik, Sorted), сервіси пошуку роботи, спілкування мандрівників щодо доставки певних товарів з країни мандрів тощо);

- професійні та освітні послуги – адміністрування, консалтинг, облік та аналіз, юридичні послуги, сервіси пошуку репетиторів, освітніх курсів (P2PU, Skillshare, Coursera);

- спільне фінансування – позики (Fixura, Lending Club), краудфандинг

(спільне фінансування проектів, стартапів, підприємств), сервіси знижок, Інтернет-аукціони, спільне користування лабораторіями тощо [2, 3].

Серед дослідників економіки спільного споживання присутні протилежні висновки щодо перспектив її розвитку. Одна частина виділяє безумовні тенденції, що сприяють поширенню шерингової економіки, зокрема збільшення щільності населення міст, яке призведе до потреби спільного використання ресурсів і послуг. Інша частина дослідників стверджує, що соціально-економічний перехід від моделі приватного володіння та користування до моделі колективного користування (шеринга) – це перехід від благополуччя до злиднів. Також до протиріч шерингової економіки можна віднести оподаткування її суб'єктів, адже практично неможливо достовірно визначити суми доходів, які створюються на інтернет-платформах, та кількість зайнятих осіб.

Таким чином, економіка спільного споживання є достатньо суперечливою системою, має як позитивні особливості та передумови до розвитку в світі, так і ризики та загрози, а отже має далі досліджуватись науковцями-економістами.

Список використаних джерел:

1. Гура А. О. Можливості та перспективи розвитку шерингової економіки в Україні / А. О. Гура, Т. Г. Гуцан, Д. В. Сотніков // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Економіка». - 2018, вип. 18. – С. 14-27.

2. Кукса В. М. Економіка спільного споживання – нова система цінностей і довіри / В. М. Кукса // Фінансовий простір.- 2018. - № 2 (30). – С. 71-77. URL: http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1443/1/Kuksa_The_common.pdf (дата звернення 10.04.2020).

3. Еволюція довіри: як шерингова економіка руйнує світові кордони. URL: <http://economica.com.ua/article/63922122.html> (дата звернення 10.04.2020).

4. Что такое код-шеринг. URL: <https://airlife.ua/chto-takoe-kod-shering/> (дата звернення 10.04.2020).

УДК 330

О. Л. Горяча, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки і фінансів
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечити конкурентоспроможність продукції це основне завдання підприємств в умовах сучасної ринкової економіки. І як показує практика, що найчастіше це вирішують підприємства з високим виробничим потенціалом. Тобто ті підприємства, які мають потенційну здатність розробляти, виробляти та реалізувати конкурентоспроможну продукцію.

Управління виробничим потенціалом має передбачати широкий спектр завдань:

1. Розробка стратегії розвитку підприємства.
2. Формування інформаційної бази щодо управління потенціалом.
3. Оцінка стану потенціалу підприємства (вибір та обґрунтування методів оцінки, розрахунок фінансових показників потенціалу).
4. Оцінка ефективності та можливостей підвищення використання виробничого потенціалу підприємства.
5. Визначення системи взаємозв'язків між фінансовими результатами і потенціалом підприємства.
6. Аналіз і контроль стратегії управління потенціалом та оцінка результатів.
7. Реалізація стратегії управління потенціалом підприємства із застосуванням обраних методів та інструментів.
8. Розробка ефективних напрямів формування конкурентоспроможного виробничого потенціалу.

Управління виробничим потенціалом має передбачатися посадовими обов'язками керівника будь-якого рангу. При цьому ефективність управлінської роботи визначається не тільки професіоналізмом, компетентністю, а й

відповідальністю за реалізовані заходи, юридично обґрунтованим розподілом посадових обов'язків, які не повинні виходити за межі повноважень конкретного керівника. В остаточному варіанті посадові обов'язки з управління потенціалом підприємства слід оформляти у вигляді стандарту або наказом першого керівника підприємства. Здійснення процесу управління потенціалом передбачає попередній аналіз позитивних і негативних сторін управлінських дій менеджменту підприємства, які визначають можливості й загрози для суб'єктів господарювання.

Результатом планування виробничого потенціалу є його величина і рівень використання у досліджуваному періоді. Наукова обґрунтованість плану виробничого потенціалу досягається дотриманням таких вимог: наявність та результативність функціонування маркетингової системи в областях стратегічного інтересу і спеціалізації підприємства; наявність та успішне функціонування системи прогнозування, яка використовується для обґрунтування перспективних напрямів розвитку науково-технічного потенціалу; наявності на підприємстві ефективної й динамічної інформаційної системи забезпечення маркетингових досліджень, прогнозування і планування технічного рівня виробництва, рівня організації виробництва й управління; використання системи ранжування та відбору пропозицій при формуванні портфеля заходів щодо розвитку і використання виробничого потенціалу, що базується на застосуванні об'єктивних множинних критеріїв; використання наукових методів оцінки й економічного обґрунтування пропозицій щодо розвитку та ефективного їх використання [1].

Метою формування виробничого потенціалу є насамперед створення конкурентних переваг у зовнішньому середовищі, переважно за рахунок створення й використання технологічних інновацій. На етапі розробки моделі стратегії формування виробничого потенціалу підприємства уточнюються дерево цілей і цільові функції ефективності, проектується оптимальна структура витрат і структура капіталу, розробляється модель управління витратами на основі методу беззбитковості [2].

Основним засобом забезпечення ефективного використання виробничого потенціалу є інформаційні технології. Створення інформаційної системи – складне завдання, розв’язання якого можливе шляхом використання системи CASE (Computer-Aided-Software SystemEngineering) – технологій, що дозволяють максимально автоматизувати всі етапи виконання інноваційних проектів [3].

Оскільки основним критерієм ефективності функціонування підприємства є досягнення максимального (або заданого) кінцевого результату діяльності при оптимальному використанні виробничих і фінансових ресурсів, то, відповідно, основне завдання управління виробничим потенціалом полягає передусім у раціональному розподілі названих ресурсів із метою досягнення найвищих показників. Ефективне використання виробничого потенціалу промислових підприємств значною мірою обумовлює стан економічного і соціального розвитку держави в цілому та її місце на світовій зовнішньоекономічній і політичних аренах.

У сучасних умовах розвитку України є необхідність аналітичного вивчення причин і результатів ефективності використання ресурсного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Захаренко М. М. Теоретичні засади управління виробничим потенціалом підприємства. *Агросвіт*, 2018. № 23. С.59-65.
2. Андрощук Д. В. Теоретичні питання визначення та оцінки виробничого потенціалу підприємства: *Університетські наукові записки*. Хмельницький, 2005. Вип. 1/2. С. 374-380.
3. Бородіна О. М., Киристюк С. В., Попова О. Л. та ін. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми: монографія. Київ, 2008. 264 с.

УДК 334.735

Н. А. Гринюк, к.е.н., доцент,
доцент кафедри світової економіки
Київського національного торговельно-економічного університету
(м. Київ, Україна)

ЄВРОПЕЙСЬКА І УКРАЇНСЬКА КООПЕРАЦІЯ: ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ

Міжнародна кооперативна співпраця стає економічним підґрунтям інтернаціоналізації господарської діяльності кооперативів, яка сприяє процесам інтеграції і централізації в кооперативних організаціях, певною мірою зміцнює позиції кооперативного сектору в економіці різних країн і континентів. Особливо вагомість кооперативного сектору економіки підтверджується досвідом розвитку вищезначеної форми господарювання в країнах ЄС: майже половину загальної кількості кооперативів у світі складають європейські кооперативи, членами яких є близько 150 млн. людей з 46 країн Європи.[4]

«Найстарішою» організацією в складі європейської кооперативної мережі є Європейське об'єднання споживчих кооперативів (EuroCoop) - організація, яка об'єднує національні спілки споживчих кооперативів в 19 європейських країнах і Ізраїлю. На сьогодні, об'єднання членів EuroCoop є найсильнішою торговельно-роздрібною асоціацією в Європі, річний обіг якої становить близько 80 млрд.євро. Об'єднуючи в єдину торгівельну мережу 36 тис. точок продажу, 700 тис. працівників по Європі, 7 тис. кооперативних організацій на місцевому і регіональному рівні, європейська кооперативна споживча мережа щоденно обслуговує 34 млн. споживачів. [2] Європейська кооперативна споживча мережа розвивається і як європейська торгова марка «Coop», концепція впровадження якої відповідає головним цілям діяльності цієї організації. На сьогодні 50% товарів, які реалізуються через підприємства мережі є екологічно чистою продукцією і мають спеціальне маркування у вигляді зеленої квітки «Ecolabel» («Квітка»); успішно запроваджується програма «Fair Trade» («Чесна торгівля»); створено і набуває популярності власний бренд «Coop Premium».

Центральні кооперативні спілки країн виступають як головні фінансові

правління кооперативів, здійснюють електронне опрацювання інформації, займаються організацією кооперативного страхування, логістичного обслуговування (експедирування та транспортування), організаційними, маркетинговими і інвестиційними консультаціями, здійснюють видавничу і освітню діяльність, займаються організацією зовнішньоекономічної діяльності. Найбільш відомими національними кооперативними об'єднаннями в системі EuroCoop є Coop UK, Coop Italia, Coop Norden (Скандинавські країни), Coop Xorden (Скандинавські країни і Швейцарія).

В умовах сьогодення характерними рисами діяльності кооперативних систем європейських країн є загально розповсюджені заходи стабілізації діяльності споживчих кооперативів – концентрація структурних одиниць і кооперативного капіталу; прискорення розвитку власного виробництва; розширення співробітництва з державними та зацікавленими громадськими організаціями і приватним сектором; диверсифікація господарської діяльності і удосконалення управління.

Ставши членом Euro Coop з 2012 року, українська споживча кооперація зайняла гідне місце серед європейських споживчих спілок. Система споживчої кооперації України має досить сформовану структуру, але недостатню активність діяльності українських споживчих товариств на європейських ринках. Незважаючи на значну активізацію останнім часом співробітництва споживчої кооперації України з цією авторитетною європейською кооперативною інституцією, перспективними напрямками подальшої співпраці можуть стати участь у навчаннях та тренінгах, спільних консультаціях (щодо питань запровадження стратегії сталого розвитку у сферах виробництва та споживання, захисту довкілля та підвищення екологічної чистоти продукції тощо), пошук ділових партнерів серед кооперативних підприємств з 19 європейських споживчих спілок для реалізації спільних інвестиційних та зовнішньоторговельних проектів, отримання доступу до програм технічної допомоги Євросоюзу [1].

Слід зазначити, що сьогодні існують усі необхідні історичні та

інституціональні передумови для розвитку міжнародного економічного співробітництва споживчої кооперації України у межах ЄС. Як свідчить європейський досвід, суттєвим фактором успішної діяльності кооперативних систем є використання існуючої єдності кооперативного руху і його економічного та соціального потенціалу. Тому ефективний розвиток споживчої кооперації України залежатиме як від рівня реалізації заходів, направлених на адаптацію до сучасної економічної ситуації в країні, активізації міжнародного кооперативного співробітництва, так і від налагодженої системи підтримки й стимулювання діяльності кооперативних підприємств та організацій на загальнодержавному та європейському рівнях. В сучасних умовах стратегічною метою розвитку споживчої кооперації повинно стати максимальне використання всіх переваг та потенційних можливостей співпраці з європейськими кооперативними інституціями.

Список використаних джерел:

1. Coop Ukraine. URL: <http://www.coop.com.ua>. (дата звернення: 07.04.2020).
2. Euro Coop. Statistics, retrieved from. URL: <http://www.eurocoop.org/en/members/statistics>. (дата звернення: 07.04.2020).
3. Successful Cooperative Development Models in East & Central Europe. Report of the COPAC Open Forum. 26-27 October 2014, Berlin. URL: <http://www.wisc.edu/uwcc/icic/orgs/ica/pubs/studies/Co-operatives-in-Eastern-and-Central-Europe/html>. (дата звернення: 07.04.2020).

УДК 336.226.1

С. В. Грудько, м.э.н, ст.преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и контроля в АПК
УО «Гродненский государственный аграрный университет»
(г. Гродно, Республика Беларусь)

ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Тарифная система является основной системой оплаты труда, представляющая собой совокупность нормативов, согласно которым оплата труда дифференцируется по сложности и условиям работы, степени квалификации и качеству труда работников.

В настоящее время, когда предприятия самостоятельно строят свою политику в области оплаты труда, она должна быть преобразована в систему нормативов, носящих сугубо рекомендательный характер. В этом качестве они могут найти применение на предприятиях любой формы собственности.

Зарубежный опыт в области организации заработной платы свидетельствует об активном использовании тарифной системы в качестве основы для формирования заработка работника. Анализ практики применения тарифной системы в некоторых развитых странах позволил установить:

- применяемая тарифная сетка отличается значительно меньшим количеством разрядов;
- при формировании разрядов формируются их высшие и низшие ставки;
- политика применения заработной платы должна разрабатываться на микроуровне, учитывая интересы каждого работника.

Таким образом, опыт развитых стран доказывает, что использование тарифной системы при формировании основной заработной платы работникам обеспечивает гарантированную государством часть заработной платы при выполнении определенной работы в течение установленного периода времени. Развитые страны накопили разнообразный опыт организации заработной платы и других форм мотивации труда на предприятиях, в учреждениях и организациях, который в определенной мере можно использовать в Беларуси.

Однако надо иметь в виду, что в Беларуси есть свой опыт организации заработной платы, поэтому нужно говорить о сочетании и дополнении отечественного и зарубежного опыта.

Основным документом, регулирующим данную сферу, является Трудовой кодекс Республики Беларусь, в соответствии с которым оплата труда работников коммерческих субъектов хозяйствования производится на основе часовых и (или) месячных тарифных ставок (окладов), определяемых в коллективном договоре, соглашении или нанимателем [4].

С 1 июня 2011 года, на основании Указа Президента Республики Беларусь № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда», коммерческим организациям любой формы собственности предоставлено право самостоятельно принимать решения об использовании Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь при определении условий оплаты труда работников [1].

В целях его реализации в части применения гибких систем оплаты труда приняты рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях (таблица) [3].

Таблица – Виды гибких систем оплаты труда

Вид	Характеристика
Тарифная сетка, разработанная в организации	разрабатывается в организации самостоятельно, распределение профессий и должностей работников по разрядам тарифной сетки утверждается в локальном нормативном правовом акте
На основе комиссионной системы	размер заработной платы работника ставится в прямую зависимость от роста объемов реализованной продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции и поступления валютной выручки и других показателей, характеризующих эффективность работы подразделения и (или) организации в целом.
Система «плавающих» окладов	предусматривает установление нанимателем размеров тарифных ставок (окладов) в текущем месяце по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада каждого конкретного работника в результаты труда.
Система грейдов	строится на расположении всех (отдельных) профессий и должностей работников организации по соответствующим грейдам. Грейд – это интервал на шкале оценок значимости определенной профессии (должности) для конкретной организации. Иными словами, каждой профессии (должности) соответствует тот или иной грейд, которому, в свою очередь, соответствует установленный диапазон количества баллов и диапазон тарифных ставок (окладов).

Примечание-Источник: собственная разработка на основании источника [3]

Указанные системы оплаты труда разрабатываются с учетом специфики и

видов деятельности организации, ее структурных подразделений, особенностей трудовых и производственных процессов, организационной структуры, численности работников, других факторов.

Данные системы должны способствовать усилению заинтересованности как конкретного работника, так и коллективов работников в конечных результатах деятельности организации, в том числе в получении прибыли, в выполнении показателей социально-экономического развития организации, и гибко реагировать на их изменение.

Таким образом, в настоящее время с учетом созданной в республике нормативной правовой базы нанимателям предоставлены такие права как: свободно выбирать любые системы оплаты труда; устанавливать любые размеры заработной платы; самостоятельно выбирать приоритеты в стимулировании работников. Однако в стране процесс внедрения гибких систем оплаты труда в организациях идет достаточно медленно.

Список использованных источников литературы:

1. О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда: Указ Президента Республики Беларусь от 10.05.2011 г. №181: Аналитическая правовая система «Бизнес-ИНФО» [Электронный ресурс] – дата доступа: 01.02.2020.

2. Об утверждении Рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 21.10.2011 г. №104: Аналитическая правовая система «Бизнес-ИНФО» [Электронный ресурс] – дата доступа: 09.04.2020.

3. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 18 июля 2019 г. № 219-3: Аналитическая правовая система «Бизнес-ИНФО» [Электронный ресурс] – дата доступа: 09.04.2020.

О. М. Губарик, к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
(м. Дніпро, Україна)

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних умовах економічної системи банківський кредит є основним джерелом забезпечення грошовими ресурсами господарської діяльності підприємств і стимулюючим фактором розвитку економіки.

Ефективне управління кредитною діяльністю банку є одним з головних управлінських методів, від якості проведення яких залежить фінансовий результат діяльності підприємства. Залежність між ефективним управлінням кредитною діяльністю банків та їх прибутками зумовлює необхідність дослідження зміни управління кредитною діяльністю банків в сучасних кризових умовах.

Також слід зазначити, що сучасний стан економіки України, зовнішні фактори впливу на фінансовий ринок країни і ситуація в банківському секторі потребують дослідження проблеми управління кредитною діяльністю банку з урахуванням кризових обставин сьогодення та визначення стратегічних цілей щодо подолання визначеної проблеми.

На нашу думку, правильна організація процесу банківського кредитування, запровадження ефективних та гнучкої системи управління кредитною діяльністю є підґрунтям фінансової стабільності банків. Отже, такі важливі моменти в управлінні кредитної діяльності банку, які обґрунтовані в ході дослідження, можуть якісно змінити стан управління, а саме (рис. 1) [1].

Сьогодні сфера кредитування в банківській діяльності продовжує викликати багато питань, так як проблеми банківського кредиту суттєво впливають на загальний фінансовий стан банківської системи України. Кризові явища в економіці країни позначилися, в першу чергу, на підвищенні обсягів простроченої заборгованості за кредитами. Слабка кредитна активність спричинена низькою кредитоспроможністю боржників і високими кредитними ставками.

Оцінку кредитного портфеля важко якісно провести, так як на неї впливає безліч факторів, які не піддаються кількісному оцінюванню. Оскільки методика розрахунку проблемної заборгованості за офіційними даними НБУ та

рейтинговим агентствами суттєво різняться, а кожен окремий банк використовує різноманітні способи оцінки та методи управління проблемною заборгованістю. Вважаємо, що банкам вкрай необхідно створювати резерви на суму проблемних кредитів для зменшення інвестиційного портфелю банків, а сам банк міг би інвестувати власні кошти в інші проекти.



Рис. 1. Основні елементи системи управління кредитною діяльністю банку

Отже, зважаючи на вищевикладене, вважаємо необхідним удосконалити основні елементи системи управління кредитною діяльністю банку; сформувати комплексне оцінювання кредитоспроможності майбутніх позичальників для банку та здійснювати постійний моніторинг вже існуючих проблемних кредитів. Втілення таких заходів дасть банками можливість, підвищити їх рівень прибутковості та надійності, а також дозволить уникнути понесення збитків від ризикових кредитних операцій та підніме рівень їх економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Довгань Ж. В. Особливості управління кредитною діяльністю банківських установ у сучасних умовах / Ж. В. Довгань // Світ фінансів. – 2015. – Вип. 4. – С. 43-55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2015_4_6

УДК 658

С. Б. Довбня, д.е.н, професор,
завідувачка кафедри економіки та підприємництва ім. Т. Г.Беня
О. О. Письменна, к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т. Г.Беня
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Управлінська діагностика має визначальне значення як основний елемент наукової системи менеджменту підприємства, забезпечуючи обґрунтованість прийняття управлінських рішень [1-3]. Невирішеність ряду теоретичних та методичних питань та недостатнє практичне використання її в теперішній час обумовлено наступними обставинами:

- багатогранністю управлінської діагностики, що ускладнює однозначний вибір індикаторів, які характеризують той чи інший аспект системи управління;
- різноманітністю систем, технологій та методів управління підприємствами;
- розривом у часі між управлінськими змінами і отриманими від їх впровадження результатами;
- неоднозначністю, а інколи неможливістю оцінки впливу саме управлінських перетворень на результати діяльності підприємства;
- недостатністю інформації для здійснення управлінської діагностики.

Управлінська діагностика – це цілеспрямована аналітична діяльність, що передбачає оцінку стану реалізації основних функцій управління, виявлення проблем розвитку системи управління та окремих її складових, а також обґрунтування напрямків їх подолань.

Враховуючи багатогранність та складність системи управління підприємством для коректної її діагностики, запропонований комплексний підхід, який передбачає виділення трьох діагностичних рівнів. На першому рівні якість системи управління оцінюється ступенем досягнення генеральної цілі

підприємства та його стратегічних цілей. Під генеральною ціллю підприємства ми розуміємо чіткий кількісний орієнтир у вигляді найважливішого показника діяльності підприємства, який необхідно досягти на кінець планового періоду. Відповідно, стратегічні цілі – це виражені у кількісному вимірі ключові результати діяльності підприємства, які деталізують генеральну ціль та формуються в результаті її декомпозиції.

На другому рівні оцінюється результативність діяльності підприємства за допомогою системи оціночних індикаторів, яка складається з узагальнюючого критерію та локальних показників. Обґрунтовано метод формування узагальнюючого критерію результативності діяльності підприємства як співвідношення темпів зростання доданої вартості підприємства та середніх темпів зростання доданої вартості по галузі, що дозволяє нівелювати вплив зовнішнього середовища та оцінити ефективність системи управління досліджуваного суб'єкта господарювання.

Таким чином, узагальнюючий критерій результативності діяльності підприємства буде мати вигляд:

$$KPII = \frac{T_n}{T_z},$$

де $KPII$ – узагальнюючий критерій результативності діяльності підприємства;

T_n – темп зростання доданої вартості підприємства;

T_z – середній темп зростання доданої вартості по галузі.

До локальних показників результативності діяльності підприємства відносяться: додана вартість, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, які розглядаються як в статичі, так і в динаміці.

На третьому рівні здійснюється аналіз основних складових системи управління, зокрема: дієвості та адаптивності ОСУ; якості управління персоналом; системи технологій, процесів та методів управління та їх

інформаційної підтримки; корпоративної культури, що забезпечує повноту та комплексність управлінської діагностики, виявлення проблемних зон та розробку обґрунтованих заходів щодо підвищення дієвості системи управління та ефективності функціонування підприємства.

Запропонована концепція здійснення управлінської діагностики забезпечить комплексну діагностику системи управління підприємством, розробку обґрунтованої кадрової стратегії та визначення напрямків удосконалення управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Дем'янюк І. В. Управлінський аналіз як функція управління підприємницької діяльності. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2014. № 2. С. 8-12.

2. Станьковська І. М. Управлінська діагностика: загальна концепція та застосування в системі управління конкурентоспроможністю. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2013. Вип. 9(2). С. 83-88.

3. Терлецька Ю. О., Аксентійчук А. Я. Діагностика підприємства як нова управлінська технологія. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. 1. С. 182-188.

УДК 336

Я. А. Дроботя, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ВИКОРИСТАННЯ ВЕКСЕЛЯ В ЯКОСТІ ІНСТРУМЕНТУ ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Ринкові умови господарювання вимагають пошуку додаткових форм здійснення розрахунків за відсутності готівки. Дані форми здійснення розрахунків забезпечують додаткову ліквідність та пришвидшення реалізації, тим самим формуючи додаткові конкурентні переваги, однак ці форми розрахунків також провокують фінансовий ризик.

Однією із форм пришвидшення реалізації та забезпечення додаткової ліквідності є вексель. Вексель є цінним папером, що має оборотність. Даний цінний папір може використовуватись в якості розрахунків. На шляху здійснення даних розрахунків вексель в якості здійснення останніх має як переваги, так і недоліки.

До основних переваг вексельної форми здійснення розрахунків, з нашого погляду, слід віднести:

- можливість здійснення розрахунків векселедержателя, векселедавця за відсутності готівки;
- захист від ризику при прийманні векселя як розрахункового документу;
- можливість отримання доходу за цінним папером;
- можливість використання векселя в якості застави;
- захист від інфляції;
- можливість пришвидшити реалізацію власної продукції для векселетримача;
- законодавчий захист учасників вексельної угоди;
- можливість передачі переказного векселя за гострої потреби у грошах до закінчення терміну його дії;

- доступність та простота обігу векселя;
- відстрочка оплати;
- уніфікована форма, що дозволяє захиститись від ризиків підробки векселя;
- беззаперечність вимоги сплати за векселем;
- гарантія векселя банком;
- можливість залучення банківського кредиту під заставу векселя [1, 2].

Окрім переваг вексельна форма розрахунків має ряд недоліків, зокрема:

- відмова укладання вексельної угоди продавців продукції;
- відсутність професійного вексельного ринку в Україні;
- недовіра до векселя маловідомих суб'єктів господарювання;
- відсутність гарантій для векселетримача від емітента векселя;
- неправильне оформлення боргового документу дозволяє уникнути сплати по векселю;
- гнучкість законодавства України, що дозволяє уникати емітентам векселів сплати по ним;
- помилка оформлення векселя перетворить його на простий папірець;
- не всі векселі мають гарантію банку;
- отримання векселем гарантії можливе лише за наявності у векседавця застави;
- сплата комісійної винагороди за авалювання векселю банком;
- відсутність забезпечення векселя;
- реально в Україні векселі не визнаються універсальним платіжним засобом;
- низький захист вексельних бланків;
- використання вексельної форми розрахунків – це можливість лише для юридичних осіб;
- відсутність поняття в українському законодавстві «підроблений вексель» та чіткого механізму захисту від цих підробок;
- юридична безграмотність бухгалтерів та керівників підприємств стосовно вексельних розрахунків;

- відсутність процедури державної реєстрації векселів;
- відсутність ліквідного вторинного ринку стосовно векселів [1, 2].

Отже, проведене нами дослідження показало, що вексельна форма забезпечення додаткової ліквідності та пришвидшення реалізації має в реаліях вітчизняних підприємств більше недоліків ніж переваг, а тому масове поширення вексельного обігу серед суб'єктів господарювання є можливим лише за державної підтримки вексельного обігу та корегування законодавчої бази з означеного питання.

Нині вексельний обіг – це прерогатива великих підприємств, що мають гарну репутацію та високу кредитну довіру. Досить часто вексельний обіг в Україні здійснюється лише між надійними підприємствами партнерами. Отже, вважаємо, що за відсутності подальших законодавчих удосконалень стосовно вексельної форми розрахунків даний інструмент взагалі може припинити своє існування в Україні

Список використаних джерел:

1. Кравченко В. П. Вексельний обіг і перспективи його розвитку в Україні. Наукові записки. 2014. Вип.15. С.133-139.
2. Череп О. Г., Бехтер Л. А. Вексельна форма безготівкових розрахунків Українськими підприємствами: проблеми та шляхи її удосконалення. Вісник Запорізького національного університету. 2010. №4(8). С. 99-103.

УДК 3.338.12

О. В. Єгорова, к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
А. П. Дорошенко, к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Є. О. Кончаковський, к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

БАНКРУТСТВО: ЮРИДИЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ В УКРАЇНІ

Процедуру банкрутства юридичної особи можна розглядати з юридичного, економічного (зокрема, фінансового, обліково-аналітичного), управлінського та інших аспектів. Проте, вона є хоча й багатограним, але єдиним процесом, що включає процесуальні дії різного характеру, які повинні бути відображені у визначенні терміну «банкрутство».

Якщо розглядати банкрутство як юридичний термін, то його актуальне визначення в Україні наведені у Кодексі з процедур банкрутства [1], Господарському кодексі [2] та Кримінальному кодексі [3] (табл. 1).

Ключовими словосполученнями в цих визначеннях є, відповідно, «визнана... судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність» та «фінансова неспроможність». Таким чином, в українському законодавстві поняття «банкрутство» базується на понятті «неплатоспроможність», без тлумачення останнього.

Але, відмітимо, що методичні засади встановлення та доведення неплатоспроможності у Кодексах чітко не регламентовані, як і саме визначення цього терміну.

Оскільки термін «банкрутство» має визначення у нормативній базі, при його дослідженні вчені-економісти здебільшого спираються саме на них. Як наслідок, на нашу думку, тлумаченню банкрутства саме з економічного погляду у сучасній літературі приділяється не достатньо уваги. Дефініції цього терміну, які представляють найбільш поширені підходи до визначення за фінансовим аспектом, узагальнені у табл. 1.

**Узагальнення тлумачень терміну «банкрутство» у законодавчій базі
та науковій літературі України [власна розробка]**

Джерело або автор	Визначення поняття
Кодекс України з процедур банкрутства, ст. 1 [2]	визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури.
Господарський кодекс України, ст. 209 [1]	нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури.
Кримінальний кодекс України, ст. 219 [3]	стійка фінансова неспроможність суб'єкта господарської діяльності.
О.Л. Пластун [4]	підсумковий результат глибокої фінансової кризи, що унеможливорює нормальну діяльність підприємства та робить його неплатоспроможним.
В. І. Рудика, Ю. М. Великий, О. Д. Зьома [5]	абсолютна неплатоспроможність боржника, що є наслідком глибокої фінансової кризи, внаслідок якої підприємство не може задовольнити пред'явлені йому кредиторами вимоги.
О.О. Терещенко [6]	пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.
Авторське визначення	визнаний судом стан надкритичної неплатоспроможності, що характеризується недостатністю ліквідних активів для сплати поточної кредиторської заборгованості.

Як бачимо, тлумачення поняття «банкрутство» українськими вченими-економістами доповнене характеристиками неплатоспроможності, яку відчуває боржник. Тобто необхідне уточнення, що мова йде не про поточну неплатоспроможність, яку час від часу відчуває переважна більшість підприємств, а про стан при якому нестача платіжних засобів для покриття своїх зобов'язань є критичною. Водночас, у жодному з розглянутих визначень, що сформульовані економістами не зазначено, що банкрутство як стан може засвідчити лише суд.

З метою поглиблення з'ясування сутності банкрутства нами було сформульоване авторське визначення цього терміну, в якому зазначені три основні складові визнання боржника банкрутом:

1) недостатність ліквідних активів для сплати своїх поточних зобов'язань (тобто неплатоспроможність);

2) неплатоспроможність є надкритичною, тобто сума заборгованості суттєво перевищує високо- та середньо- ліквідні активи;

3) надкритична неплатоспроможність визнана судом.

Повертаючись до юридичного аспекту процедури банкрутства не можна не згадати також злочини, пов'язані з банкрутством, а саме: фіктивне банкрутство (неправдиве оголошення підприємством про своє банкрутство з метою отримання відстрочки по виконанню своїх кредитних зобов'язань), доведення до банкрутства та приховування стійкої фінансової неспроможності. Проте, оскільки у завдання нашого дослідження не входить вивчення економічних злочинів, пов'язаних із банкрутством, у подальшому ми будемо розглядати лише ситуації, коли цей стан не є результатом навмисних дій посадових осіб або власників підприємств-боржників.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України : Закон від 16.01.2003 р. № 436-IV (редакція від 01.01.2020) / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 01.03.2020).

2. Кодекс України з процедур банкрутства : Закон від 21.10.2019 № 2597-VIII/145-IX / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19> (дата звернення: 01.03.2020).

3. Кримінальний кодекс України : Закон від 05.04.2001 р. № 2341-III (редакція від 16.01.2020) / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 01.03.2020).

4. Пластун О. Л. Визначення сутності поняття «банкрутство» в сучасній науковій літературі. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2005. № 2. С. 256-261.

5. Рудика В. І., Великий Ю. М., Зьома О. Д. Економічна сутність поняття «банкрутство»: причини виникнення та наслідки на підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 18. С. 127-132. URL : <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Rudika-V.-I.-1.pdf> (дата звернення: 01.03.2020).

6. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2000. 412 с.

УДК 005.53:664

Жучінський О. Ю., аспірант,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний
університет імені Григорія Сковороди»
(м. Переяслав, Україна)

ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗДІЙСНЕННІ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СОЦІОКУЛЬТУРНОГО І МИСТЕЦЬКОГО СПРЯМУВАННЯ

Сучасні інформаційні технології, мережа Інтернет надають унікальні можливості підвищення продуктивності праці, моніторингу й аналізу будь-яких ринків, реклами, просування та продажу продуктів і послуг на нових ринках, що швидко розширюються. Вони реалізують недорогий спосіб контролінгу як універсальної системи управління та контролю підприємницької діяльності. Впровадження нових інформаційних технологій на підприємствах і в закладах соціокультурної та культурно-мистецької сфери повинне супроводжуватися зміною їх структури й методів організації [1, с. 35]. Це сприятиме, в такому розумінні, здійсненню їх ефективної і творчої, й комерційної діяльності.

На нашу думку, нові технологічні засоби дають вагомий економічний ефект лише при кардинальній реорганізації бізнес-процесів, зміні методів роботи, їх соціалізації, фаховій підготовці працівників на інноваційній основі. З іншої сторони, інформаційні технології дозволяють в істотно більшій мірі використовувати їх інтелектуальний потенціал. Важливо також відзначити, що висококваліфіковані фахівці при виборі місця роботи надають все більшого значення використанню на підприємствах нових технологій. Це свідчить про їх належне місце на ринку та конкурентоспроможність, отже, фінансово-економічну стійкість.

Також кожна інформаційна технологія підтримує певні напрями контролінгу в здійсненні управління культурно-мистецькими підприємствами та установами [2, с. 69]. Всі вони тією або іншою мірою сприяють підвищенню ефективності контролінгу. Можна виділити наступні три великі групи технологій управління: а) ресурсами; б) процесами; в) корпоративними

знаннями (комунікаціями). Наведена класифікація не претендує на повноту охоплення всього різноманіття інформаційних технологій управління. Вона відображає лише деякий досвід практичного застосування цих технологій суб'єктами господарювання та соціально-економічної діяльності.

В основі першої групи технологій використовуються моделі, які представляють підприємство як систему ресурсів (фінансів, матеріальних запасів, кадрів), що належать власникам – державі, юридичним особам, структурним підрозділам, фізичним особам [2, с. 80]. Всі процеси описуються як проводки, що відбивають переміщення ресурсів між власниками. До першої групи можна віднести моделі управління фінансами, матеріальними запасами, кадрами (вони розглядаються як трудові й інтелектуальні ресурси). Основна мета контролінгу згідно з технологіями цієї групи – контроль забезпечення ресурсами та їх використання. Ці технології описуються моделями, що стали стандартами: модель бухгалтерського обліку 1С:Бухгалтерія, GAAP; планування виробничих ресурсів (MRP II), планування всіх ресурсів підприємств (ERP).

Основоположними поняттями моделей управлінських технологій другої групи виступають процес, функція, процедура, дані, подія. Основна мета контролінгу в цьому випадку полягає у забезпеченні координації господарських або соціально-економічних подій і функцій. До другої групи доцільно віднести такі моделі, як управління якістю (TQM – стандарт ISO 9001), управління процесами (Workflow – стандарти асоціації Workflow Management Coalition). До цієї ж групи можна додати й технології управління проектами (сімейство стандартів PMI), але лише у тій мірі, в якій ці проекти можна вважати типовими, зведеними до рівня технології.

У третій групі технологій, які представляють підприємства як системи невеликих колективів працівників, що вирішують загальне завдання, а в ролі організуючих чинників виступають корпоративні знання й ефективні комунікації, головним ресурсом управління стає база корпоративних знань [3, с. 229]. У ній співробітники можуть швидко знайти інформацію для ухвалення правильного рішення й розуміння один одного. Ця база концентрує в собі

колективний досвід підприємств й створює контекст корпоративних комунікацій. Основна мета контролінгу для технологій цієї групи – забезпечення контролю за комунікаціями та пошуком інформації для самостійного ухвалення управлінських рішень.

Оскільки сучасні культурно-мистецькі підприємства й установи усе ширше використовують Інтернет як платформу для досягнення нових конкурентних переваг й інструмент для комунікацій, ця мережа швидко стає стандартним способом взаємодії комерційних організацій у цій важливій сфері життєдіяльності. Інтернет переживає стрімке зростання й оснащується усе більш дружніми до бізнесу засобами, такими як безпечні способи "електронної" купівлі й продажу продукції, а розширення пропускну здатності мережі відкриває можливості для використання додатків мультимедіа для здійснення ефективного контролінгу в управлінні закладами соціокультурного та мистецького спрямування.

Список використаних джерел:

1. Мармуль Л. О., Ігнатенко М. М., Сарапіна О. А. Соціально-економічний потенціал сільських територій як основа розвитку підприємств сільського зеленого туризму на засадах інноваційності. *Економіка і менеджмент культури*. № 2. 2016. С. 32-38.
2. Клепікова О. А. Сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2013. Вип. 5. С. 74-83.
3. Романюк І. А. Рівень соціального розвитку сільських територій та життя сільського населення. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Вип. 1 (4). Т. 2. Полтава: ПДАА, 2012. С. 228-232.

УДК 796.011.1

Ігнатенко М. М., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний
університет імені Григорія Сковороди»
(м. Переяслав, Україна)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДІВ І ОРГАНІЗАЦІЙ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

В умовах поглиблення ринкових відносин відбувається інтенсифікація економічної і, особливо, підприємницької діяльності не тільки організацій фізкультурно-спортивного напрямку, але й усіх працівників фізкультурно-спортивної галузі. Сучасні фізична культура і спорт перетворилися не тільки на масовий вид діяльності, але й конкурентоспроможного бізнесу. Зокрема, йдеться про економіку виду діяльності та його складників й управління ними загалом, які досить різняться між собою; професійного і любительського спорту; масової й індивідуальної фізичної культури; відповідних навчально-освітніх закладів або їх спеціалізованих підрозділів; закладів і установ; спортивних змагань і подій; колективів і окремих спортсменів тощо. Також важливими є їх фінансово-економічне, фахове й трудоворесурсне забезпечення, впровадження інновацій та розуміння як виду підприємництва.

У зв'язку з цим мають бути радикально змінені вимоги до професійної підготовки кадрів по фізкультурі і спорту [1, с. 124]. У процесі навчання у відповідних університетах або на спеціалізованих факультетах вони повинні засвоїти не тільки основи й категорії ринкової економіки (вартість і ціна, попит і пропозиція, конкуренція і конкурентоспроможність, прибуток і витрати, інновації та інвестиції, соціальна відповідальність й меценатство, маркетингові стратегії і системний менеджмент), але й сформувати економічне мислення, оволодіти елементами економічної культури, поведінки та самовизначення у сфері спортивного підприємництва або діяльності.

Аналіз динаміки основних показників фізкультури і спорту у масштабах

країни свідчить про наявність у розвитку галузі ряду тенденцій, які в останні роки набувають позитивного характеру: зростає кількість спортивних споруд; збільшується чисельність штатних працівників фізкультурно-оздоровчих центрів, спортивних клубів, залів, підприємств та організацій; збільшується кількість людей, які займаються в секціях і групах за видами спорту, клубах, залах і групах фізкультурно-оздоровчого напрямку.

Разом з тим, розвитку фізкультури і спорту протягом значного часу притаманні і негативні тенденції [2, с. 35]. В першу чергу, це бюджетне фінансування галузі за залишковим принципом, невиконання законодавчих актів у частині затверджених нормативів фінансування фізкультури і спорту, а також невиконання показників бюджетного фінансування, недостатня матеріальна підтримка та заохочення професійних спортсменів, олімпійців, учасників місцевих, регіональних, національних, континентальних, міжнародних чемпіонатів та інших змагань.

Таким чином, предметом економіки фізичної культури і спорту є проблема вибору найбільш раціональних способів споживання ресурсів (факторів виробництва) для розширення ринку надання послуг, максимального наближення їх асортименту і якості до споживчих вимог. Вирішення цих проблем передбачає не тільки використання економічних інструментів, а й розробку моделей організації виробництва й управління ним, застосування соціально-психологічних та моральних і матеріальних методів стимулювання працівників, системи маркетингових засобів, які просувають послуги і товари до споживачів.

Формування системного управління й менеджменту установ і організацій галузі передбачає вирішення трьох основних проблем: здійснення моніторингу, аналізу, оцінки й діагностики їх функціонування та розвитку; інвестування й фінансування фізичної культури і спорту; створення економічних процедур і процесів взаємодії на єдиному ринку спортивної промисловості та фізкультурно-спортивних послуг, його прогнозування й моделювання на перспективу.

На рівень спортивних досягнень впливають якість спортивного одягу і

взуття, спортивний інвентар та обладнання. Бізнес через фірми й корпорації з виробництва спортивних товарів зацікавлений у виробництві таких товарів, які будуть апробовані спортивною елітою на великих міжнародних змаганнях, а з часом стануть товарами масового спортивного ринку [3, с. 49]. У свою чергу, спортсмени проявляють інтерес до виробництва нових високотехнологічних спортивних товарів, які допомагають їм перемагати. Одночасно, економіка спорту повинна бути «прозорою» не тільки для спеціалістів, а й для широкого загалу.

У підсумку слід зазначити, що економіка та управління (менеджмент) фізичної культури і спорту пов'язані з найбільш ефективним виконанням витрат та використанням (за встановленими правилами) доходів фізкультурно-спортивних організацій; веденням бухгалтерського обліку і здійсненням аудиту; розробкою вимог до податкової системи, правил оптимальних витрат на проведення спортивних заходів; аналізом винагород спортсменів-професіоналів; умов праці і тренувань спортсменів, тренерів, обслуговуючого персоналу; здійсненням інноваційно-інвестиційних процесів тощо.

Список використаних джерел:

1. Мармуль Л. О., Радева М. М. Механізм формування диверсифікаційної політики підприємства в умовах трансформаційної економіки: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2006. 199 с.
2. Ігнатенко М. М. Планування і прогнозування соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки. *Агросвіт: наук. жур.* № 17. 2015. С. 31-37.
3. Городинська І. В. Управління фізичною культурою і спортом: навчальний посібник. Херсон: Вид-во ХДУ, 2010. 112 с.

УДК:338.2

Т. Б. Ігнашкіна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
О. І. Клименко, магістрант
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

ЩОДО ФОРМУВАННЯ БАЗИ РЕКОМЕНДОВАНИХ ЗНАЧЕНЬ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Незважаючи на багатогранність та глибину проведених різними науковцями досліджень щодо проблематики фінансової стійкості підприємства та управління нею, недостатньо вивченими залишаються питання розробки системи рекомендованих значень показників фінансової стійкості, які б враховували економічні реалії України та умови господарювання.

Дослідження цього аспекту проблеми показало, що у сучасній науці, на практиці, у навчальному процесі, нормативних документах з метою інтерпретації фактичних значень фінансових коефіцієнтів використовують базові індикатори (їх ще називають нормативними, рекомендованими, критичними, еталонними тощо), які найчастіше:

- установлені для умов функціонування компаній зарубіжних країн і через це відбивають зовсім інше середовище господарювання;

- не враховують вид діяльності, галузеву та регіональну приналежність, розмір підприємства, динамічність розвитку тощо. Окремі вітчизняні розробки, наприклад для низки галузей національної економіки України (хімічна, нафтова промисловість, машинобудування, зв'язок і транспорт, енергетика та ін.) [1], підприємств чорної металургії [2] не вирішують проблему в цілому, а також потребують періодичного перегляду;

- суттєво відрізняються кількісно, якщо порівняти різні фахові джерела. І навіть в діючих офіційних державних методиках рекомендовані значення варіюються;

- не обґрунтовані розрахунками, або не мають посилання на джерела походження.

На підтвердження необхідності врахування галузевої специфіки при формуванні бази рекомендованих значень індикаторів фінансової стійкості наведемо результати розрахунків основних показників для деяких видів економічної діяльності (табл. 1). Нормативні значення цих показників представлено в таблиці інформативно.

Таблиця 1

Значення фінансових коефіцієнтів по галузях економіки

Показники	Вид економічної діяльності				Норматив
	Промисловість	Будівництво	Торгівля	Транспорт	
Коефіцієнт покриття	0,895	1,119	1,022	0,904	≥1,5-2
Коефіцієнт мобільності майна	0,518	0,776	0,863	0,186	-
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	-0,118	0,106	0,022	-0,106	≥0,5
Коефіцієнт автономії	0,262	0,067	0,048	0,611	≥0,5
Коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел	0,421	0,306	0,155	0,794	≥0,85
Коефіцієнт фінансування	2,816	13,888	19,744	0,635	≤1
Коефіцієнт маневреності	-0,233	1,224	0,385	-0,032	≥0,5

**розраховано за даними Держстату України станом на 1 січня 2019 року [3]*

З наведених показників безпосередньо відображає особливість того чи іншого виду економічної діяльності коефіцієнт мобільності майна. Так, частка оборотних активів у промисловості приблизно 50%, що характеризує її значну фондо- та матеріаломісткість. У торгівлі значно переважають оборотні активи (більше 85%), на транспорті, навпаки, необоротні активи (більше 80%). Зрозуміло, що й окремі галузі промисловості та інших видів економічної діяльності також мають свою специфіку. Більш того, кожне підприємство, приналежне до якоїсь галузі, відрізняється розміром, структурою активів, здійснюваним технологічним процесом, тривалістю операційного циклу тощо.

З огляду на зазначене, вважаємо доцільним розробку як мінімум, середньогалузевих фінансових індикаторів, як максимум – індивідуальних для окремого підприємства за більш широким їх переліком, оскільки «внутрішній»

виконавець, на відміну від «зовнішнього», може залучити значно більший обсяг необхідної інформації, у тому числі, й управлінської. При цьому, враховуючи думку багатьох науковців, практичний досвід, діючі нормативні документи, що містять питання оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання, перш за все, такі бази індикаторів слід формувати для груп фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність і фінансову стійкість. Показники ж ділової активності та прибутковості є прийнятним і виправданим аналізувати в динаміці. На користь такого підходу свідчить і той факт, що на сьогодні економіка України знаходиться у кризовому стані, багато підприємств внаслідок цього є збитковими, обтяжені дебіторською та кредиторською заборгованістю, а, отже, формування якогось нормативу в таких умовах не має сенсу.

У подальшому авторами передбачено сформувати базу середньогалузевих фінансових індикаторів за групами платоспроможності і фінансової стійкості для ряду провідних вітчизняних підприємств машинобудівної галузі з аналогічним видами продукції спецпризначення, які у подальшому можуть бути використані в якості бази порівняння при проведенні фінансового аналізу.

Список використаних джерел:

1. Москаленко В. П., Пластун О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №6. С. 180-192.
2. Гриньов А. Ф., Ігнашкіна Т. Б., Дзулічанський О. А. Формування бази фінансових індикаторів для підприємств металургійної галузі України. *Металлургическая и горнорудная промышленность*. 2013. №6. С.106-110.
3. Показники балансу великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності станом на 30 вересня 2019 року. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення 08.04.2020).

УДК 338.004

О. Г. Каратаева, к.э.н, доцент
О. В. Чеха, ст. преподаватель
Л. Н. Трушина, ст. преподаватель
Г. С. Каратаев, бакалавр, ФГБОУ ВО
РГАУ Московская сельскохозяйственная академия
имени К. А. Тимирязева

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ (НА МАТЕРИАЛАХ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Развитие агропромышленного комплекса России, осуществляется в соответствии с объективными экономическими законами расширенного воспроизводства. Рост объемов производства сельскохозяйственной продукции осуществляться двумя путями: экстенсивным и интенсивным. Интенсивный экономический рост – это эффективное использование факторов производства и повышение качества продукции, т.е производство продукции растет за счет совершенствования техники, применение передовых, инновационных, IT-технологий, более эффективного использования ресурсов, повышения квалификации работников, цифровизация производства. За счет этого качество продукции растет, повышается производительность труда, берегаются ресурсы, меньше становятся издержки.

Актуальность темы исследования. Удовлетворение потребностей населения России в качественных продуктах питания, лекарственных препаратах, медикаментах, основа продовольственной безопасности страны. Производство продуктов питания и лекарственных препаратов, это сегменты национальной экономики, обеспечивающее полный цикл производства, переработки и реализации продукции.

Снижение качества и безопасности сырья, пищевых продуктов, лекарственных препаратов связано с несоблюдением агроклиматических, технологических и экологических аспектов в процессе производства и переработки продукции.

По нашему мнению применение инновационных и IT технологий, позволит сделать аграрную промышленность привлекательной для инвесторов и производителей.

Внедрение интеллектуальных технологий в аграрном секторе требует реинжиниринга всех подразделений и предприятий связанных с производством, хранением, транспортировкой и реализацией продукции до потребителя.

Внедрение интеллектуальных систем в аграрном производстве позволит минимизировать затраты на производство и переработку продукции, использовать эффективно внешние ресурсы (удобрение, химикаты, топливо) и максимально задействовать локальные факторы (биотопливо, органику, собственные источники энергии и пр.).

Цель исследования – определить перспективы развития интеллектуального сельского хозяйства в современных экономических условиях на примере отрасли хмелеводства.

Достижение цели определяет необходимость решения следующих задач:

проанализировать тенденции и перспективы развития интеллектуального сельского на мировом и отечественном уровне;

определить внешние и внутренние факторы влияющие на развития интеллектуального сельского хозяйства в России;

проанализировать и определить тенденции развития мирового и отечественного рынка продукции хмелеводства;

определить значимость и место хмелеводства в аграрном секторе экономики России;

систематизировать теоретические аспекты и практические вопросы инновационного развития производства и переработки продукции хмелеводства;

Объект исследования – сельскохозяйственные предприятия агропромышленного комплекса Чувашской Республики, занимающиеся производством, переработкой и реализацией хмелесырья.

Предмет исследования – это тенденции, закономерности и факторы формирования и функционирования интеллектуального сельского хозяйства Теоретической и методологической основой исследования послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых по инновационному развитию аграрного производства и развития интеллектуального сельского хозяйства.

Для решения поставленных задач использовались материалы Федеральной службы статистики Министерства сельского хозяйства РФ, территориальных

служб статистики по Чувашской Республике, нормативно-правовые акты законодательных и исполнительных органов Российской Федерации и Чувашской Республики; документы первичного учета и отчетности сельскохозяйственных предприятий республики, и данные собственных наблюдений.

Исследование заключается в разработке методических основ и научно-обоснованных рекомендаций по приоритетным направлениям развития интеллектуального сельского хозяйства и использования IT технологий в хмелеводстве.

В результате исследования необходимо установить причины резкого снижения эффективности отечественного хмелеводства; выявить тенденции и проблемы развития хмелеводства в регионе – Чувашской Республике; систематизировать факторы инновационного развития аграрного сектора; обобщить мировые тенденции развития производства хмеля, разработать методику внедрения интеллектуальных технологий в хмелеводстве и стратегический план развития хмелеводства до 2025 года в Чувашской Республике.

Список используемых источников:

1. Каратаева О. Г. Инновационное развитие хмелеводства в России. В сборнике: Доклады ТСХА Сборник статей. 2015. С. 181-183.
2. Kukushkina T. S., Karataev G. S., Malin N. A., Karatayeva O. G. Technological process of drying hops. В сборнике: Наука без границ и языковых барьеров материалы международной научно-практической конференции. 2019. С. 133-135.
3. Каратаева О. Г., Гамидов А. Г., Чеха О. В. Моделирование экономических процессов в хмелеводстве. *Международный научный журнал*. 2019. № 4. С. 56-61.
4. Каратаева О. Г., Гладыш Ю. М., Кукушкина Т. С. Научно-информационное обеспечение инновационного развития АПК / Каратаева О. Г., Гладыш Ю. М., Кукушкина Т. С. // С.224-232.
5. Каратаева О. Г., Виноградов О. В., Харламов Д. И., Митенев Н. С., Алексеев Ю. М. Интеллектуальные системы в сельском хозяйстве / Каратаева О. Г., Виноградов О. В., Харламов Д. И., Митенев Н. С., Алексеев Ю. М. // С.268-272.

УДК 658

Л. Л. Кірова, к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

АНТИКРИЗОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасна економіка України, якій притаманні мінливість бізнес-середовища, висока залежність від впливу політичних чинників, посилення рівня конкурентної боротьби, ставить вітчизняні підприємства перед необхідністю оволодіння антикризовими методами та новими підходами до управління. Дослідження в сфері антикризового управління зумовлюється також нагальністю проблеми визначення системи заходів попередження кризових явищ та можливості їх уникнення в майбутньому [1, с. 44].

Антикризове управління спрямоване на вирішення задач, що забезпечують інтенсивний розвиток підприємства у майбутньому шляхом мобілізації та інтенсивного використання всіх наявних ресурсів у підприємства. Антикризове управління на українських підприємствах повинно базуватися на використанні усього потенціалу засобів і методів сучасного менеджменту з урахуванням ресурсних і часових обмежень антикризового процесу.

Аналізуючи розвиток економіки України, бачимо, що нестабільність та кризовий стан є характерними явищами для нашої держави. Сильний вплив на діяльність вітчизняних підприємств справляють глобальна фінансово-економічна криза, політичний колапс, недосконалість законодавства та недостатній рівень державної регуляторної політики [1, с. 45-46].

Необхідним перетворенням на українських підприємствах в процесі подолання наслідків кризових явищ в рамках антикризового управління є підвищення гнучкості: системи управління, технологій виробництва, організаційного розвитку підприємства, персоналу та підвищення гнучкості виробничого потенціалу. Ефективність антикризового управління на підприємстві можна підвищити шляхом розробки комплексної антикризової програми. При розробленні та реалізації антикризової програми керівництво

підприємств повинно спиратися на власні сили та можливості або залучати стороннього інвестора (санатора), здійснювати контроль над процесом її реалізації; розробляти та впроваджувати систему запобігання кризовим явищам у майбутньому [2, с. 18].

Для ефективного вирішення завдань антикризового менеджменту на підприємствах програма антикризового управління повинна складатися з заходів, розроблених в рамках наступних напрямків: маркетингова політика, управління персоналом, фінансове управління, інвестиційна політика та організаційне управління і операційний менеджмент. Всі ці напрямки дозволять вивести підприємство зі стану кризи та забезпечити його фінансове оздоровлення [2, с.19-20].

Так, за даними статистики, кількість збиткових підприємств в Україні у 2015 р. становила 41 % від загальної кількості підприємств, у 2017 р. – 36 %. На кінець 2017 р. загальна кількість підприємств, які перебували в процедурах банкрутства, становила 17178 (1,3 % від загальної кількості підприємств), що на 2536 більше, ніж у 2016 р. [3, с 199]. У 2017 р. з 502 припинених справ про банкрутство – 9 підприємств використали механізм санації з метою відновлення платоспроможності боржника, 452 підприємства (0,03 % від загальної кількості) було ліквідовано [3, с. 200]. Вищезазначене свідчить про необхідність та важливість постійної роботи з антикризового управління.

Залежно від причини виникнення кризи кожним підприємством розробляються і реалізуються методи її подолання в межах відповідної антикризової політики, яка враховує сферу та специфіку діяльності, форму власності, розмір організації, наявні ресурси й можливості, реальне становище та рівень загрози. В зв'язку з цим на українських підприємствах необхідно проводити аналіз, який передбачає оцінку організації розробки і впровадження інновацій, науково-технічної і технологічної політики на виробництві [1; 2].

Ефективність антикризового управління на українських підприємствах можна підвищити шляхом комплексного використання таких механізмів антикризового управління як санація і реструктуризація підприємства.

Керівники українських підприємств повинні постійно здійснювати перетворення господарських одиниць, враховуючи сучасні тенденції і динаміку розвитку чи занепаду ринкової кон'юнктури, що забезпечить високі ринкові позиції підприємства і підвищить прибутковість підприємства [4, с. 3-4].

Кризові явища краще передбачити, ніж ліквідувати, так як ліквідувати їх майже не можливо. Тому успіх діяльності підприємства залежить від завчасної підготовки антикризового управління до майбутніх загроз. Завчасна підготовка програми антикризових заходів допоможе значно мінімізувати негативний вплив кризових явищ на підприємство і дозволить йому бути успішним і конкурентоздатним в умовах кризи [4, с. 5]. Створення потрібних резервів (ресурсних, фінансових, матеріальних) допоможе діяти підприємствам в умовах кризи більш ефективніше. Необхідним є подальше дослідження конкурентоспроможності, адаптації, гнучкості виробництва і персоналу в умовах кризи, а також системи антикризових стратегій.

Список використаних джерел:

1. Кривов'язюк І. В. Антикризове управління як визначальна передумова розвитку сучасного підприємства. *Економіка та держава*. 2011. № 12. С. 44-46.
2. Камнєва А. В. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2014. № 4. С. 18–25.
3. Орловська О. В. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки та шляхи подолання. *Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: збірник наук.-техн. праць*. Львів: РВВ НЛТУ України. 2015. Вип. 25.2. С.198-201.
4. Садеков А. А. Аналіз стратегічних змін діяльності підприємства, необхідних для ефективної реалізації стратегії диверсифікації виробництва. *Стратегія підприємства в контексті підвищення його конкурентоспроможності* : Міжнар. наук.- практ. Інтернет-конф., 2012р., Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. С. 3-5.

УДК 631.1

А. А. Клименко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки і фінансів
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

ГОЛОВНІ ФАКТОРИ УДАРУ ПО УКРАЇНСЬКОМУ АГРОСЕКТОРУ

Сьогодні світ паралізований пандемією і наскільки, особливо ті країни, які найбільше імпортують нашу продукцію, зможуть у майбутньому її купувати і у яких обсягах, відкрите питання. Лише у Китаї за останні два місяці внутрішній попит і внутрішнє споживання впало на 13% в силу того, що населення знаходилося вдома. Те ж саме стосується великих українських торгових партнерів аграрної продукції. Це – Італія, Німеччина, Іспанія і Франція, які стали епіцентром розповсюдження коронавірусу по всій Європі. Наприклад, Італія є суттєвим споживачем українського зерна і четвертим в світі української соняшникової олії. Наскільки буде затребуваність у країні, і чи ми зможемо у майбутньому поставляти продукцію до цих країн ЄС, не зрозуміло.

Загалом, падіння ВВП у багатьох країнах-партнерах України негативно вплине на агропродовольчий сектор, особливо що стосується доступу до фінансування, а також можливостей отримання товарних кредитів. Ну і, звичайно, можливостей відповідно розраховуватися своєчасно за продукцію [1].

Коронавірус, торгівельна війна між Саудівською Аравією й глобальна криза можуть мати суттєвий вплив на українське сільське господарство. Для українського сільського господарства є одразу кілька непередбачуваних аспектів, які матимуть суттєвий вплив. У першу чергу – це всесвітня мобілізація заходів щодо коронавірусу, розповсюдження коронавірусу. Якщо все це розпочиналося з Китаю, пішло в Азію і зараз бачимо, що вся Європа розбирається з цією проблематикою. Друге питання – це війна торгівельна між Саудівською Аравією і Росією, яка по суті знизилася ціни на нафту. Ну і глобальна криза, яка розповсюджується на весь світ і в тому числі на Україну і вплине на українське сільське господарство.

Українські аграрії протягом минулого року експортували продукції до Китаю на 1,3 млрд доларів. Переважно це була кукурудза, олія соняшникова і соєва. Азійський ринок є найбільшим для українського сільського господарства, потім іде – європейський, і тепер ці два ринки потерпають від цих трьох глобальних факторів.

Зараз спостерігається падіння цін на рослинницьку олію. Така ситуація може знизити надходження не лише для компаній, які працюють в агросекторі, але й для держави. Останні тижні показали, що вплив може бути таким суттєвим. Маркер – акції українських публічних компаній, які на світових біржах впали більше ніж на пів мільярда доларів. Знизилася капіталізація на українські аграрні компанії, які розміщені на західних біржах. Цей показник у 22 млрд доларів, який бив по експорту минулого року, перевершити буде дуже важко. Тому зараз є дуже багато ризиків, і важко передбачити, як будуть розвиватись події наступними тижнями, місяцями.

Не виключається здорожчання продуктів харчування, якщо не буде достатньо надходжень від експорту, то гривня послабиться, і це вплине на те, що всі продукти прив'язані до долара будуть дорожчати [2].

Сьогодні, на відміну від американців чи європейців, українському бізнесу держава не допомагає. Якщо цю так звану «коронавірусну підніжку» таки поставлять і відберуть можливість заробляти гроші для того, щоб, як мінімум, провести на належному рівні весняно-польові роботи, то восени ми взагалі не отримаємо врожаю. А тут мова вже про продовольчу безпеку країни, адже наслідки можуть бути абсолютно плачевні як для держави загалом, так і для кожного громадянина зокрема.

Малий сільгосптоваровиробник вже на межі банкрутства у зв'язку з закриттям ресторанів, базарів та готелів. Приклади Італії та Китаю показують, що споживання за рахунок того, що були закриті ресторани та інші заклади харчування впало майже на 15%. Під ризиком ті групи харчових продуктів, які відносяться до свіжих, а також нішові. Це – овочі та фрукти, ягоди. Свіже м'ясо яловичини для стейків та м'ясо свинини, які споживаються у закладах

харчування.

Закриття базарів є болючим для дрібних виробників плодоовочевої та м'ясо-молочної групи, які тут свою продукцію самі ж і збувають. Усі дрібні виробники вже на межі виживання, тому про наслідки тут майже неможливо говорити зараз.

Ситуація з пандемією коронавірусу у світі та, як наслідок, обмежувальними карантинними заходами в Україні є непередбачуваною. Тому зарано говорити мовою цифр про наслідки для української економіки, а ще складніше спрогнозувати наслідки для агропродовольчого сектору, адже тут важливою є циклічність виробництва.

Та попри те, що робити прогнози – справа невдячна, виокремлемо найважливіше, до чого варто бути готовим вітчизняним сільгосптоваровиробникам у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Тож, наслідки коронавірусу та карантину можуть бути катастрофічними для усієї галузі. Проте про конкретику можна буде говорити лише тоді, коли буде розуміння, коли він закінчиться [1].

Список використаних джерел:

1. Коронавирусная подножка для украинского агробизнеса. URL: <http://www.liga.net>.

2. Три фактори, які вдарять по українському агросектору. URL: <https://agroexpert.ua/try-factory-iaki-vdariat-po-ukrainskomu-ahrosektoru/>.

УДК 339.92

В. А. Князькін, студент, група МЕВ м-51,
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

АНАЛІЗ МАСШТАБІВ ТА НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «NIKE, INC.»

Сектор економіки, який включає в себе виробництво та реалізацію спортивних товарів, нині активно розвивається на національному, регіональному та світовому рівні. Масштаби діяльності міжнародних компаній-виробників спортивного взуття, одягу та обладнання постійно зростають. Тому актуальною темою для дослідження є оцінка динаміки та структури доходів, каналів та стратегій дистрибуції транснаціональної корпорації в індустрії спорту.

Метою дослідження є аналіз масштабів та напрямів міжнародної діяльності транснаціональної корпорації в секторі виробництва спортивних товарів.

Транснаціональна корпорація «Nike, Inc.» має у своєму розпорядженні 76,7 тис. співробітників та близько 1,2 тис. магазинів по всьому світу. У 2019 р. дохід компанії становив 39,1 млрд дол. США, валовий прибуток – 17,5 млрд дол. США та чистий прибуток – 4 млрд дол. США [1]. Дохід за сегментами бізнесу розподіляється таким чином: 65,0 % надходить від виробництва і продажу взуття, 31,0 % – від одягу та 4,0 % – від спортивного обладнання. У 2019 р. географічна сегментація бізнесу «Nike, Inc.» мала такий вигляд: 43,0 % доходів від реалізації товарів було згенеровано у Північній Америці, 26 % – у Європі, Близькому Сході та Африці, 17,0 % – у Великому Китаї (континентальному Китаї, Гонконзі, Макао та Тайвані), 14,0 % – у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та Латинській Америці.

Компанія «Nike, Inc.» має низку дочірніх підприємств: «TraceMe», «Select», «Ivertex», «Virgin Mega USA», «Umbro», «Converse», «Hurley», «Cole», «Accelerator Studio LLC» та «All Star C.V.» [2].

Канали дистрибуції «Nike, Inc.» розподілені на дві категорії: продаж товарів

оптовим компаніям у США і на міжнародних ринках; прямі продажі споживачам через роздрібні магазини та мережу Інтернет на офіційному веб-сайті компанії. Крім того компанія активно користується соціальними мережами для просування спортивного взуття, одягу та обладнання. Наприклад, кількість підписників «Nike, Inc.» у «Twitter» досягла позначки у 8,1 млн осіб. Незважаючи на те, що частка продажів оптовикам в структурі доходів «Nike, Inc.» скоротилася з 83,0 % у 2012 р. до 68,0 % доходів у 2019 р, ця категорія у структурі формування доходів компанії є найбільшою [3]. За період 2012-2019 рр. прямі продажі споживачам збільшилися з 16,0 % до 32,0 % за рахунок створення цифрової платформи «Nike, Inc.».

«Nike, Inc.» здійснює реалізацію продукції через «Amazon.com, Inc.», а також через канал збуту компанії «Nike Direct». Компанія створює роздрібні напрями для конкретних категорій, співпрацюючи з взуттєвими ритейлерами «Foot Locker», «JD Sports» і «Intersport» [3].

Фірмові магазини «Nike, Inc.» реалізують преміальний продукт за вигідною ціною. Станом на кінець 2019 р. компанії «Nike, Inc.» належали 384 роздрібних магазинів в США, з них: 217 фірмових магазинів, 29 «in-line» магазинів, призначених лише для працівників, 109 магазинів «Converse» і 29 магазинів «Hurley». Компанія має шість основних розподільчих центрів у США. У 2019 р. компанія мала 768 магазинів за кордоном, з них: 648 фірмових магазинів, 57 «in-line» магазинів, призначених лише для працівників і 63 магазини «Converse».

Останнім часом онлайн-продажі стали ключовим каналом збуту для «Nike, Inc.». За 2018-2019 рр. обсяги продажів через цифрову платформу зросли з 2,8 млрд дол. США до 3,8 млрд дол. США [1]. Товари брендів «Nike» і «Converse» продаються через платформу цифрової комерції в більш ніж 45 країнах. Керівництво компанії «Nike, Inc.» націлено на розширення онлайн-каналу дистрибуції і очікує, що до 2023 р. 30,0 % продажів припадатиме на цифрову комерцію.

«Nike, Inc.» є транснаціональною компанією, що виробляє спортивне взуття, одяг та обладнання. Компанія функціонує у 190 країнах світу. Основну частку

доходів компанії формують продажі спортивного взуття, а найбільшим ринком збуту є Північна Америка. В той же час обсяги продажів «Nike, Inc.» у Китаї зростають швидкими темпами через збільшення чисельності середнього класу у країні, популяризацію здорового способу життя та розбудову спортивної інфраструктури. Компанія має близько 1,2 тис. магазинів, розташованих у різних країнах світу, та платформу цифрової комерції. Збут товарів відбувається через оптові компанії та прями продажі.

Список використаних джерел:

1. Nike, Inc. Annual report. *Sec.gov*. 2019. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/320187/000032018719000051/nke-531201910k.htm> (Accessed 06.04.2020).
2. Nike company overview. *Craft.co*. 2019. URL: <https://www.craft.co/nike> (Accessed 07.04.2020).
3. Oberoi M. Analyzing Nike's Distribution Channels and Retail Strategy. *Market Realist*. 2019. URL: <https://articles2.marketrealist.com/2019/10/analyzing-nikes-distribution-channels-and-retail-strategy> (Accessed 08.04.2020).

Науковий керівник: С. І. Туль, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

УДК 339.972:633.1

В. А. Колодійчук, д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій ім. С.З. Гжицького
(м. Львів, Україна)

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК УКРАЇНИ

Зернопродуктовий підкомплекс АПК [1] є одним з наймасштабніших галузевих утворень, який визначає міжнародну спеціалізацію України на виробництві зерна. Ефективність діяльності національних підприємств значною мірою залежить від ступеня відповідності їх продукції міжнародним стандартам, що фактично є технічними бар'єрами у здійсненні експортних операцій. Однак це не єдина умова інтегрованості виробників України у світовий ринок і для забезпечення системного підходу важливого значення набуває розгляд зазначених процесів крізь призму логістичної діяльності, яка є важливою складовою процесу сучасного управління, що спроможна об'єднати всі елементи у цілісну виробничо-збутову систему та забезпечити її структурно-функціональну збалансованість.

Напрямами підвищення ефективності логістики зерна та продуктів його переробки, пов'язаними зі ступенем інтегрованості зернопродуктового підкомплексу АПК України у світові логістичні системи, на наш погляд є:

- 1) забезпечення відповідності продукції підкомплексу міжнародним стандартам якості;
- 2) узгодженість національних і міжнародних техніко-технологічних параметрів переміщення матеріальних потоків логістичними ланцюгами;
- 3) структурна інтеграція інституційних елементів зернопродуктового підкомплексу АПК України у міжнародне середовище.

Порівнюючи національні та європейські оціночні параметри зерна очевидними стають суттєві відмінності у критеріях оцінки, оскільки у Європі базовим оціночним показником зерна є вміст білка, в Україні – вміст клейковини.

В Україні на пшеницю чинним є ДСТУ 3768-2010 “Пшениця. Технічні умови”, в якому регламентовано вимоги для шести класів м’якої пшениці і для п’яти – твердої [2]. Якщо використати чинний стандарт для експорту пшениці, то одразу виникають протиріччя, оскільки із шести існуючих класів пшениці 1-4 у нас вважаються продовольчими, а в Європі та США українська пшениця четвертого класу визнається тільки як фуражна. Тому для експортних операцій зазначений стандарт поділяє пшеницю на два класи: продовольчу і кормову.

Незважаючи на те, що в Україні за оцінками експертів [3] переважає пшениця другого та третього класу, це не означає її автоматичне переведення і відповідність міжнародній системі якісних координат. Тому вимога ЄС щодо запровадження технічних регламентів в Україні є досить складним питанням, оскільки це не просто стандарти – це ланцюг системного контролю умов забезпечення якості зернової маси від поля до кінцевого споживача. Тобто умови виробництва, зберігання, переробки, транспортування, маркування – все має бути чітко регламентовано до дрібниць і підлягати наскрізному контролю на всіх виробничо-збутових етапах. І тут актуального значення набуває логістична концепція управління потоками, яка дає змогу розглядати функції логістики через ракурс забезпечення якісних параметрів зернових потоків. Тому, можемо стверджувати, що загалом якісно новий рівень організації логістичної діяльності в Україні значно сприятиме виконанню європейських норм, які ставлять до якості зерна за рахунок дотримання технологічних параметрів і наскрізного контролю зернових потоків.

Ефективна інтеграція зернопродуктового підкомплексу АПК у світові логістичні системи, згідно з наступним визначенням напрямом, передбачає сумісність національних і міжнародних техніко-технологічних параметрів переміщення матеріальних потоків. Перспективним напрямом інтеграції логістики зернопотоків України є контейнерні перевезення зерна.

Ще одним важливим напрямом ефективного розвитку зернової логістики, є ступінь інтегрованості зернопродуктового підкомплексу АПК України у міжнародне інституційне середовище. Із набуттям членства у Світовій

організації торгівлі для України розпочався новий етап багатостороннього співробітництва на шляху інтеграції у світове господарство і менеджмент вітчизняних підприємств об'єктивно зацікавлений в участі у міжнародних інституціях, що поряд із новими вимогами відкриває перспективні ринки для продукції цих підприємств. Наприклад, найпотужніший державний оператор Публічне акціонерне товариство “Державна продовольчо-зернова корпорація України” стала офіційним учасником Всесвітньої продовольчої програми ООН, членом Міжнародної асоціації торгівлі зерном та кормами (GAFTA), а також отримала сертифікат Міжнародної системи RBSA як постачальник сировини на ринки ЄС для виробництва біопалива.

Таким чином, удосконалення логістичної діяльності в Україні значно сприятиме інтегрованості національного зернопродуктового підкомплексу АПК у міжнародне економічне середовище.

Список використаних джерел:

1. Колодійчук В. А. Галузеве позиціонування зернопродуктового підкомплексу АПК України. *Економічний часопис-XXI : наук. журнал*. 2014. № 9-10 (1)'. С. 45–48.
2. Пшениця. Технічні умови : ДСТУ 3768:2010. [Чинний від 2010-03-31]. Київ : Держспоживстандарт України, 2010. 14 с. (*Національний стандарт України*).
3. Зерновий бізнес України: реалії і перспективи URL: <http://www.psv.org.ua/arts/Tema/view-2328.html>

УДК 330:330.113:574.63:338.24

І. А. Колодійчук, к.е.н., с.н.с., докторант відділу
регіональної екологічної політики та природокористування
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього
НАН України»
(м. Львів, Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Значні обсяги накопичених та утворених відходів в Україні визначають регіональний економічний потенціал, що може бути задіяний для впровадження рециклінгових технологій. Діяльність, пов'язана зі спалюванням відходів з метою отримання енергії, відноситься до операцій утилізації, однак спалювання ТПВ неефективно виробляє енергію, оскільки відходи є вологі і не всі горючі. Спалювання також, за винятком частини металів, знищує всі сировинні ресурси для подальшого рециклінгу, а після процесу горіння залишається велика маса золи і абсорбентів.

Значним бар'єром використання сміттєспалювальних установок є спротив місцевого населення щодо їхнього використання через забруднення повітря шкідливими викидами та засмічення ґрунтів залишками продуктів горіння (золи). Проте інноваційні технології спалювання відходів за рахунок сучасних систем горіння та фільтрації відпрацьованих газів знижують екологічний ризик до мінімуму [1]. Наприклад, у Швейцарії від спалювання однієї тонни ТПВ на сучасному заводі з інноваційними фільтрувальними установками забруднення еквівалентне спалюванню 1 кг змішаних відходів просто неба.

Складовою утилізації відходів є сортування сміття на спеціальних комплексах, але ефективність цього процесу досягається лише за умови попереднього сортування відходів у місцях їхнього утворення та роздільного перевезення до сміттєсортувальних комплексів. Це дає змогу збирати сухі відходи і ефективніше здійснювати їхнє перероблення, але вимагає встановлення відповідних місткостей для роздільного збирання сміття та проводити роз'яснювальну роботу з населенням та іншими генераторами утворення

відходів. При забезпеченні зазначених вимог сміттєсортувальні комплекси можуть досягнути 20 % рециклінгу від маси ТПВ.

Морфологічна структура відходів засвідчує високий вміст органічних домішок. Для ефективної нейтралізації органічної фракції, яка може досягати до 70 % від загальної кількості ТПВ, найприйнятнішим для України буде механіко-біологічне перероблення відходів, яке включає операції компостування, а також аеробну і/або анаеробну переробку органічних відходів. Механіко-біологічне перероблення побутових відходів дає змогу відокремити ресурсно-ціннісну фракцію (пластик, папір, скло, метали тощо), а органічну фракцію стабілізувати до інертної з можливістю виділення біогазу для виробництва електроенергії [2]. Недоліком використання механіко-біологічної технології є значна емісія неприємних запахів, що вимагає віддаленого розташування переробних підприємств від населених пунктів.

Водночас наявні технології перероблення відходів не забезпечують достатній рівень екологічної безпеки, що вимагає пошуку альтернативних технологій. Серед сучасних утилізаційних систем заслуговує на увагу автоклавний метод перероблення змішаних відходів, що вдало поєднує високу економічну ефективність та екологічність. Суттєвою перевагою автоклавного методу є відсутність емісії запахів і можливість будівництва переробного підприємства поряд з населеними пунктами, що суттєво знижує логістичні витрати. Технологія також не потребує попереднього сортування сміття у місцях їхнього утворення, що є актуальним питанням у вітчизняних умовах.

Стерилізація в автоклавах проходить при температурі 125–140 °С і тиском до 3-х бар протягом 3-х годин, що забезпечує до 60 % зменшення об'єму відходів та приблизно на 17 % їхньої маси через випаровування вологи. Змішані стерилізовані відходи передаються на систему розподілу – механічну, оптичну, повітряну і магнітну. Усі фракції при цьому залишаються стерильними для подальшого рециклінгу. Програма автоматично аналізує структуру відходів та відповідно обробляє їх, забезпечуючи сортування понад 90 % вторинної сировини (пластика, металу, скла). При цьому також відбувається очищення

пластика, скла і металів від ярликів, фарби, органічних решток, а матеріали стають однорідними за типом і складом та не мають неприємних запахів. На відміну від інших систем, доходи від продажу ресурсів покривають усі інвестиційні та експлуатаційні витрати, оскільки лише 4 % відходів вивозиться на звалище, а все інше – це біомаса, паливо RDF (Refuse Derived Fuel), метал, скло і пластик. При цьому біомаса може використовуватись як паливо для теплових і електростанцій, для піролізних установок, а також як органічне добриво, компонент для виробництва будівельних матеріалів тощо.

Отже, інноваційний розвиток системи управління відходами в Україні ми вбачаємо: у використанні регіонального економічного потенціалу накопичених та утворених відходів для впровадження рециклінгових технологій; у використанні інноваційних технологій спалювання відходів за рахунок реконструкції та обладнання переробних підприємств сучасними системами горіння та фільтрації відпрацьованих газів для зведення до мінімуму екологічних ризиків; у розвитку потужностей на основі інноваційної технології стерилізації відходів в автоклавах та сортування ТПВ для рециклінгу, що є найбільш прийнятною для умов України за критеріями економічної ефективності та екологічності.

Список використаних джерел:

1. Колодійчук І. А. Ідентифікація факторів системи управління відходами / І. А. Колодійчук // Регіональна економіка. – 2019. - № 3(93). – С. 79-88.
2. «Сміттєвий» газ - модно у світі, перспективно для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.tiseco.com.ua/index.php?option=-com_content&task=view&id=186&Itemid=19

УДК 332.025.1

Н.О. Коломієць, к.е.н., доцент
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка
(м. Харків, Україна)

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

В умовах нестабільної світової фінансово-економічної ситуації аграрний сектор економіки України демонструє стабільні тенденції зростання, а ринок органічної продукції є одним з найбільш динамічних ринків продовольства у світі й дозволяє формувати та забезпечувати попит на продукцію, вироблену при інтенсивному веденні землеробства. Запровадження методів ведення органічного сільського господарства дозволяє забезпечувати виробництво екологічно чистої продукції, здійснювати раціональне природокористування і використання природно-ресурсного потенціалу агропродовольчого комплексу, впроваджувати екологічно безпечні технології у виробництво та зменшувати забруднення довкілля. Це свідчить про необхідність досліджень потенціалу розвитку органічного виробництва в Україні [1].

Дослідження процесу становлення органічного виробництва, забезпечення реалізації ідей сталого розвитку сільського господарства знайшли своє відображення у працях провідних українських науковців: В. І. Артиша, Н. А. Берлач, О. М. Варченко, Т. Г. Дударя, Ю. С. Завадської, Т. О. Зінчук, Є. В. Милованова, П. Т. Саблука, О. В. Скидана, О. В. Шубравської, О. М. Яценко та багатьох інших. Однак, залишаються недостатньо дослідженими питання формування потенціалу розвитку виробництва органічної продукції тваринництва. Основний матеріал. Основи ідеології органічного агровиробництва заклав Р. Штейнер, а в подальшому розвинули М. Окада. На їх думку, сільське господарство має: пропонувати продукти харчування, які не тільки підтримують життєдіяльність, а й поліпшують здоров'я людей; бути економічно вигідним для виробника і споживача; виробляти продукти в кількості, достатній для задоволення потреб зростаючого народонаселення; не порушувати біологічної рівноваги в природі, бути

екологічно безпечним; використовувати досить прості, стабільні і доступні методи та засоби ведення господарства. Тобто виробництво сільськогосподарської продукції повинно невиснажувати природні ресурси, а давати користь людині як на фізичному, такі на економічному рівнях [3].

Серед сучасних природних процесів, які є наслідком нераціонального господарювання, спостерігаються оглеєння, окислення та заболочення ґрунтів. Із господарського обігу вилучено багато тисяч гектарів сільськогосподарських угідь, значні площі лісових масивів. Упродовж останніх років відбулася значна деградація довкілля, що призвело до активізації процесів ерозії, значних екологічних та економічних втрат і збитків. Інтенсивне сільськогосподарське використання земель спричинило зниження родючості ґрунтів через їхнє переущільнення, втрату водопроникності та підвищення ерозійної здатності з усіма екологічними наслідками. У сукупності це призвело до екологічної кризи в багатьох регіонах і сприяло перегляду поглядів щодо ведення виробничої діяльності та пошуку напрямів використання безпечних систем виробництва [3]. За оцінками багатьох вітчизняних і закордонних експертів, серед альтернативних систем землеробства, в Україні існує великий потенціал для динамізації виробництва. Менеджмент в аграрному секторі економіки: теорія та практика ефективного розвитку сертифікованої органічної сільськогосподарської продукції й органічних продуктів харчування. Передусім вітчизняні земельні ресурси характеризуються високим біопродуктивним потенціалом, в структурі якого переважають родючі ґрунти чорноземного типу – 60, 2% від площі орних земель, що становить близько 7 % світових запасів [1; 2,]. За підрахунками експертів, за раціональної структури землекористування та відповідного наукового і ресурсного забезпечення, можна забезпечити продуктами харчування від 140 до 180 млн осіб на рік [5].

У сфері вітчизняного органічного агровиробництва сформувалися вагомі позитивні тенденції. Відчутно збільшилася і кількість господарств – виробників органічної продукції (з 31 у 2002 р. до 360 у 2016 р., з яких 162 – сільгоспвиробники) і площі, на яких вона вирощується (з 164 до 411 тис га) [7]. На відміну від країн ЄС, в Україні середній розмір земельної ділянки під органічним виробництвом є суттєво меншим за середній у галузі загалом, а саме:

близько 2 га [4]. Достатньо вагомими перспективами розвитку органічного сектора в Україні є продукція рослинництва, яка вже нині є широко затребуваною у світі. Міжнародні експерти вважають, що Україна легко може наростити експорт, насамперед до ЄС, органічного насіння соняшнику, сої і зернових [5]. У 2014 р. Україна за площами під органічними зерновими та олійними посіла 6-те місце та увійшли до дев'ятки країн – лідерів за площами під органічними овочами [5]

Можемо зробити наступні висновки: 1. Аграрний сектор економіки України демонструє стабільні тенденції зростання, а ринок органічної продукції є одним з найбільш динамічних ринків продовольства у світі й дозволяє формувати та забезпечувати попит на продукцію, вироблену при інтенсивному веденні землеробства. 2. В Україні існує великий потенціал для динамізації виробництва сертифікованої органічної сільськогосподарської продукції й органічних продуктів харчування.

Список використаних джерел:

1. Артиш В.І. Удосконалення системи державного регулювання виробництва органічної продукції в Україні. Науковий Вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2010 Вип. 145. URL: http://www/nbu.gov.ua/Portal/chem_biol/nvnau/2010_145/10avi.pdf.
2. Воскобійник Ю.П. Ємність ринку органічної продукції в Україні. Агроінком. 2013. №4-6. С. 7-10.
3. Данкевич В. Є. Особливості розвитку органічного землеробства в умовах Українського Полісся. Збалансоване природокористування. 2013. № 4. С. 71-75. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zp_2013_4_17
4. Демчак І. М., Микитюк Д. М., Антонік І. І. та ін. Тенденції розвитку вітчизняного та світового ринку продукції вівчарства. К.: НДІ «Укragenoproductivnist», 2013. 151 с.
5. Дудар О.Т. Органічне агровиробництво у системі екологоспрямованого розвитку сільського господарства. *Інноваційна економіка*. 2009. Вип. 4 (14). С. 26-30.

УДК 338.58:65

Кононенко Ж. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

МІСЦЕ СТРАТЕГІЇ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегія відіграє провідну роль у збалансованому розвитку безпосереднього суб'єкта господарювання, оточуючого середовища та ринку в цілому. Розроблені етапи формування та реалізації стратегічного плану дозволяють виявити слабкі місця на підприємстві без значних розрахунків та діагностики фінансового стану. Зовнішнє та внутрішнє середовище мають суттєвий вплив на зміну економічного, соціального та політичного життя учасників ринкового середовища. А отже, зміна цих факторів може підсилювати або зменшувати та трансформувати функціонування підприємства.

Теорія фінансово-економічної стратегії пояснює об'єктивні закономірності функціонування підприємств, а також розробляє способи, механізми та форми виживання і адаптації підприємства в незвичних умовах. Підприємства, які вчасно розраховують і передбачають зміни, мають перспективи щодо ефективного подальшого функціонування. Отже, зростає необхідність у формулюванні продуманих стратегій для одержання конкурентних переваг підприємства. Стратегія випереджаючого розвитку на рівні підприємства – це важлива перевага для досягнення успішних цілей. Перспектива дозволяє спрогнозувати та врахувати зміни напрямів розвитку підприємств відповідно до нестабільних світових процесів. Утримання стабільного розвитку відбувається як за критеріями цілісності, системності, стійкості, так і за допомогою здатності підприємства пристосовуватися до змін їх факторів. Розробку стратегії фінансово-економічного зростання та накопичення стійкості підприємства здійснюється у взаємозв'язку з низкою окремих функціонально залежних планів. Такий взаємозв'язок дозволяє здійснювати ефективне керування та контроль. Для успішного запланованого здійснення діяльності застосовують експрес-

діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання, оскільки стійкий фінансовий стан це складова вагомих характеристик виробничо-фінансової діяльності.

До основних причин застосування стратегічного аналізу та управління у діяльності підприємств належать:

- недостатньо отриманий ефект від діяльності та механізму керування,
- слабкий рівень інноваційного розвитку окремого підприємства відповідно до макроекономічних вимог;
- значна зношеність основних фондів і недосконалий (негнучкий) механізмів їх оновлення;
- повільне втілення організаційних змін;
- дефіцит професійних робітничих кадрів.

Вектор стратегічно ефективного розвитку підприємства як господарюючого суб'єкта системи – складна багаторівнева система, окремі рівні якої взаємозв'язані й взаємозалежні. Механізм розробки стратегічної програми зростання підприємства передбачає певні етапи. Методологічну основу такої програми формують через впровадження цілісно-орієнтованого підходу до керування і програмно-цільового підходу. Що стосується методичних основ, то доцільним є застосування в розрахунках збалансованої системи показників і формування із їх допомогою прогнозних напрямів у вигляді стратегічних планів.

Визначення етапів формування та реалізації стратегії ефективного та стабільного розвитку для підприємств посідає у ефективному механізмі підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Стратегія – це заплановані дії (етапи), що допомагають підприємству адаптуватися до ситуацій, що можуть виникнути в перспективі. У момент формулювання стратегії вагомим значення набувають перетворення у національній економіці, у взаємозв'язках між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища. Доцільним за цих умов є врахування особливостей методологічного підґрунтя та методичних прогнозних напрямів.

При розробці економічної стратегії керуються як загальними правилами

системного і ситуаційного аналізів, так і принципами, що забезпечують найбільш раціональне і швидке досягнення поставлених стратегічних цілей. Для реалізації методів управлінської діяльності застосовують такі принципи, як науковість, функціональна спеціалізація, послідовність, безперервність, контроль і координація діяльності, забезпечення єдності прав і відповідальності в кожній його ланці на умовах максимізації в процесі підготовки рішень. Визначаються в процесі становлення стратегічного плану, наступні моменти: фінансовий підхід до вибору довготривалих цілей і засобів їх досягнення; конкурентна перевага; мінімізація кумулятивних витрат; чітке формулювання цілей інвестиційної діяльності; сканування ринку і вибір місії підприємства.

З огляду на циклічність економіки і непостійну динаміку показників розвитку фінансових ринків, високий ступінь інноваційності фінансових інструментів (а отже максимальну прибутковість і високі ризики) і відкритий доступ до них з боку всіх фінансових суб'єктів, взаємозалежність окремих суб'єктів від динаміки світового ринку і навпаки, слід сформулювати ряд положень, які необхідно розглядати в якості компонентів фінансової стратегії.

Отже, зміст стратегії можна пояснити як визначення пріоритетних цілей і системи заходів по їх досягненню в області формування: фінансових ресурсів, оптимізації структури капіталу та ефективності використання активів, що відповідають загальній концепції розвитку підприємства і забезпечують її реалізацію.

Список використаних джерел:

1. Гром'як О. Б. Експрес-діагностика діяльності підприємств: сутність та призначення. *Наук. вісн. НЛТУ України*. 2012. Вип. 22, ч. 2. С. 159-165.
2. Шевченко Т.Є. Методичні підходи до управління фінансовою стратегією підприємства. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. 2014. № 14. С. 225-230.

УДК 338.43:637.5:636.4

Н.Г. Копитець, к.е.н., с.н.с.,
провідний науковий співробітник,
Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”,
(м. Київ, Україна)

В.М. Волошин, к.е.н.,
старший науковий співробітник,
Національний науковий центр «Інститут землеробства НААН»,
(сmt. Чабани, Україна)

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСА СВИНЕЙ ГОСПОДАРСТВАМИ УСІХ КАТЕГОРІЙ

Для вітчизняної економіки галузь свинарства має особливе значення. Проте, впродовж останніх років її фактичний стан не відповідає визначеним стратегічним завданням і наявному ресурсному потенціалу. Відбуваються зростання цінового диспаритету між сільськогосподарською та промисловою продукцією, погіршення селекційно-племінної роботи, недостатній рівень державної підтримки галузі свинарства. Всі ці фактори обумовили зменшення поголів'я тварин, і як результат, скорочення виробництва м'яса свиней. збільшення тривалості виробничого циклу, значні перевитрати матеріальних, енергетичних і трудових ресурсів і т.п. [2].

Проблема виробництва м'яса свиней та розвитку галузі свинарства представлена широким колом досліджень і розглядається у працях багатьох вчених: І.В. Свиноуса, О.В. Мазуренко, В.П. Рибалки, В.І. Топіхи та О.А. Шуст. Однак, питання, які в подальшому виникають у галузі свинарства ставлять перед науковцями та провідними фахівцями все нові й нові виклики, реагувати на які вони повинні своєчасно.

Негативний тренд скорочення чисельності поголів'я свиней в Україні триває з 90-х років минулого століття. У цілому за 1991-2018 рр. поголів'я свиней скоротилося у 3,2 рази. Найбільші втрати поголів'я свиней відбулися у сільськогосподарських підприємствах. Так, у 2018 р. вони утримували лише 24,1 % поголів'я свиней порівняно з рівнем 1990 р. Слід наголосити, що поголів'я свиней, яке утримувалося у господарствах населення зазнало дещо

менших втрат порівняно з сільськогосподарськими підприємствами. У 2018 р. у цій категорії господарств поголів'я свиней скоротилося більш, ніж на 50,0 %.

На 1 січня 2019 р. порівняно з 2018 р. поголів'я свиней в усіх категоріях господарств скоротилося на 84,6 тис. голів до 6025,3 тис. голів, у тому числі у господарствах населення – на 176,6 тис. до 2629,7, а в сільськогосподарських підприємствах зросло на 92,0 тис. голів до 3395,6 тис. голів порівняно з 2018 р. Основне поголів'я свиней у 2018 р. утримується у Київській, Донецькій, Львівській, Дніпропетровській і Черкаській областях. Саме в цих п'яти областях зосереджено 34,4 % поголів'я свиней і знаходяться великі свинокомплекси. Найпотужнішими свиногосподарствами у 2018 р. були ПрАТ “АПК-Інвест”, СП ТАВ “Нива Переяславщини”, ТзОВ “Гудвеллі”, ТОВ “НВП Глобинський свинокомплекс”, ПАП “Агропродсервіс”.

В Україні основними виробниками свинини є сільськогосподарські підприємства та господарства населення. У 2018 р. господарствами усіх категорій було вироблено 702,6 тис. тонн свинини, що на 4,5 % менше порівняно з 2017 р. Сільськогосподарські підприємства у цей період забезпечили 51,2 % виробництва свинини (359,8 тис. тонн), а господарства населення – 48,8 % або 342,8 тис. тонн.

Господарства всіх категорій змушені піднімати реалізаційні ціни на продукцію, щоб запобігти збиткам. Середня ціна реалізації свиней, проданих живою масою за усіма каналами реалізації у 2018 р., становила 38712,1 грн/т, що на 15,9 % вище рівня 2017 р. Різниця між максимальною і мінімальною середньою ціною одиниці живої маси свиней у регіонах становила 10891,8 грн/т. У цей час, рівень рентабельності виробництва м'яса свиней у сільськогосподарських підприємствах збільшився на 3,4 % порівняно з 2017 р.

Прибутковість виробництва та реалізації продукції свинарства визначають дві складові: ціна (тут ціна відіграє ключову роль) і собівартість (стаття витрат «Корми» займає найбільшу питому вагу) [2].

Підвищення цін на свинину у всіх ланках продовольчого ланцюга в Україні зумовлене, насамперед, високою фактичною собівартістю живих свиней – 37-41

грн за кг. Для прикладу, у Європейському Союзі собівартість живих свиней у 2019 р. становила 0,8 євро за кг живої ваги, в Бразилії, США та Канаді – 0,7 євро за кг або 19,0-23,5 грн за кг.

Вважаємо, що різке скорочення поголів'я свиней в усіх категоріях господарств обумовлене рядом факторів. Одним із найсуттєвіших із них є збитковість виробництва через високу її собівартість, що є наслідком застосування застарілих технологій, підвищення цін на вхідні матеріально-технічні ресурси і послуги (корми, головним чином зернові, ветпрепарати, логістичні послуги, енергоресурси і т.п.) та економічна незацікавленість товаровиробників займатись вирощуванням свиней.

Список використаних джерел:

1. Копитець Н.Г. Розвиток ринку м'яса свиней. Економіка АПК. 2020. №1, С. 56-65.
2. Іванюта В.Ф., Бейдик Н.М. Стан і проблеми виробництва продукції свинарства в Україні. *Агросвіт*. 2008. № 10. С. 25-27.

УДК 339

Е. С. Коршун, студент група МЕВ м-51
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ «SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD.»)

Кожна компанія зацікавлена у збільшенні власного капіталу, найбільш привабливим є залучення зовнішніх джерел, а інвестори, у свою чергу, у отриманні прибутку і відповідно його примноженні, а задля уникнення втрат вони оцінюють ефективність вкладення інвестицій в існуючий проект. В умовах загострення ринкової конкуренції між підприємствами інновації відіграють значну роль.

Компанія «Samsung Electronics Co., Ltd.» (далі – Samsung) перетворилася на компанію, яка була незначною на світовій арені і відома виробництвом дешевих товарів низької якості, до світового лідера в галузі електроніки, перевершуючи продажі свого основного конкурента Apple Inc [1].

Компанія зосереджується на втіленні нових технологічних інновацій та розробки стратегії, щоб ефективно підтримувати міцні позиції на ринку електроніки, 46 її нововведень у новому продукті були визнані переможцями CES ® 2020 Innovation Awards, включаючи три нагороди Best of Innovations. Ця престижна нагорода вшановує пристрої та послуги, які демонструють видатний дизайн та інженерні технології в найсучасніших технологіях. Galaxy Note10 + 5G та два продукти Samsung Visual Display стали переможцями нагород Best of Innovation [2].

У Центрі стратегій та інновацій Samsung впроваджує глобальні інновації для компанії у різних сферах, таких як штучний інтелект (AI), цифрове здоров'я, автономна мобільність, інфраструктура центрів обробки даних, безпека, конфіденційність тощо.

Samsung прискорює вступ у нові сфери бізнесу завдяки дослідженням та інноваціям, створюючи нові можливості за рахунок злиття та поглинання. Також

стратегічно інвестує в компанії, які так само віддані вирішенню великих проблем.

Значну увагу компанія приділяє інноваційній сфері цифрового здоров'я. Samsung розпочала розробку ще в 2013 році з Simband™, відкритої платформи для розробки сенсорів та алгоритмів, щоб допомогти дослідникам відстежувати та розуміти здоров'я людей за допомогою пристроїв, які завжди будуть поряд із ними, першочергово це годинники. Samsung продовжує розвивати цю платформу, щоб зробити її доступною для широкого кола населення та допомогти вирішити найбільші проблеми в галузі охорони здоров'я [3].

Також Samsung збільшує інвестиції в бізнес, який буде сприяти його майбутньому зростанню, зобов'язавшись інвестувати 25 трильйонів KRW протягом наступних трьох років.

У напівпровідниках Samsung розширить інвестиції у виробничі центри, в тому числі в Pyeongtaek, для підтримки світового лідерства в технологіях та задоволення значного нового попиту на додатки в AI, 5G, дата-центрах та автомобільній електроніці.

Samsung очікує, що нововведення, що працюють на базі технології AI, призведуть до трансформації галузі, тоді як телекомунікаційна технологія наступного покоління створить нові можливості в автономному керуванні, Інтернеті речей (IoT) та робототехніці. Компанія використовує технологію, яку вона добре знає - мобільну, напівпровідникову безпеку - для створення інтелектуальних платформ для IoT.

Samsung має на меті стати лідером в електроніці для майбутніх автомобілів, таких як система на мікросхемах для автономного керування, використовуючи своє лідерство в напівпровідниках, телекомунікаціях та дисплейних технологіях.

Спільно з корейським урядом компанія Samsung також створить і керуватиме навчальними центрами з програмного забезпечення по всій країні, які розвиватимуть необхідні програмні таланти та сприятимуть створенню нових можливостей для роботи. Крім цього Samsung розраховує створити 40 000 нових робочих місць протягом наступних трьох років [4].

У сучасному світі, щоб зберегти лідерство на міжнародному ринку та досягти успіху, компанії зобов'язані вводити інновації. Оскільки без інновацій неможливо вдосконалювати бізнес стратегії та перевершувати конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Global Smartphone Market Share: By Quarter [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.counterpointresearch.com/global-smartphone-share/>
2. Samsung Wins 46 CES 2020 Innovation Awards for Outstanding Design and Engineering [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://news.samsung.com/global/samsung-wins-46-ces-2020-innovation-awards-for-outstanding-design-and-engineering>
3. Innovation | Samsung Strategy and Innovation Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.samsung.com/us/ssic/innovations/>
4. Samsung Steps Up Investment for Future Growth, Takes Initiative to Build Innovation Ecosystem [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://news.samsung.com/global/samsung-steps-up-investment-for-future-growth-takes-initiative-to-build-innovation-ecosystem>

*Науковий керівник: А. Л. Флегантова, к.е.н, доцент
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

УДК 657.1

Н.В. Кузьменко, студентка
Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогодні по всьому світу широкої популярності набуває розвиток малого бізнесу: збільшується їх кількість, сфери впливу та обсяги виробленої продукції. Крім того, країни намагаються створити всі можливі умови для їх майбутнього розвитку: від податкових пільг до спрощених умов подання звітності. Та головною умовою правомірного функціонування будь-якого господарства є створення облікової політики.

Все більше вчених зацікавлюються вивченням всіх аспектів та особливостей облікової політики малих підприємств. Серед них можна виділити: Бондаренко Н.М. [1], Л. В. Коваль [2], Гринь М.Г. [3], Голуб Н.Ю., Худоба К.В. [4] та інші.

Так, Коваль Л.В узагальнила, що процес вибору облікової політики включає дані бухгалтерського обліку, статистичного дослідження, різну маркетингову інформацію. В цьому проявляється нерозривний зв'язок бухгалтерського обліку з прийняттям управлінських рішень. При цьому інформація, яка досліджується, підлягає перетворенню шляхом її аналітичної обробки.

Згідно з Законом України про бухгалтерський облік і фінансову звітність облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [5].

Перед початком функціонування будь-якого підприємства керівництво має пройти декілька етапів, щоб сформувати власну облікову політику. Адже вона впливає на точність та достовірність фінансової звітності, швидкість обробки облікової інформації та якість її подання. Три основних етапи розробки облікової політики малого підприємства представлені на рис 1.

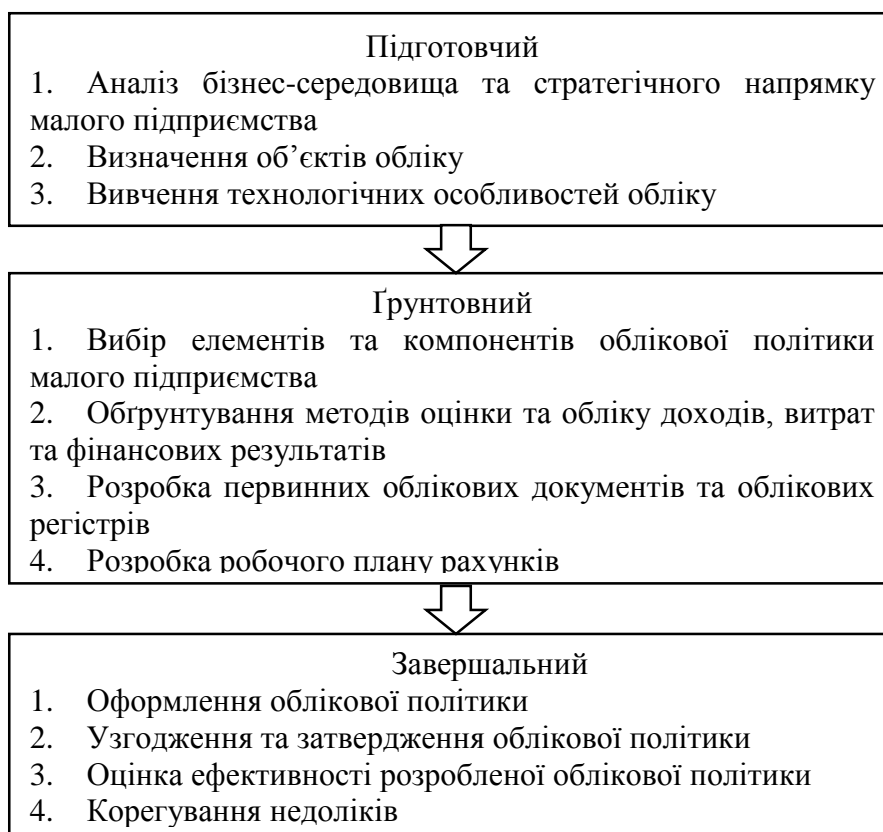


Рис. 1. Етапи формування облікової політики малого підприємства

*розроблено автором

Так, на початковому етапі керівник або бухгалтер, в залежності від обраної форми організації введення бухгалтерського обліку, повинен визначити об'єкти, щодо яких буде вестись облік, провести стратегічний аналіз та вивчити всі технічні аспекти запровадження облікової політики.

На другому етапі здійснюється основна частина роботи. Керівник обирає елементи облікової політики для малого підприємства. Під час цього кроку розробляється та затверджується власний план рахунків в залежності від потреб обліку. Також обирається, яким чином буде проводиться оцінка запасів, доходів, витрат, заборгованостей, метод нарахування амортизації. Затверджується всі організаційні аспекти обліку: форма бухгалтерського обліку, спосіб оформлення облікових документів та обробки облікової інформації згідно з законодавством щодо малих підприємств.

На заключному етапі відбувається оформлення всіх позицій облікової

політики, узгодження з керівництвом та за потреби корегування недоліків.

Отже, розробка облікової політика на малому підприємстві має включати в собі щонайменше три етапи, це дозволить керівництву не пропустити важливих аспектів та створити ефективний фундамент для майбутнього функціонування суб'єкта малого підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко Н.М., Особливості формування облікової політики на малих підприємствах. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2016. №6(1). URL: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201261/130-137.pdf> (дата звернення 8.04.2020)

2. Коваль Л. В. Облікова політика в управлінні підприємством. *Ефективна економіка*. 2019. №5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/44.pdf (дата звернення 8.04.2020)

3. Гринь М.Г. Особенности формирования учетной политики субъектов малого предпринимательства. *Вестник Брянского университета*. 2015. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-uchetnoy-politiki-subektov-malogo-predprinimatelstva> (дата звернення 8.04.2020)

4. Голуб Н.Ю., Худоба К.В. Формування облікової політики підприємства в сучасних умовах господарювання. *Економіка и бизнес*. 2013. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formuvannya-oblikovoyi-politiki-pidpriemstva-v-suchasnih-umovah-gospodaryuvannya> (дата звернення 8.04.2020)

5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.09.1999 р. № 996. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 8.04.2020)

*Науковий керівник: Р.М. Циган, старший викладач
Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського*

УДК 331.103:631.11

Є. О. Ланченко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки праці та соціального розвитку
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м. Київ, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Організація праці забезпечує раціональне використання робочої сили та включає відповідну розстановку працівників, кооперацію праці, її нормування, оптимізацію режимів праці й відпочинку, організацію робочих місць і їх обслуговування, формування безпечних умов праці, зміцнення її дисципліни тощо. Питання організації праці є предметом наукових досліджень і об'єктом практичної діяльності господарських суб'єктів, оскільки раціонально організований процес праці є вагомим чинником зростання продуктивності праці та зниження витрат виробництва продукції.

Аналіз даних про рух персоналу в сільськогосподарських підприємствах (табл. 1) свідчить про значний вплив сезонності й спеціалізації більшості підприємств на виробництві рослинницької продукції на показники вибуття, прийняття й плинності кадрів.

Таблиця 1

Склад і рух персоналу в сільськогосподарських підприємствах [1]

Показник	Рік			2018 / 2016 (+.-)
	2016	2017	2018	
Облікова кількість штатних працівників на кінець року ¹ , тис. Осіб	368,4	363,6	356,3	-12,1
У % до середньооблікової кількості штатних працівників	89,9	89,8	91,1	1,2
Показники руху персоналу:				
коефіцієнт прийняття)	49,3	54,5	53,9	4,6
коефіцієнт вибуття	51,6	57,6	55,1	3,5
коефіцієнт плинності	49,5	53,8	50,8	1,3
Рівень вимушеної неповної зайнятості, %:				
знаходились у відпустках без збереження зарплати	2,7	0,4	0,4	-2,3
переведені з економічних причин на неповний робочий день (тиждень)	3,2	1,3	1,2	-2,0

¹ Тут і далі в таблиці підприємства з кількістю працівників 10 і більше осіб.

Простежується тенденція до зменшення кількості найманих працівників підприємств. У формальному секторі аграрної економіки сконцентрувалось виробництво рослинницької сільськогосподарської продукції, тому це позначилось на нерівномірному використанні праці персоналу протягом року. Через низький рівень оплати праці в сільськогосподарських підприємствах простежується велика плинність кадрів. Більше половини персоналу щороку звільняється і натомість дещо менше приймається на роботу. У цілому по економіці України у 2014-2018 рр. ці показники становлять, відповідно, 29-32 % – вибуття та 23-31 % – прийняття працівників [1].

Отже, поширеним явищем є праця в сільськогосподарських підприємствах протягом весняно-літньо-осіннього періодів та звільнення на період зими, коли в рослинництві немає роботи, за винятком підприємств закритого ґрунту. Таким чином, на кінець календарного року офіційно працюючих у галузі налічується щороку все менше й менше.

У підприємствах слід ретельно підходити до організації праці, зокрема в напрямі диверсифікації виробництва продукції шляхом поєднання рослинницьких, тваринницьких і переробних підрозділів, планування фонду робочого часу працівників у часі й просторі. Це дозволить уникнути втрат робочого часу персоналу, який знаходиться у відпустках без збереження зарплати або переведений на неповний робочий день (тиждень).

Ураховуючи, що штатний працівник сільськогосподарського підприємства додатково працює в своєму домашньому господарстві (до 4 год – дані соціологічного опитування), не дотримується добовий і тижневий режими праці й відпочинку. Як наслідок, в аграрному секторі економіки при постійному зменшенні кількості найманих працівників збільшилася кількість нещасних випадків і кількість загиблих від травматизму на виробництві (табл. 2).

Простежується високий рівень травматизму в сільськогосподарських підприємствах, тоді як в Україні цей показник за досліджуваний період становить близько 10 осіб. Однією з причин такої ситуації є нехтування

правилами охорони праці й порушення режимів праці й відпочинку, робота в шкідливих умовах праці тощо.

Таблиця 2

Травматизм на виробництві в сільськогосподарських підприємствах [2]

Показник ¹	Рік			2018 / 2016, ±
	2016	2017	2018	
Нещасні випадки на виробництві, од.	352	325	313	-39
Кількість загиблих від травматизму на виробництві, осіб	78	80	70	-8
Кількість загиблих від травматизму на виробництві на 100 тис. працюючих, осіб	19,0	19,7	17,9	-1,1
Кількість потерпілих від нещасних випадків, які призвели до втрати працездатності на 1 робочий день чи більше, та зі смертельним наслідком, осіб	365	331	323	-42
Кількість днів непрацездатності	13845	15115	15131	1286
Кількість днів непрацездатності в розрахунку на 1 потерпілого	37,9	45,7	46,8	8,9
Кількість потерпілих, яким установлено інвалідність, осіб	27	32	37	10,0

¹ Підприємства з кількістю працівників 10 і більше осіб. До с/г приєднано м/г.

Помітно збільшується з 2013 р. абсолютний і відносний показники кількості працівників сільськогосподарських підприємств, які працюють на роботах зі шкідливими умовами праці. Ураховуючи це, більше 50 тис. працівникам установлено один і більше видів пільг та компенсацій за роботу зі шкідливими умовами праці. Тому потрібно удосконалити режими праці й відпочинку, забезпечити працівникам збільшення доплат за шкідливі й важкі умови роботи, розширити зміст роботи й удосконалити оплату праці тощо.

Список використаних джерел:

1. Статистичні збірники «Праця України». Вебсторінка Держстату України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Статистичні бюлетені «Травматизм на виробництві». Вебсторінка Держстату України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

УДК 339.

О. В. Лиса, к.т.н., доцент,
доцент кафедри автоматизації та комп'ютерно-інтегрованих технологій
Львівський національний аграрний університет

А.-В. В. Мідик, аспірант
Національний університет «Львівська політехніка»
(м. Львів, Україна)

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТАРТАП-ПРОЕКТУ «РОЗУМНА ТЕПЛИЦЯ»

Для здорового харчування зростаючої кількості населення планети необхідна велика кількість свіжих овочів у всі пори року. Цю проблему може вирішити тепличне господарство. Основне завдання тепличного господарства – забезпечити високий врожай у всі пори року незалежно від погоди. Проте є й інше важливе завдання – зменшення собівартості продукції тепличного господарства. І одним із шляхів вирішення цього завдання, на думку авторів, є розробка автоматизованої системи керування температурно-вологісним режимом теплиці із використанням сучасних мікропроцесорних контролерів.

Вимогливість овочевих культур до тепла залежить від їх біології та географічного походження, сорту та умов вирощування. Розрахунковим методом доведено, що перевищення температури в теплиці на 1⁰С вище необхідної призводить до додаткових витрат 100 тон умовного палива в рік на 1 га площі [1, с. 166]. Ефективність виробництва тепличного господарства в значній мірі залежить від роботи системи з контрольно-вимірювальними приладами і автоматикою, за допомогою яких режим регулюється. Для створення оптимального мікроклімату теплиці і досягнення поставленої мети розроблено пристрій на базі мікропроцесорного контролера. Пристрій має датчики, які відстежують температуру повітря, вологість повітря, освітленість, температурою ґрунту, вологістю ґрунту, і на підставі опрацьованих даних вимірювань в режимі реального часу виконує управління технологічними процесами для ефективної роботи теплиці.

Отож, актуальною задачею є вибір сучасних технічних засобів - складових пристрою регулювання мікроклімату теплиці. Важливою складовою системи

управління є мікроконтролер. У порівнянні зі схожими апаратними платформами, плати Arduino мають відносно низьку вартість: готові модулі Arduino коштують не дорожче 50 \$, а можливість зібрати плату вручну дозволяє максимально заощадити кошти і отримати Arduino за мінімальну ціну. Крім того, завдяки тому, що пристрої Arduino побудовані на базі мікроконтролерів Atmel ATmega328 і ATmega168 і всі схеми модулів Arduino опубліковані під ліцензією Creative Commons, розробники можуть створювати свої версії пристроїв на основі існуючих для економії коштів. Використання мікропроцесорів у складі систем автоматичного керування теплиць забезпечує зниження вартості систем на порядок в порівнянні із системами на елементах малого й середнього ступеня інтеграції, які реалізують аналогічні функції.

На ринку є системи автоматичного регулювання мікроклімату теплиць, проте даний пристрій характеризується високою швидкістю реакції системи, надійністю та рентабельністю.

До переваг пристрою віднесемо високу точність вимірювання основних параметрів, яка досягається правильно підібраними всіма елементами системи автоматичного керування мікрокліматом теплиці, швидкодію з підтримання потрібного мікроклімату, і, як наслідок, збільшення урожаю. Вирощування рослин у теплицях зараз прогресує [2, с. 67] і ринок вимагає створення нових і вдосконалення існуючих систем регулювання мікроклімату. Тому даний пристрій буде користуватися попитом.

Список використаних джерел:

1. Гіль Л. С, Пашковський А. І., Суліма Л. Т. Сучасні технології овочівництва закритого і відкритого ґрунту. Ч. 1: . Закритий ґрунт. Навч. посібник. – Вінниця: Нова книга, 2008. 368с. URL: https://books.google.com.ua/books/about/html?id=aHPzCQAAQBAJ&redir_esc=y
2. Статистична інформація. Сільське господарство. URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statisticalinformation/228/2013--1995-2010.html>

А. В. Лобза, д.ф.г.е.,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин
А.М. Швець, студент
кафедри економіки та соціально-трудових відносин
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

У сучасних умовах розвитку економіки успішна діяльність підприємства залежить від результативності використання трудових ресурсів, їх здібностей, кваліфікації та навичок. З огляду на зазначене, перед керівником будь-якого суб'єкту господарювання постають питання організації ефективної роботи кожного працівника, а також напрацювання адекватної зовнішньому та внутрішньому середовищу організації системи мотивації головного учасника господарської діяльності - персоналу. Основною метою процесу стимулювання є отримання максимальної віддачі, знань, навичок від наявного персоналу, що дозволяє підвищити загальну результативність діяльності підприємства. Разом з тим, досягти зазначеного досить складно, адже, вимоги сьогодення висувають необхідність застосування персоніфікованого підходу до управління персоналом, його мотивацією, розвитком.

Стимулювання є важливою складовою менеджменту трудових процесів, що дає змогу привести у відповідність міру стимулювання праці та її кінцеві результати, а також особисту мотивацію працівника та мету підприємницької діяльності [3, с. 114-120]. Розглянемо існуючу класифікацію видів стимулювання (рис. 1).

В умовах формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку, перед підприємствами постає необхідність працювати по-новому, опановуючи нові типи економічної поведінки, пристосовуючи всі сторони виробничої діяльності до мінливої ситуації [4, с. 23-27].

Головним етапом раціонального використання персоналу є розробка та запровадження ефективної системи стимулювання працівників підприємства.

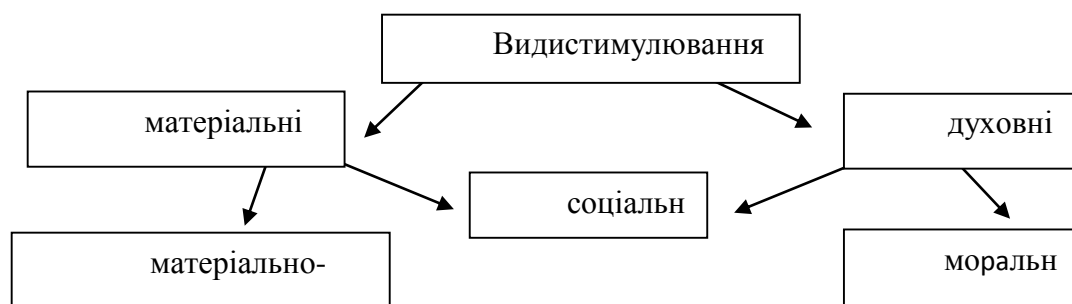


Рис. 1. Класифікація видів стимулювання [2, с. 241]

Стимулювання праці безпосередньо впливає на покращення роботи персоналу, в результаті цього підвищується продуктивність праці, що має велике значення для збільшення обсягів виробництва продукції, інтенсифікації ефективності діяльності, а отже для підвищення прибутку підприємства.

Формування ефективної системи стимулювання працівників за трудову діяльність передбачає застосування як матеріальних, так і нематеріальних форм винагородження персоналу (рис. 2). Варто зазначити, що максимального мотиваційного ефекту можливо досягти лише за умови застосування обох форм.

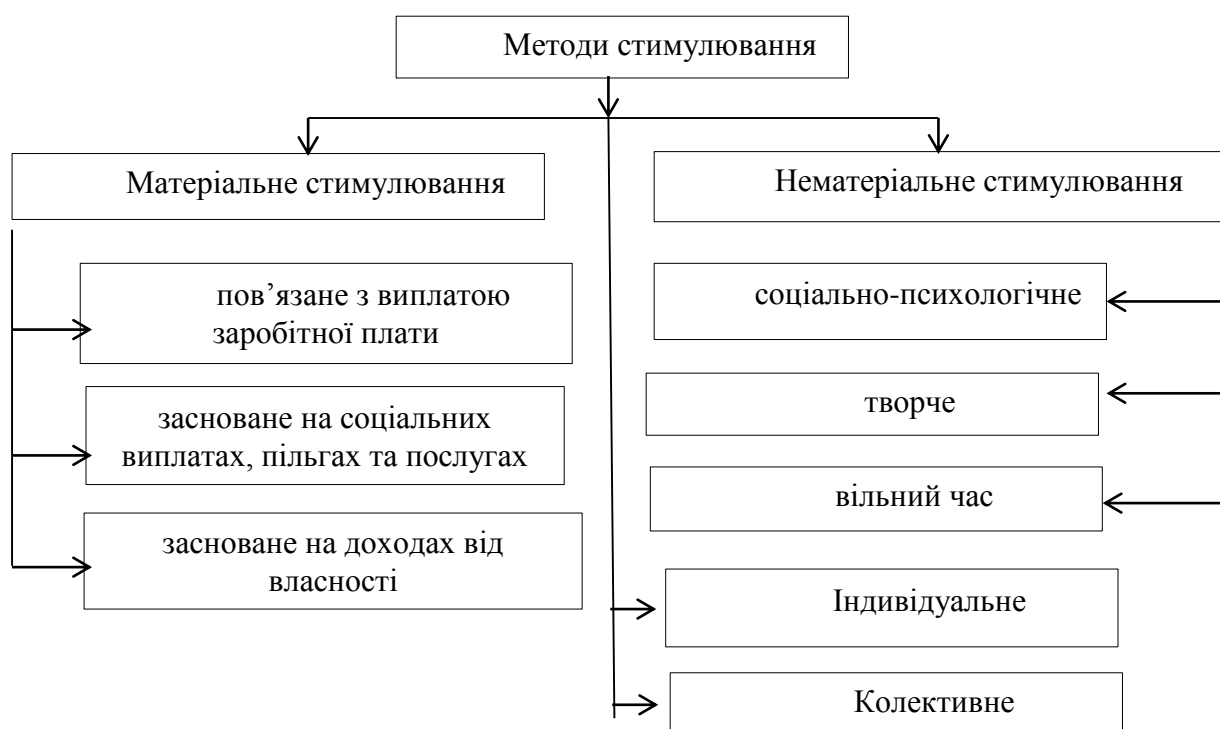


Рис. 2. Методи стимулювання персоналу підприємства [1, с. 51-52]

Однак, якщо керівництво намагається запровадити найбільш ефективні методи стимулювання праці, то має вивчати потреби персоналу, адже для

кожного методу підходить, наприклад, певна вікова категорія. Так, у перспективі кар'єрного зростання зацікавлені всі працівники, як зовсім юні, так і найбільш досвідчені. Цікаві творчі завдання або гнучкий графік найбільше мотивують молоде покоління, ніж старше, що пов'язано з амбітністю й бажанням самопрояву, поєднанням роботи з навчанням, а гарна команда і розуміння колег тією чи іншою мірою важливі для всіх працівників.

Отже, стимулювання є важливим елементом організації праці трудового колективу кожного підприємства. Кожен керівник підприємства сам обирає певні засоби стимулювання, які є ефективними саме для його підприємства, тобто спираючись на фінансовий стан, специфіку діяльності, корпоративну культуру. Вхідження працівника до системи трудових відносин передбачає, що за відповідну винагороду він має виконувати певні обов'язки. При цьому основним завданням стимулювання є спонукання людини працювати краще, ніж передбачено трудовими відносинами, тобто ефективна система стимулювання повинна спиратися на результати трудової діяльності, що дає змогу привести у відповідність міру стимулювання праці та її кінцеві результати, а також особисту мотивацію працівника та мету підприємницької діяльності.

Список використаної джерел:

1. Дубовий А. Розробка програми мотивації і стимулювання працівників промислових підприємств. Матеріали науково-практичної конференції студентів та молодих учених «Міжнародний бізнес і туризм в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку». Тернопіль-Збараж:ТНЕУ, 12-13 травня 2016. С.51-52.
2. Економіка підприємства: навч. посіб. / Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак. Херсон: ОЛДІПЛЮС, 2015. 668 с.
3. Колеснік Т.В. Сучасні підходи до застосування мотивації і стимулювання працівників. Право і Безпека. 2015. № 3. С. 114-120.
4. Петраченко Д. Мотивація і стимулювання праці персоналу як інструмент удосконалення діяльності підприємства. *Схід*. 2015. № 9. 23-27 с.

УДК 331.108.2

А. В. Міньковська, старший викладач
кафедри обліку, оподаткування та управління
фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
(м. Дніпро, Україна)

СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «МОТИВАЦІЯ» ЯК ФАКТОРУ ЧИ ПРОЦЕСУ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Процес мотивації складний і неоднозначний. Існує багато різних теорій мотивації, які намагаються дати пояснення цьому явищу.

В сучасних наукових дослідженнях виділяють змістові теорії мотивації (теорія ієрархії потреб А. Маслоу, теорія Альдерфера, теорія двох факторів Герцберга та інші) і процесійні теорії мотивації (теорія очікування, теорія справедливості, модель вибору ризику, теорія “Ікс” і “Ігрек” Дугласа Мак-Грегора). Перші основну увагу зосереджують на аналізі факторів, які лежать в основі мотивації, а не на самому процесі мотивації. Інші все зводять до процесу мотивації, опису і передбаченню результатів мотиваційного процесу, але не висвітлюють зміст мотивів.

Серед вітчизняних науковців виділяються дослідження О.А. Бугуцького, В.В. Вітвіцького, М.Й. Маліка, Г.Л. Медведєвої, Є.І. Лупенко та ряду інших економістів.

Проте серед вчених немає єдності думок стосовно поняття мотивації до праці, тому це питання потребує подальшого вивчення.

П.М. Федієнко пише, що мотивація праці – це спонукання людей до активної діяльності.

О. Грішнова, А. Жигірь додають, що це також процес свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, що має привести до задоволення її потреб та інтересів [1, с.75-77].

Суть мотивації О.А. Бугуцький визначає як зв'язок цієї економічної категорії з продуктивністю праці: “З позиції економіки мотивація – це процес спонукання окремого працівника або групи людей до високопродуктивної праці”

[2, с. 79-84].

Л. Лисогор під мотивацією до праці розуміє “спонукання до діяльності людей з боку адміністрації чи органу управління виробництвом, пов’язане із задоволенням потреб людей в матеріальних благах. Причому, в такому обсязі, якого буде достатньо для здійснення розширеного відтворення” [3, с. 23-25].

На думку М.Й. Маліка, мотивація – це спрямована діяльність по створенню мотивів і стимулів для забезпечення відповідної поведінки людей взагалі у підприємстві зокрема [4, с. 14].

В.П. Рябоконт зазначає, що мотивація праці – це спонукання людини до виробничої чи невиробничої діяльності для задоволення своїх матеріально-побутових потреб і запитів, яке досягається за рахунок її праці [5, с.10-16].

О.В. Шкільов розглядає мотивацію в двох формах. З біологічного погляду – це збудження нервової системи людини до дій, спрямованих на використання природних факторів для свого існування і відтворення; із соціально-психологічного – це спонукання людини до задоволення своїх матеріально-побутових потреб, що досягається за рахунок її праці.

Деякі економісти визначають мотивацію трудової діяльності як процес взаємодії об’єктивних і суб’єктивних чинників виробництва, які формують комплекс внутрішніх спонукань трудової діяльності працівника .

У наукових працях російських вчених (А.Г. Здравомислова, А.Є. Ядова, І.Ф. Белова та інших) розглядаються не тільки потреби, а й процес формування та дії мотивації, виділяючи змістоутворюючі мотиви трудової діяльності, визначається типологія особистостей і тип мотивації.

Також на трудову мотивацію можуть впливати різні стимули: система економічних нормативів і пільг, рівень заробітної плати і справедливості розподілу доходів, умови та змістовність праці, відносини в сім’ї, колективі, визнання з боку оточення і кар’єра, цікава робота, бажання самоствердитися, постійний ризик, жорсткі зовнішні команди і внутрішня культура.

До сьогоднішнього дня не склалося єдиного погляду щодо природи мотивації. Істотне протиріччя між мотивацією трудової діяльності та розвитком

української економіки пояснюється існуванням об'єктивної потреби суспільства у формуванні принципово нової мотиваційної теорії, заснованої на економічній свободі особистості, особистісній самореалізації свого трудового потенціалу та відсутністю умов для їх здійснення. Людина повинна бути зацікавлена у результатах своєї праці.

На нашу думку, сутність теорій мотивацій полягає в тому, що людина, усвідомлюючи завдання, що ставиться перед нею, і знаючи ту винагороду, яку вона може одержати за їхнє вирішення, зіставляє це зі своїми потребами, можливостями і здійснює певну діяльність. Мотивація є в свідомості людини, що активізує діяльність або спричиняє її припинення.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О., Жигір А. Система трудової мотивації працівників в умовах соціально-економічних перетворень в Україні. *Україна: аспекти праці*. 1996. №7-8, С. 75-77.
2. Бугуцький О.А. Фактори розвитку мотивації праці. *Економіка АПК*. 1997. №7, С. 79-84.
3. Лисогор Л. Роль матеріальної мотивації у забезпеченні ефективного використання трудового потенціалу працюючих. *Україна: аспекти праці*. 1996. №5, С. 23-25.
4. Малік М. Й. Мотивація виробничої діяльності в аграрній сфері економіки. Київ: ІАЕ, 1995. С. 14.
5. Рябоконт В.П. Адаптація системи мотивації праці до умов ринку. *Фінанси України*. 2001. №5, С. 10-16.

УДК: 658.168.5.

Н. І. Михалюк, к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту ЛНАУ
Л.М. Лакіш, аспірант ЛНАУ
(м. Львів, Україна)

ЕФЕКТИВНІ СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток як процес, що розгортається в часі, з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому або появою якісно нових елементів, властивостей, характеристик, які визначають побудову й функціонування системи. Удосконалення стратегічного управління виробництвом та реалізацією продукції повинно відбуватися в органічній взаємодії з урахуванням параметрів зміни науково-технічного прогресу та умов функціонування ринку.

Розвиток слід розглядати як процес формування та реалізації прогресивних змін економічної діяльності підприємства, які призводять до утворення нових кількісних та якісних перетворень, елементів, властивостей, характеристик, здатних забезпечити ефективне функціонування підприємства у довгостроковій перспективі [3, с. 16].

Загальний механізм формування стратегічних напрямів розвитку підприємства доцільно будувати за такими елементами:

- рівня ефективності економічної діяльності підприємства за основними бізнес-процесами;
- визначення загальних стратегічних напрямів стабілізації та розвитку економічної діяльності підприємства (корпоративної та конкурентних стратегій), виходячи з оцінки його потенційних можливостей і забезпеченості відповідними ресурсами;
- формування комплексу стратегічних напрямів стабілізації та розвитку економічної діяльності у відповідності до визначених рівнів її ефективності та визначення серед них пріоритетних;
- формування стратегічних цілей стабілізації та розвитку економічної діяльності підприємства за кожним видом бізнес-процесів.

Розробка ефективної системи управління на підприємстві доцільна за допомогою вибору позицій припускає виконання таких етапів:

- аналіз перспектив підприємства;
- визначення пріоритетів і розподіл ресурсів між різноманітними перспективними видами діяльності підприємства;
- аналіз можливих варіантів диверсифікації підприємства;
- прогноз динаміки чинників нестабільності;
- планування нових стратегій, що відповідають очікуваним рівням нестабільності середовища;
- передбачення організаційних змін і можливостей підприємства.

Реалізація моделі управління на основі ранжування стратегічних задач може відбуватися за таких умов:

- у системі менеджменту підприємства здійснюється категоризація задач за ступенем терміновості та важливості;
- задачі, що мають найвищі пріоритети, передаються у відповідні підрозділи підприємства для підготовки і прийняття рішень;
- надалі процес прийняття рішень контролюється на предмет відповідності наслідків рішень наявним у системі менеджменту стратегічним настановам;
- практично безупинно проводиться відновлення і перегляд актуальних стратегічних задач [2, с. 54].

Розробка ефективності системи управління на підприємстві повинно базуватися на таких стратегічних принципах, як:

- творчий підхід (уміння прогнозувати можливі майбутні проблеми);
- інноваційний характер поведінки (готовність до безперервних оновлень і вдосконалення техніки, технології та організації праці, товарної і ринкової політики);
- гнучкість і адаптованість (швидке внесення необхідних змін залежно від мінливості ринкових умов, врахування всіх сфер діяльності підприємства, усвідомлення своїх сильних підприємницьких сторін і їх розвиток);
- узгодженість з ресурсними можливостями (врахування внутрішніх пріоритетів і посилення мотивації персоналу).

Розробка підвищення ефективності системи управління на підприємстві може бути спрямовані на: модифікацію організаційної структури управління; формування нової інформаційної чи комунікаційної технології; формування якісно нової організаційної культури, що, зокрема, передбачає реструктуризацію корпоративного управління; формування нової системи стимулювання працівників у ході протікання виробничо-реалізаційного процесу; вдосконалення існуючих методів і стилю управління підприємством; підвищення кваліфікації та компетенції персоналу у контексті розвитку стратегічного мислення.

Залежно від активності ринкової позиції підприємства пропонуємо застосовувати стратегію пристосування та стратегію активного формування ринку [1, с. 32].

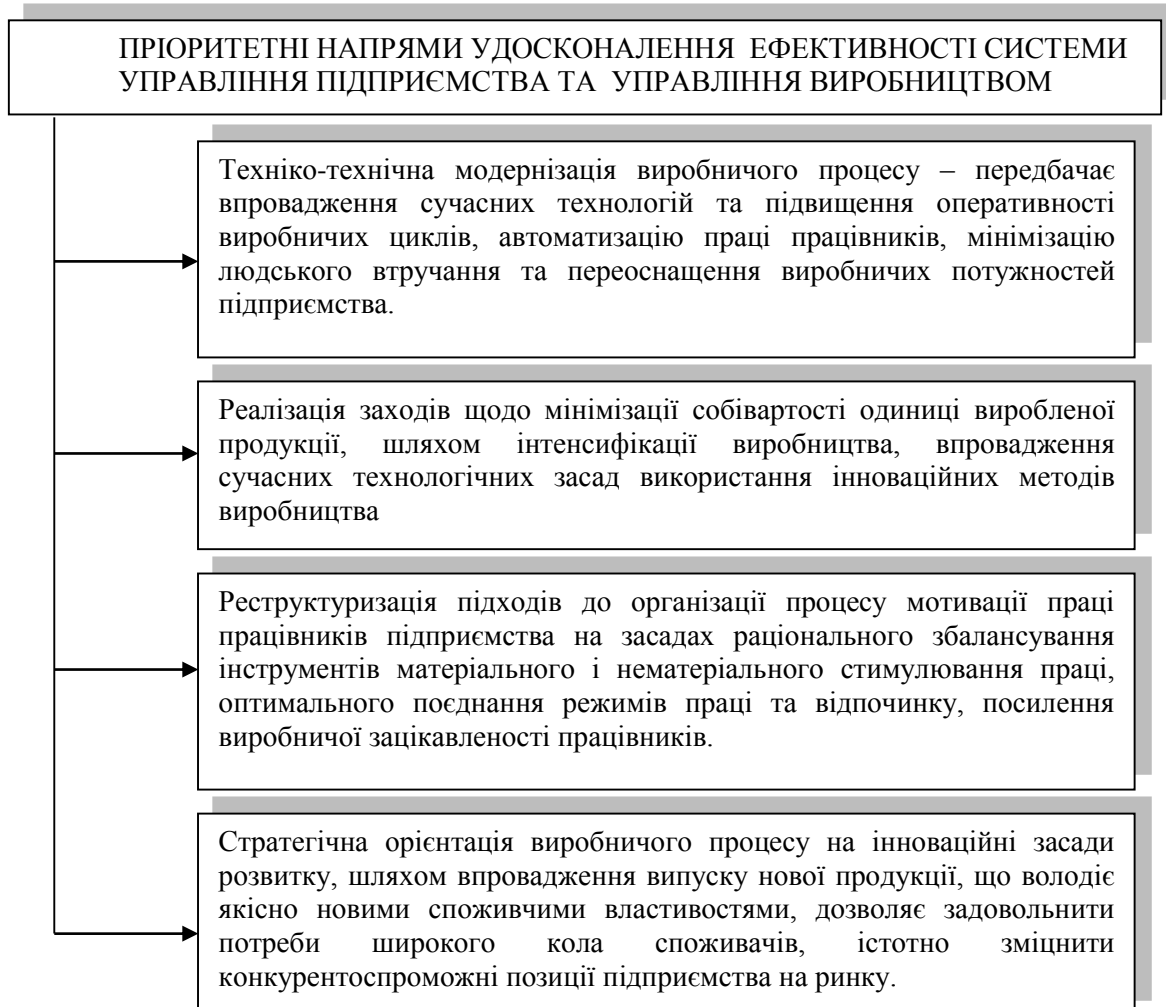


Рис. 1. Пріоритетні напрями удосконалення ефективних стратегічних напрямків розвитку підприємства

Стратегія пристосування (пасивна стратегія) полягає в тому, що

підприємство системно аналізує зовнішні умови та планує дії, які відповідають цим умовам. Хоча різні рівні невизначеності можуть вимагати різних дій, специфіка поведінки завжди повинна відповідати принципу використання потенційних можливостей та реагування на ймовірні передбачувані ризики.

Формалізація пріоритетних напрямів підвищення ефективності системи управління на підприємстві передбачає реалізацію структурних змін в цей процес.

Головними цілями цих змін мають стати підвищення ефективності виробництва продукції та продуктивності праці, зниження собівартості одиниці продукції та покращення збутової політики підприємства.

Локальний розвиток мусить бути в певній мірі забезпечений інституціонально. Інституціональний базис треба розуміти як сукупність організованих в масштабі місцевості інститутів і організацій, включаючи їх

взаємне пов'язання, які виконують певні функції, основними з яких є: дослідницька функція поєднання виробництва та реалізації продукції з потребами даної місцевості; інформаційне забезпечення; допомога і обслуговування в сфері послуг для потреб суб'єктів підприємницької діяльності, які визнані пріоритетними; узгодження і координація діяльності підприємств, які особливо важливі в стратегії розвитку місцевості.

Список використаних джерел:

1. Єщенко П. С., Палкій Ю. І. Сучасна економіка : навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів. К. : КНЕУ, 2005. 325 с.
2. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2007. 260 с.
3. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент : курс лекций. М. : ИНФРА-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2009. 287 с.

УДК 330.65

Назаренко І.М., д.е.н., професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет
(м. Суми, Україна)

КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ, АКСІОЛОГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ

Трансформаційні процеси, економічна турбулентність, нестабільність умов зовнішнього середовища здійснюють деструктивний вплив на діяльність підприємств, а відтак і формують базис для суттєвої переорієнтації, модернізації підходів до управління бізнес-суб'єктами. Даний факт актуалізує необхідність вдосконалення векторів системи управління та пошуку дієвих інструментів, імплементація яких в практику суб'єктів господарювання, забезпечить їх збалансований розвиток. З даних позицій, подальшого дослідження потребує вивчення сутності комплаєнс-контролю, його аксіологічних характеристик та особливостей практичного впровадження.

Комплаєнс (від англ. «compliance» - відповідність, виконання вимог, правил) - концепція ведення бізнесу з дотримання законодавства України та інших країн, галузевих нормативних документів, стандартів, внутрішніх корпоративних документів (етичних кодексів, політик, процедур) [1].

Дієвість та результативність комплаєнс-контролю доведено закордонними вченими, практиками, а для вітчизняних суб'єктів господарювання дана система управління є практично недосліджена.

Метою комплаєнс-системи виступає організація та впорядкування внутрішніх бізнес-процесів підприємства відповідно до вимог законодавства, починаючи від навчання співробітників в контрольованій сфері, планування бізнес-рішень, їх прийняття, реалізації і закінчуючи контролем ефективності застосовуваних компанією механізмів попередження ризиків [2, С. 38].

Практичне впровадження комплаєнс-контролю дозволяє: ідентифікувати ризики підприємницької діяльності та розробити систему заходів для мінімізації

їх впливу на результативність діяльності підприємства; діагностувати ймовірність виникнення ризиків банкрутства; організувати контроль за дотриманням підприємством вимог нормативних документів в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності; розробляти систему внутрішніх нормативних документів, яка регламентуватиме універсальні комплаєнс-заходи на підприємстві; розробляти та впроваджувати внутрішню політику комплаєнс-контролю в діяльність підприємства; забезпечувати юридичний супровід діяльності підприємства; розробляти процедури захисту інтересів різних категорій стейкхолдерів підприємства; визначити інструментарії забезпечення ціннісно-орієнтованого управління; розробляти стратегію ефективного використання потенціалу підприємства; здійснювати моніторинг фінансової стабільності підприємства; розробляти та імплементувати механізми підвищення конкурентоспроможності підприємства; моделювати реалістичні сценарії розвитку підприємства в стратегічній перспективі; визначити стратегічні напрями забезпечення економічного розвитку підприємства, які базуватимуться на урахуванні інтересів всіх категорій стейкхолдерів та соціально-економічних чинників; покращувати інформаційну комунікацію; ідентифікувати можливі випадки виникнення шахрайства; розробляти та впроваджувати систему заходів щодо запобігання та врегулювання конфлікту інтересів; моделювати стратегії підвищення іміджу підприємства; визначити тренди розвитку бізнесу в умовах цифрової трансформації економіки і обґрунтовувати організаційні засади впровадження електронних комунікацій та ін.

Комплаєнс є інструментом системи внутрішнього контролю і елементом процесу корпоративного управління на підприємстві. Функції комплаєнс-контролю можуть виконуватися співробітниками внутрішньої служби безпеки підприємства або використовуватимуться послуги аутсорсингу, в умовах чіткої координації їх роботи з діяльністю керівних структур підприємства і керівників структурних підрозділів [3, с. 112].

У даному контексті доцільно наголосити, що комплаєнс-контроль – це

процес, якому притаманний системний характер. Відповідно, ключовими аксіологічними характеристиками комплаєнс-контролю є постійність, превентивність, різноспрямованість, субординація. Комплаєнс-контроль повинен базуватися на комплементарному синтезі наступних принципів: незалежність, офіційний статус, чітка підзвітність співробітників системи комплаєнс, запобігання конфлікту інтересів, доступ до внутрішньої інформації, наявність необхідного ресурсного забезпечення, взаємодія з регулюючими органами.

Резюмуючи зазначене вище, слід зазначити, що практичне впровадження комплаєнс-контролю в діяльність бізнес-суб'єкта змінить управлінську ідеологію, а також сприятиме розробці системно-функціональної моделі управління, яка забезпечить імplementування пріоритетних стратегічних заходів та процедур, які, в загальній сукупності, створять фундаментальне підґрунтя для успішної реалізації стратегії, орієнтованої на забезпечення розвитку, підвищення рівня економічної безпеки підприємства та вартості бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Кавчук А. Compliance для бізнесу: з чого починати? URL: https://unic.org.ua/upload/files/4_Kavchuk_Bachynsky_Kolomiets_UNIC_Regional_Lviv.pdf.
2. Крохина Ю. А. Юридическая сущность комплаєнс-контроля в хозяйствующих субъектах с государственным участием. Юридические науки. 2019. № 1. С. 35-39.
3. Перерва П., Коциски Д., Верешне Шомоши М., Кобелева Т. Комплаєнс программа промышленного предприятия. Учебник. Харьков-Мишкольц : НТУ «ХПИ». 2019. 689 с.

УДК 331.101

К. В. Недойнов, курсант 2-го курсу,
факультету економіко-правової безпеки
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сьогодні існує дуже багато організацій, які представляють собою групу осіб, які об'єднані для досягнення спільної мети, рішення якогось завдання. Так як існують завдання різної складності та галузевої приналежності, то для управління їх виконання потрібні кваліфіковані кадри, які мають спеціальні знання, що забезпечують спільну професійну діяльність усіх підрозділів на підприємстві.

Зараз існує дуже багато визначень щодо поняття „система управління”. Більшість фахівців погоджуються, що воно означає «робити що-небудь за допомогою людей з людьми». Окремі фахівці поширюють це визначення на будь-які групи людей, навіть на всі види міжособистісних стосунків. Американський дослідник, професор Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі, президент Міжнародної Академії управління Гарольд Кунц і американський фахівець-практик у галузі управління Сирол О'Доніл тлумачать поняття «управління» як «створення ефективного середовища для людей, які діють у формальних організаціях» [2]. А професори Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклін Хедоурі, автори підручника «Основи менеджменту», стверджують, що «управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформувавши і досягти цілей організації» [2]. Отже, управлінням вони вважають чітко окреслений комплекс функцій менеджменту (планування, організація, мотивація, контроль), залишаючи поза його межами цілі організації. Професор Нью Йоркського університету Пітер Дракер вважає управління особливим видом діяльності, «що перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу» [3].

Основною особливістю будь-якої організації є те, що вона створена штучно

певним індивідом, задля отримання певного кінцевого результату, у більшості випадків грошей. Будь-яка організація може існувати лише за умов активної взаємодії з навколишнім середовищем.

Управління організаціями – здійснюваний індивідом або групою осіб процес з метою координування діяльності інших осіб, спрямований на досягнення результатів, недосяжних для жодної з цих осіб окремо [3].

Також слід відрізнити управління організаціями від керівництва організаціями, тому що керівництво організацією – це процеси мотивування, регулювання і наставництва щодо методів і способів виконання робіт підлеглими[5]. Керування підприємством, полягає у тому, що на якусь організацію призначається керівник, який відповідає за основну та допоміжну діяльність підрозділів на підприємстві, задля збільшення їх прибутковості. Відповідно до цього формуються органи управління окремих підрозділів на підприємстві, які виконують функцію контролю за ефективністю роботи даного підрозділу.

Створення цілісної ефективної системи управління підприємством може бути забезпечене лише за умови тісної взаємодії всіх (загальних) функцій управління, які мають доповнювати одна одну при правильному поєднанні централізованих і демократичних засад в управлінні. Це вимагає перерозподілу функцій між різними органами управління, розширення одних функцій, звуження інших тощо [4].

Для характеристики управління часто використовується поняття «система управління», виділяючи в ній керуючу і керовану підсистеми. Керуюча підсистема є частиною соціальної складової організації, яка впливає на інші складові. Її елементами виступають індивіди, які управляють працівниками виробництва, розпоряджаються задіяними у виробництві технічними та економічними ресурсами, працюючи безпосередньо у виробничих та забезпечуючих підрозділах організації. Керуюча підсистема виконує функції управління керованою. Керованою підсистемою є задіяні у виробництві та інших сферах діяльності ресурси організації – людські, матеріальні, фінансові [5].

Важливим фактором у системі управління є навколишнє середовище, завдяки якому подається інформація на підприємство про матеріальні, фінансові, трудові та ін. ресурси виробництва. У свою чергу, підприємство надає продукт функціонування організації у навколишнє середовище.

Отже, для створення певного підприємства потрібні сучасні технології, нові методи управління, кваліфіковані кадри, налагодження відносин з навколишнім середовищем для можливості швидкого доведення рішень до виконання, а також шукати іноземних партнерів, як у середині країни, так і за її межами.

Список використаних джерел:

1. Кунц Г., Доннел С. О. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций пер. с англ. М. : Прогресс, 1981. Т. 1. 520с.
2. Мескон, М.Х., Альберт А., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. М.: Дело, 1992. 350 с.
3. Томилова, В.В. Менеджмент: учеб. пособие. М.: Юрайт-Издат, 2003. 591 с.
4. Дейнека О. Г., Руссова К. А., Михалко А. В. Теоретичні підходи о процесу управління підприємством. *Збірник наукових праць УкрДАЗТ*. 2013. № 135. С. 143–148.

*Науковий керівник: Соломіна Г.В. к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки*

УДК: 65.014

Олійник Є. О., к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Олійник А. С., к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія,
(м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ БЮДЖЕТУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У ринкових умовах господарювання, формування бюджету «потреб і можливостей» набуває своєї актуальності, в першу чергу це оперативне реагування на швидкоплинність змін зовнішнього економічного середовища випереджаючими діями операційного бюджетування матеріально-фінансових ресурсів з оптимального забезпечення потреб сфери виробництва, мобілізуючи всі наявні внутрішні резерви авансування.

Операційне бюджетування втілює в себе складання, коригування та виконання бюджетів виробничих запасів, запасів готової продукції, продажів, руху грошових коштів, виробничих витрат, загальновиробничих та управлінських витрат тощо, тобто тих ресурсів, які узгоджують необхідну потребу управління виробничою діяльністю аграрного підприємства. При цьому основним інформаційним джерелом служить вартісна оцінка бізнес-процесів і рівень обсягу виробництва продукції. Призначення операційних бюджетів – розробка системи координат з метою управління перетворенням планових натуральних показників у вартісні, а також створення оціночної основи проведення моніторингу над поставленими виробничими завданнями.

Важливе значення в операційних бюджетах набувають об'єкти планово-облікової роботи з урахуванням побудови «...оптимального балансу між надмірною його деталізацією економічними показниками і зайвим їх узагальненням» [1], тобто умова, яка необхідна для розкриття змісту при складанні операційних бюджетів.

Серед усього розмаїття бюджетів, здійснюється формування і консолідація операційного бюджетування за короткостроковістю свого виконання (не більше року) щодо формування основних його структурних елементів: виробничих

запасів і процесу реалізації продукції з аналітичним доповненням останнього – регулювання розрахункових відносин та прискорення інкасації грошових надходжень. По суті ці елементи у повній мірі визначають сферу виробництва та обігу (використання, авансування), і в цілому представляють собою результат – завершення кругообігу оборотних коштів. Тобто через систему бюджетів, ті ресурси, які визначають головний напрям управління бізнесом, узгоджуються з наявними матеріальними потребами виробництва внаслідок реальних грошових можливостей забезпечити ці потреби.

Основне інформаційне джерело для таких операційних бюджетів є вартісна оцінка виробничих і реалізаційних процесів, яка визначається кругообігом оборотних коштів і обсягом виробленої продукції (реалізована, або яка буде реалізовуватися) в якості головного джерела авансування. Такий підхід повинен бути основою операційного бюджетування з передбаченням проведення аналізу організаційно-функціональної структури руху елементів оборотних коштів і виявлення точок їх концентрації у фінансово-господарської діяльності аграрного підприємства. В даному випадку може виникнути ситуація відсутності авансування виробничої сфери за умови недостатньо створених резервів виробничих запасів внаслідок не чіткої визначеності періоду їх використання, яка набуває собою факторну залежність від заданих параметрів виробничого процесу і фінансового стану аграрного підприємства. Можливість її рішення, в рамках підприємства, можна досягти найбільш поширеним у світовій практиці методом ABC-аналіз і його поєднання з XYZ-аналіз («золоте правило» В. Парето – 20% зусиль дають 80% результату) [2], що виступить основою операційного бюджетування в управлінні як виробничими запасами, так і продажами.

Основна ідея розробки операційного бюджетування за допомогою інструментарію ABC-XYZ аналіз, підвищити якість управління структурними елементами оборотних коштів, які мають безпосередній вплив на весь хід виробничих процесів в забезпеченні ефективної діяльності аграрних підприємств, основою якої є встановлення тісного взаємозв'язку між виробничо-періодизаційною потребою в матеріальних ресурсах, розподіленої фазами

виробництва і власними джерелами їх авансування, що по суті виступає бюджетним балансом.

В цілому бюджетний баланс описує забезпечення оборотними коштами аграрне підприємство, і на наше переконання відноситься до фінансово-організаційної функції їх управління з визначенням орієнтирів стратегічного бізнес-планування виробничих процесів на підприємстві.

Таким чином, впровадження операційного бюджетування в управлінні оборотними коштами, заснованого на збалансуванні потреб і можливостей забезпечення ефективної діяльності аграрного підприємства, дозволить в цілому підвищити рівень управлінського механізму, привести його до реалізації наукових підходів ефективного використання тих елементів оборотних коштів, від яких залежить весь майбутній хід всієї операційної діяльності. На ряду з цим, це дозволяє проведенню економічного аналізу досягнутої результативності виробничих процесів, і на цій основі є можливість проводити оперативне коректування бізнес-планів, визначати напрям моніторингу за рухом матеріальних і грошових ресурсів з описом тенденцій функціонування самого аграрного підприємства, а також визначення можливостей економічного його розвитку в динамічних умовах ринкових перетворень на найближчу перспективу.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Побудова бюджетів в організації. *Фінанси України: фінанси підприємств*. 2015. № 7. С. 136–146.
2. Безбородова Т.В., Даншина Т.В. Управління оборотними коштами підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 1. С. 59–62.

УДК 338.48(477)

Пеньковський В.С., к.е.н.,
асистент кафедри професійної освіти
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний
університет імені Григорія Сковороди»
(м. Переяслав, Україна)

ІМПЕРАТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Імперативи або беззастережні вимоги, накази, спонукальні дії розуміються нами як основа для визначення стратегічних орієнтирів діяльності та розвитку підприємств сільського зеленого туризму. В суспільно-економічній літературі та в практиці господарювання часто зустрічається твердження, що підприємства сільського зеленого туризму зумовлюють розвиток інфраструктури сільських територій, їх благоустрій. Але деякі групи споживачів навпаки, свідомо намагаються уникати "цивілізаційних вигод", обирають місце відпочинку там, де ще збережено етнічну самобутність села і побуту сільського життя. Інші надають перевагу тим місцям відпочинку, де вже є розвинута інфраструктура і достатній (стандартний) рівень комфорту.

Таким чином, можливості для розвитку підприємств сільського зеленого туризму є у всіх сільських територій, а ефективність цього процесу не завжди залежить від розвитку інфраструктури. Проте транспортна доступність послуг сільських туристичних підприємств залишається актуальною у всіх випадках [1, с. 8]. Більшість науковців, звертаючи увагу на економічну функцію сільського зеленого туризму, вказують на те, що він сприяє розширенню знань та навичок сільських жителів, забезпечує відродження давніх національних традицій і ремесел, що є важливим елементом підвищення якості людського капіталу сільських територій.

На нашу думку, недостатньо дослідженим є сам процес реалізації сільськими домогосподарствами нових можливостей виробничої функції, що їх привносить на село підприємництво у сфері сільського зеленого туризму. Адже надання послуг сільського зеленого туризму для домогосподарства є своєрідним

виробництвом із залученням природних ресурсів (земля, вода, гори), капіталу у вигляді власної оселі та інвестицій, а також людського капіталу (селяни-власники агроосель і члени їх сімей) з його здатністю створювати на основі підприємливості нову споживчу вартість у вигляді комплексного туристичного продукту [2, с. 86].

Варто окремо вказати на інноваційну складову багатofункціональності сільського зеленого туризму, яка полягає в постійному використанні власниками агроосель нових, специфічних підходів до управління власним бізнесом та наданні послуг відпочивальникам з урахуванням сучасних вимог і стану розвитку економіки. Кожна агрооселя прагне мати власний бренд у всьому – в оформленні сільського двору, інтер'єрі житла, оригінальності харчування, виборі додаткових послуг та їх атракційності, чого складно досягти без підприємливого підходу і креативності мислення.

Основна відмінність сільського зеленого туризму від звичайного, на думку Л.Х. Рибак, полягає в тому, що туристичні послуги надають особи, які мають інший фах (сільськогосподарські робітники, працівники сфери освіти, культури, місцевого самоврядування) та надають ці послуги в сільській місцевості [3]. До цього слід додати порівняно несуттєві додаткові фінансові ресурси та специфіку певних атракцій і продуктів.

Сільський зелений туризм є переважно відпочинковим та пізнавальним. Його базою є капітальний житловий фонд у сільській місцевості і наявні природні рекреаційні ресурси, пам'ятки історії та культури. Сільські споруди, облаштовані для прийому відвідувачів, в Україні прийнято називати агрооселями або агросадибами. Загалом, агрооселя – це житлове приміщення, що розташоване в сільській місцевості, містить кімнати (залежно від категорії житла), пристосовані для проживання туристів, і належить на правах приватної власності господарю, який займається сільськогосподарською діяльністю або зайнятий у сфері обслуговування чи соціальній сфері села [4, с. 58].

Агросадиба – це агрооселя з прилеглою територією сільського подвір'я, садом та городом, господарськими спорудами та спорудами для відпочинку.

Оскільки агрооселя без прилеглої території на селі є практично неможлива та нецікава для туристів, вказані два терміни пропонується вважати ідентичними або тотожними. Проте провідною в обслуговуванні туристів вважається сільська родина. Таким чином, основними імперативами розвитку підприємств сільського зеленого туризму є участь сільських родин, транспортна доступність, рекреаційність, атракційність, пізнавальність довкілля, інноваційність.

Список використаних джерел:

1. Єрмаков О.Ю., Ігнатенко М.М. Фінансово-інвестиційне забезпечення виробничих інновацій та соціальної відповідальності аграрних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 18. С. 7-10.
2. Мармуль Л.О., Сарапіна О.А. Організаційно-економічний механізм функціонування туристично-рекреаційних підприємств: монографія. К. : ННЦ ІФУ, 2006. 182 с.
3. Рибак Л.Х. Сільський туризм як вид підсобної діяльності. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2011. Вип. 163, ч. 1. Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/rybak.htm (дата звернення 06.04.2020)
4. Романюк І.А. Державна підтримка та регулювання розвитку малих підприємств сільського зеленого туризму. *Економіка і менеджмент культури*. № 1. 2017. С. 56-60.

УДК 658:631:371.11

С. В. Писаренко, к.с.-г.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права

Л. О. Чіп, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава Україна)

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність сучасних підприємств здійснюється у складних умовах, які вимагають кардинальних змін у всіх підсистемах управління задля адаптації до нових детермінантів середовища. Швидкість та якість адаптації залежить насамперед від наявного потенціалу, ефективності управління ним, а також досконалості стратегії, яка має охоплювати всі сфери діяльності підприємства.

На думку Гордієнко П. Л., найважливіша складова частина стратегічного управління будь-яким підприємством – формулювання місії та відповідних цілей. Місія підприємства - це послання, адресоване як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам, у якому висловлюється причина існування підприємства та характерні риси, які відрізняють його від інших; це спосіб сприйняття, імідж підприємства, визначення напрямів його діяльності та розподілу ресурсів.

Місія відіграє роль мотиватора для співробітників підприємства а також формує інтерес до нього з боку навколишнього середовища. Місія повинна бути сформульована так, щоб, з одного боку, однозначно вказувати причину існування підприємства, а з іншого – місія повинна мати достатньо загальний характер, щоб не було необхідності часто її змінювати [1, с. 11].

Добре сформульована місія полегшує формулювання стратегічних цілей підприємства, які повинні деталізувати та уточнювати місію. Після цього настає час для вибору стратегії. Цей процес є центральним в стратегічному управлінні і полягає не тільки у визначенні генерального плану дій на довгостроковий період.

Визначення стратегії як процес - це ухвалення рішення для того як розвивати бізнес в цілому і його окремі сектори, як протидіяти конкурентам, яке місце займати конкурентам і тому подібне. Процес виконання стратегій є наступним у послідовності реалізації мети стратегічного управління. Виконання стратегії - це проведення стратегічних змін (удосконалень) на підприємстві, які приводять його у стан готовності перетворення стратегії у реальність [2, с. 49].

У сучасних умовах господарювання, питання стратегічного управління і планування діяльності аграрних підприємств на практиці знайшли слабе застосування. Керівники агроформувань до питань стратегічного управління ставляться формально і в переважній більшості випадків не застосовують сучасних технологій стратегічного менеджменту. Як показує практика, у агропідприємств знижена функція контролю та інформаційна забезпеченість процесу стратегічного управління. У більшості випадків управлінські рішення ухвалюються інтуїтивно, без детального аналізу дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, економічного обґрунтування ефективності стратегічних альтернатив і обліку фінансових ризиків. Знижена визначальна, регулююча, контролююча і стимулююча функції держави як основного органу, який формує загальний напрям розвитку АПК на національному рівні [2, с. 37].

Для того, щоб правильно сформулювати стратегію, необхідно знати, які види стратегій існують взагалі і які з них можуть бути вибрані для конкретного підприємства за тих чи інших обставин. Це потребує детального розгляду та вивчення можливостей застосування різних видів стратегій підприємства.

На думку науковців основними напрямками підвищення ефективності стратегічного управління аграрними підприємствами є:

– формування дієвого механізму реалізації стратегічного управління з розробкою системи стратегічного менеджменту на кожному підприємстві. Даний механізм повинен враховувати найбільш ефективно і збалансоване співвідношення всіх компонентів, що дозволяло б з максимальним ефектом і своєчасно реалізовуватися управлінським рішенням;

– розробка на підприємствах системи стратегічного планування яка

ґрунтувалася б на принципах індикативного планування, жорсткого контролю і своєчасного коректування діяльності підприємств відповідно до системи економічних індикаторів;

– створення чіткої системи забезпечення управлінською інформацією, що повинна бути закріплена у внутрішньому документообігу з чітким порядком подачі своєчасної, в необхідному об'ємі достовірної інформації.

Найбільш доцільним й ефективним для вирішення проблеми стратегічного управління аграрними підприємствами, на наш погляд, є застосування дієвого механізму реалізації стратегічного управління який використовує взаємодію систем стратегічного менеджменту, стратегічного планування, системи забезпечення аграрних підприємств управлінською інформацією та висококваліфікованими кадрами.

Як відзначає у своїх вченнях Семенов Г. А., формування вдалої стратегії залежить від постійного аналізу таких елементів підприємства як фінансовий стан організації (визначає, яку стратегію вибере керівництво в майбутньому); виробництво (має велике значення для своєчасної адаптації внутрішньої структури організації до змін зовнішнього оточення і її виживання в конкурентному середовищі); персонал (реалізує стратегію); організаційна культура та імідж організації (формує конкурентну позицію на ринку). Умовами успіху реалізації стратегії вважаються: забезпечення відповідності стратегії середовища; впевненість персоналу й менеджерів у своїх здібностях; готовність фірми до змін. Проблемами, пов'язаними з реалізацією стратегії, є: її невідповідність структурі фірми; високий ризик; відсутність навичок; слабкість інформаційних систем; недосконалість методів діяльності [3, с. 188].

Стратегічне управління базується на таких передумовах, як чітке визначення досягнення мети в майбутньому; усвідомлення, що основні проблеми криються у зовнішньому середовищі; вміння своєчасно розпізнавати проблеми та оволодіти механізмом їх вирішення або зменшення негативного впливу; прийняття управлінських рішень з урахуванням відповідності між можливостями, які перебувають поза організацією та її сильними сторонами;

налаштування поточного управління на конкретизацію стратегічного [4, с. 24].

Отже з наведеного вище можна зробити наступні висновки. Стратегічні рішення потребують певних знань. Для вибору ефективної стратегії розвитку підприємства, необхідно, володіти технологією стратегічного управління, розуміти принципи побудови стратегії, вміти аналізувати фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: навч. посіб. К.: Алерта, 2006. 404 с.
2. Лупенко Ю. О., Месель-Веселяк В. Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.
3. Семенов Г. А. Стратегія розвитку підприємства в сучасних умовах на прикладі КП «НВК «Іскра» (м. Запоріжжя). Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. № 2. С. 187-190.
4. Шпикуляк О. Ефективність управління аграрним підприємством. Економіка АПК. 2005. № 3. С. 22-25.

УДК: 330.131.7

С.А. Пласконь, к.е.н., доцент,
доцент кафедри прикладної математики,
Тернопільський національний економічний університет
(м. Тернопіль, Україна)

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

Інтеграція аграрної сфери економіки України у світове господарство і недостатня ефективність функціонування сільськогосподарських формувань зумовлюють необхідність подальшого дослідження оптимізації прийняття оптимальних управлінських рішень. Практичне використання методологічних засад розвитку рослинницької та тваринницької галузей, конкурентоздатний вихід українських підприємств на світові ринки із врахуванням невизначеної кон'юнктури світового ринку, зовнішніх і внутрішніх параметрів і критеріїв ризику, які впливають на визначення загальної політики менеджменту ризиків, забезпечить можливість покращання економічної стабільності аграрної галузі та економіки України в цілому.

Теоретичні та практичні аспекти проблеми ефективного управління аграрними формуваннями розглядаються у працях вітчизняних вчених І.Ф. Баланюка, В.Г. Андрійчука, Ю.Я. Лузан, С.Л. Кошель, І.В. Лозинської. Елементи ризикології та методики її розрахунку з метою подальшої мінімізації можливих втрат та недоотримання прогнозованих прибутків аналізуються вченими В.А. Кардашем, А.М. Гатауліним, В.В. Вітлінським, С.І. Наконечним, Н.О. Бірченко, О.М. Кобилянською та іншими. Зокрема вченим М.В. Руденко запропоновано концептуальну модель ризик-менеджменту агропідприємства, що включає стратегічне планування, впровадження, моніторинг та аналіз, постійне поліпшення за рахунок реагування на невідповідності, корегуючи дій, внесення змін, інновацій та реорганізацій [1, с.171]. Необхідно відмітити дослідження О.Т. Іващука, що відображають доцільність використання теорії ігор, математичних критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності і ризику та системи показників кількісного оцінювання ступеня ризику при практичній

реалізації стратегії функціонування та розвитку аграрних підприємств [2, с.319-384]. Використання стохастичного моделювання діяльності аграрних формувань також надає потенційні можливості врахування імовірнісних умов, які властиві аграрній сфері [3, с.156-162].

На нашу думку, доцільно також використовувати методику вибору еластичних управлінських рішень, при якій множина всіх можливих технологічних методів виробництва поділяється на інерційні, інтенсивність використання яких неможливо змінювати в залежності від певних погодних факторів та виробничої ситуації, та маневрені, які можна змінювати в залежності від практичної реалізації метеорологічних умов та певної виробничої ситуації. Це забезпечить стабільне та надійне виконання стратегічних рішень. Таким чином, з переходом агропромислових об'єктів господарювання України на ринкові відносини особливо актуальним постає питання прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення стабільного функціонування та розвитку аграрних формувань, що неможливо без використанням економіко-математичних методів і моделей, що враховують умови невизначеності та ризику, та використання інформаційних систем управління.

Список використаних джерел:

1. Руденко М.В. Формування концепції ризик-менеджменту аграрних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 26, част. 1. С. 171-174.
2. Економіко-математичне моделювання: Навч. пос. / За ред. О.Т. Іващука. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 704 с.
3. Пласконь С.А., Кармелюк Г.І., Сенів Г.В. Математичне моделювання процесу функціонування аграрних формувань. *Економічний аналіз: THEU*. 2016. Вип. 26, № 1. С. 156-162.

УДК 332.12:338

Романюк І.А., к.е.н.,
старший викладач кафедри маркетингу та медіакомунікацій,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
(м. Харків, Україна)

СУСПІЛЬНЕ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Підприємства сільського зеленого туризму мають особливе значення для розвитку сільських територій. Вони сприяють збереженню та розвитку села; зростанню рівня добробуту сільського населення; диверсифікують сільськогосподарське виробництво та забезпечують вирішення низки інших завдань. Особливого значення функціонування підприємств сільського зеленого туризму набуває в умовах економічної кризи, оскільки є одним із напрямів підвищення зайнятості, зниження безробіття на селі та джерелом доходів селян без значних додаткових інвестицій. Це особливо актуально, оскільки Україна має достатні передумови і можливості для успішного функціонування та розвитку підприємств сільського зеленого туризму (природні й кліматичні умови та ресурси, культурну та історичну спадщину, самобутні традиції і звичаї). Їх суспільне становлення як чинника розвитку сільської економіки зумовлює необхідність створення сучасної системи інструментів, заходів та методів управління розвитком на перспективу [1, с. 35]. Це пояснюється тим, що сільський зелений туризм, поряд з іншими сферами господарювання, є досить новим та ще не до кінця сформованим суспільно-економічним явищем, що функціонує та розвивається з певними особливостями.

Важливою особливістю підприємств сільського зеленого туризму є активна участь у ньому сільських жителів, які не мають належного досвіду самостійної діяльності, не володіють навичками туристичного обслуговування, але з метою покращання свого матеріального забезпечення можуть реалізовувати себе, вдосконалюючи при цьому практично набуті життєві знання та досвід. Організаційний аспект підприємництва у сфері сільського зеленого

туризму є дуже важливим, оскільки дає змогу ідентифікувати суб'єкти підприємництва і прив'язати їх до матеріальної основи, якою є особисте селянське господарство або агросадиба (агрооселя).

Сільський зелений туризм як багатовимірне суспільно-економічне і культурне явище є важливим чинником змін не тільки в організаційно-економічному середовищі, а й у соціальному контексті розвитку сільських територій. Ці зміни можуть розглядатися в кількісних та якісних категоріях. Одним із дослідницьких підходів, який використано для аналізу змін якісного характеру під впливом підприємств сільського зеленого туризму, є вивчення функцій, які вони виконують. Так, Ж.А. Богданова виділяє сім функцій, а саме: рекреаційну, економічну, екологічну, виховну, культурну, соціальну і політичну [2, с. 195].

Ми вважаємо, що їх необхідно доповнити такими функціями, як інформаційна, просвітницька, організаційна, комплексуюча та управлінська. Можна погодитися з думкою, що, оскільки сільський зелений туризм є однією з форм або видів чи напрямів, підгалуззю галузі туризму, то, відповідно, виконує ті ж самі функції, наповнюючи їх новим змістом. Беззаперечною є думка про виконання рекреаційної функції. Вона підтверджується тим, що агрооселі розташовані, передусім, у місцях з чудовими природними ландшафтами з чистим повітрям, водоймами, у лісистій місцевості, що в сукупності сприяє оздоровленню туристів.

Економічна функція підприємств сільського зеленого туризму реалізується в розвитку сільських територій, зниженні рівня безробіття на селі, підвищенні рівня доходу та добробуту сільського населення за рахунок додаткового залучення в економічний оборот сільськогосподарської продукції, яка стала товаром. У процесі функціонування підприємств та агроосель використовуються екологічно придатні території (з чистим повітрям, незабрудненими водоймами) на умовах, що забезпечують одночасне збереження екологічного стану [3, с. 215]. Тут інтереси власників агроосель та відпочивальників збігаються.

Виховна, культурна, просвітницька, інформаційна та соціальна функції підприємств сільського зеленого туризму є спорідненими. На наш погляд, вони

забезпечують споріднені цілі та шляхи їхнього досягнення, наповнюючись змістом залежно від культурного, освітньо-кваліфікаційного, а також ментального рівня споживачів туристичних послуг та суспільства загалом. Важко виокремити вплив виховної чи культурної функції, тому пропонуємо об'єднати їх в єдину та узагальнити із соціальною функцією.

Окрім оздоровчого ефекту, підприємства сільського зеленого туризму містять і комунікативно-інформаційний аспект, сприяючи розширенню кола спілкування; розвитку соціально-культурних зв'язків; обміну досвідом; відродженню промислів і традицій українського народу; формуванню бережливого ставлення до використання природно-рекреаційних ресурсів тощо. В організаційному, комплексоутворюючому та управлінському плані вони сприяють удосконаленню структури сільських територій, відродженню та зростанню інших галузей та видів діяльності, приватного будівництва, житлово-комунального господарства тощо.

Список використаних джерел:

1. Мармуль Л.О., Ігнатенко М.М., Сарапіна О.А. Соціально-економічний потенціал сільських територій як основа розвитку підприємств сільського зеленого туризму на засадах інноваційності. *Економіка і менеджмент культури*. № 2. 2016. С. 32-38.

2. Богданова Ж.А. Поняття та види туристичної діяльності в Україні. *Вісник Житомирського державного технологічного університету: Економічні науки: економіка, організація і управління підприємством*. 2009. № 4 (50). С. 194-197.

3. Романюк І.А., Мандич О.В., Нікітіна О.М. Особливості впровадження маркетингових комунікацій в туристичні послуги. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2016. Вип. 174. С. 212-218.

УДК 651

Н.В. Рунчева, д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки і фінансів
А.С. Бритвенко, к.е.н., доцент,
Доцент кафедри економіки і фінансів
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

КОРПОРАТИЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА: РЕТРОСПЕКТИВА ТА СУЧАСНІСТЬ

В якості позитивних рис або конкурентних переваг корпоративних відносин в агросфері слід вказати на підвищення ефективності й конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на основі його всебічної інноваційності, модернізації, концентрації ресурсів і капіталів; підвищення продуктивності праці та бізнес-процесів; забезпечення формування іміджу України як світового виробника продовольства; можливості спільного вироблення стратегії управління й маркетингу, планування й прогнозування діяльності, представництва інтересів учасників; забезпечення умов особистісного зростання для своїх працівників [1, с. 44].

Втім світовий досвід свідчить, що подолання негативних рис і наслідків розвитку корпоративних відносин найбільш доцільно здійснювати через систему державно-корпоративних відносин. Організаційно-правовою формою в такому випадку слід використовувати державно-приватне партнерство, яке регламентується Законом України "Про державно-приватне партнерство" [2].

В умовах посилення конкуренції у всіх сферах економіки для підвищення конкурентоспроможності створюються вертикально або горизонтально інтегровані структури, здатні забезпечити перетікання технологій, кадрів та інших ресурсів, контролювати внутрішні ціни в цілях забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції, розвивати життєздатні бізнес-процеси, спираючись на внутрішні ресурси і більші можливості розширеного відтворення. Подібні процеси об'єднання підприємств прийнято називати корпоратизацією. Процес корпоратизації аграрного виробництва в Україні

почався разом із розвитком ринкового середовища та механізму господарювання в економіці. Процес корпоратизації можна поділити на кілька етапів.

Взагалі існують наступні форми інтеграційних перетворень, які знаходять застосування в процесі корпоратизації аграрної сфери. Інтеграційні процеси в аграрній сфері значно активізувалися після прийняття Указу Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрної сфери економіки". Великі підприємства, в тому числі і з іноземним капіталом, почали виступати засновниками агробізнесових структур або виступати інвесторами в галузі сільського господарства.

Слід зазначити, що з 1994 по 2006 р. створення і функціонування агрохолдингів було, по-суті, незаконним. Але з 2003 р. в Україні активно відбувався процес агрохолдингзації сільськогосподарської діяльності, тобто можна стверджувати, що відповідні структури створені незаконно в умовах повної відсутності контролю з боку держави. Це можна вважати причиною того, що поширеним способом створення агрохолдингів після його легалізації було проникнення капіталу великих підприємств з переробки продукції сільського господарства, промислових підприємств, не пов'язаних з сільськогосподарською продукцією, в агробізнес шляхом викупу боргів і активів сільськогосподарських підприємств з перетворенням їх у свої філії та дочірні підприємства.

У таких умовах аграрні компанії зіткнулися з необхідністю жорсткої економії засобів, згортання інвестиційних проектів і суттєвого коригування стратегічних планів на перспективу. Фактично, вся аграрна сфера була вимушена перейти в режим "виживання", що, безперечно, відбилося і на динаміці зміни основного виробничого активу – землі. За результатами дослідження Українського клубу аграрного бізнесу, частка агрохолдингів у загальному землекористуванні сільськогосподарських підприємств торік зменшилася на 0,25 млн га – до 26,7% (у 2014 – 5,85). У сукупності, банк земельних ресурсів агрохолдингів склав 5,6 млн га.

Наразі, на базі державних аграрних підприємств створено акціонерні товариства, які в подальшому були реформовані в корпоративні структури

різних форм та видів (типів). У результаті корпоратизації більша частина аграрних підприємств в Україні функціонує у формі акціонерних товариств, власники яких різними шляхами акумулювали контрольні – 60% та суперконтрольні – 75% пакети акцій. Отже, метою корпоративних відносин є корпоратизація сільськогосподарських підприємств.

Вони розуміються як багатоаспектний соціально-економічний процес залучення капіталу, землі й інших ресурсів в аграрний бізнес, інтеграції підприємств та координації управління ними з метою підвищення конкурентоспроможності на аграрному ринку. Корпоративні відносини мають як позитивні, так і негативні прояви. На сучасному етапі розвитку їх організаційно-економічний механізм потребує посилення соціальної складової на засадах соціальної відповідальності корпоративних агроформувань та приватно-державного партнерства, а також екологічної складової шляхом екологізації виробничих бізнес-процесів з метою всебічної підтримки збереження та розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Литвинчук І.Л. Використання світового досвіду корпоративного управління в аграрному секторі економіки України. Агроінком. 2008. № 5-6. С.43-46.
2. Закон України "Про державно-приватне партнерство" № 2404-IV від 01.07.2010 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення 22.03.2020).

УДК 330

І.А. Сільченко,
ст. сикладач кафедри економіки і фінансів
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вплив інноваційного чинника на виробництво завжди є радикальним і комплексним. Надзвичайно велика вигода провідних фірм від інноваційної діяльності обумовлена тим, що вони під гаслом експорту новітніх технологій насправді передають тільки не дуже ефективні та застарілі технології. Справді, інновації, а значить і наука, що їх продукує, сьогодні набагато менш доступні, ніж найцінніші природні ресурси. Причиною є те, що ними володіють лише високорозвинуті країни, що дає змогу їм, по суті, утримувати монопольне становище і, таким чином, привласнювати надприбуток. Варто наголосити, що саме володіння інноваціями, котрі є стимуляторами розвитку підприємства, забезпечує перемогу у конкурентній боротьбі.

Досліджуючи класифікацію інноваційних процесів в економічній літературі, доходимо висновку, що в кожному джерелі вона подається по-різному. Отже нині в Україні немає єдиної прийнятої офіційною статистикою класифікації інноваційних процесів.

Українські вчені класифікують інноваційні процеси за наступними ознаками:

- за змістом та сферами застосування;
- за ступенем впливу на зміни;
- за сферами розробки і поширення;
- за ступенем новизни та глибини змін;
- за рівнем розробки та поширення;
- за етапами життєвого циклу нововведень;
- за масштабом перебігу;

– за спрямованістю дій.

Організація інноваційних процесів суттєво залежить від стану розвитку науки, техніки і виробництва, адже нині, в умовах науково-технічної революції, ні техніка, ні виробництво не можуть розвиватися і вдосконалюватися без здійснення наукових досліджень і розробок. У свою чергу розвиток науки без досконалої техніки (вимірювальної, експериментальної) теж неможливий. Тому можна стверджувати, що ґрунтовніше розібратися в організації інноваційної діяльності допоможе розгляд взаємного проникнення елементів системи, тобто дослідження комплексної системи “наука – техніка – виробництво – споживання”. Потрібно також зауважити, що при цьому дослідженні необхідно врахувати чинник споживання результатів розробок.

Наука – це система знань, що дають змогу прогнозувати і перетворювати предмети та явища в суспільстві.

Техніка – це сукупність засобів автоматизації фізичної і розумової праці, що становить серцевину всієї системи “наука – техніка – виробництво – споживання”. Вона є засобом наукового дослідження, засобом виробництва та предметом споживання.

Виробництво як технологічна система – це сукупність взаємопов’язаних процесів, за допомогою котрих суспільство, використовуючи сировину і сили природи, створює необхідні засоби праці та предмети споживання [1].

Забезпечення ж конкурентоспроможності наукомісткої продукції і підвищення на цій основі ефективності сучасного вітчизняного виробництва повинно базуватися на нових рішеннях у галузі техніки і технології, а також на використанні нових організаційних форм і економічних методів господарювання, які на різних стадіях циклу “наука – виробництво” реалізуються відповідними ланками управління на рівні підприємств, об’єднань, наукових і проектних організацій. Прийняття та реалізація таких рішень і є змістом інноваційної діяльності.

Отже, забезпечення рівня конкурентоспроможності вітчизняних наукових досліджень на внутрішньому і міжнародному ринках повинно стати “наріжним

каменем” сучасної політики держави у сфері активізації інноваційної діяльності, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва. Саме від цього нині найбільшою мірою залежать можливості реалізації інноваційних процесів і забезпечення високої ефективності національної економіки [1].

Створення інноваційної продукції потребує залучення до цього процесу кваліфікованих спеціалістів, з творчими здібностями, здатних застосовувати свої знання та вміння для продукування нових, практично зорієнтованих знань, втілювати їх в інновації конкретної спрямованості.

Водночас переважна кількість підприємств, керуючись усталеною практикою, намагається обмежитися наявним у нього трудовим ресурсом. Практика залучення інноваційних менеджерів для реалізації конкретно визначеного проекту, що широко використовується в розвинених країнах, вітчизняними підприємствами практично не застосовується. Зважаючи на те, що інноваційні проекти мають свою специфіку і унікальність, доцільним є залучення кваліфікованих інноваційних менеджерів, які, крім традиційних економічних знань та практичних навичок, володіють основами інженерних, технічних знань тієї галузі, де здійснюється виробництво інновації, знаннями основ патентування, захисту та комерціалізації інтелектуальної власності тощо [2].

Список використаних джерел:

1. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: монографія. Тернопіль, 2003. 326 с.
2. Єршова Г.В. Інноваційна діяльність в Україні: основні тенденції та проблеми: *Науковий журнал. Економіка і прогнозування*. 2017. № 4. С.137-148.

УДК: 330.322: 338.246

Г. В. Сиротюк, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Львівський національний аграрний університет
(м. Львів, Україна)

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Для ефективного розвитку аграрного сектору економіки України концептуальною умовою є реалізація механізмів системного покращення його інвестиційного забезпечення. Інвестиції у сільське господарство є важливим чинником реалізації потужного потенціалу аграрного сектору в Україні та прискорення його економічного зростання.

Інвестиційне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств Калашніков А. О. трактує як сукупність різноманітних умов, ресурсів, економічних механізмів, важелів і заходів, які забезпечують заданий перебіг інвестиційних процесів та у довготривалій перспективі призводять до зміни кількісних і структурних характеристик підприємства [1].

Реалізація процесу інвестування відбувається за умови організаційно-економічного забезпечення та з включенням таких основних його стадій, як формування інвестиційних ресурсів та управління інвестиційним забезпеченням. Неодмінною складовою формування системи інвестиційного забезпечення є процес накопичення необхідних коштів для фінансування розвитку аграрного сектору економіки. Проте власні, залучені та позикові інвестиційні джерела сільськогосподарських підприємств наразі недостатні для задоволення інвестиційних потреб. Зовнішні, зокрема й іноземні, інвестиції в галузь надходять в обмежених обсягах.

Розглядаючи розподіл інвестицій в аграрний сектор варто враховувати регіональні аспекти, оскільки притаманні регіональні диспропорції у залученні як капітальних, так і іноземних інвестицій. Це зумовлено рівнем розвитку регіонів та їх інвестиційною привабливістю, яку доцільно здійснювати за критеріями дохідності та ризику. Найважливішим критерієм дохідності є рівень

рентабельності галузі, який є показником ефективності виробництва та конкурентоспроможності. Інвестиційній діяльності завжди притаманні ризики, вони можуть бути як фінансові, так і галузеві.

Наявність інвестиційних ресурсів та динаміку їх розвитку подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка обсягів надходження капітальних та іноземних інвестицій в
сільське господарство***

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. у % до 2010 р.
Капітальні інвестиції в Україні, млн. грн	10817,7	16140,9	18564,2	18175,0	18388,1	29309,7	49660,0	63400,7	65059,4	Більше в 6 рази
Капітальні інвестиції у Львівській області, млн. грн	275,4	390,1	356,4	406,7	447,9	649,7	1092,1	1338,8	1427,3	Більше в 5,2 рази
Іноземні інвестиції в Україні, млн. дол. США	719,5	725,3	717,8	776,9	617,0	502,2	586,2	578,6	451,9	62,8
Іноземні інвестиції у Львівській області, млн. дол. США	116,7	116,1	39,2	41,9	40,7	37,2	34,8	32,5	31,8	Менше в 3,7 рази

*Джерело: за даними [2]

Зросло надходження капітальних інвестицій у сільське господарство як в Україні, так і у Львівській області, проте відбулося суттєве зменшення іноземних інвестицій в Україні на 37,2 %, а у Львівській області – у 3,7 рази.

Аналізуючи частку капітальних інвестицій в аграрний сектор України в загальній їх структурі, спостерігаємо зростання її до 2017 р. та спад у 2018 р., тоді як у Львівській області пік приходився на 2016 р. і в подальших роках незначний спад. Інша ситуація з часткою надходженням іноземних інвестицій, де аграрний сектор, попри значні втрати інвестиційного потенціалу, демонструє достатню стійкість даного показника з незначним погіршенням. Варто зауважити, що якщо частка капітальних інвестицій в аграрний сектор Львівщини

в загальній їх структурі є нижчою у 2,3 рази, ніж в Україні, то іноземних інвестицій у стільки ж раз вищою (рис. 1).

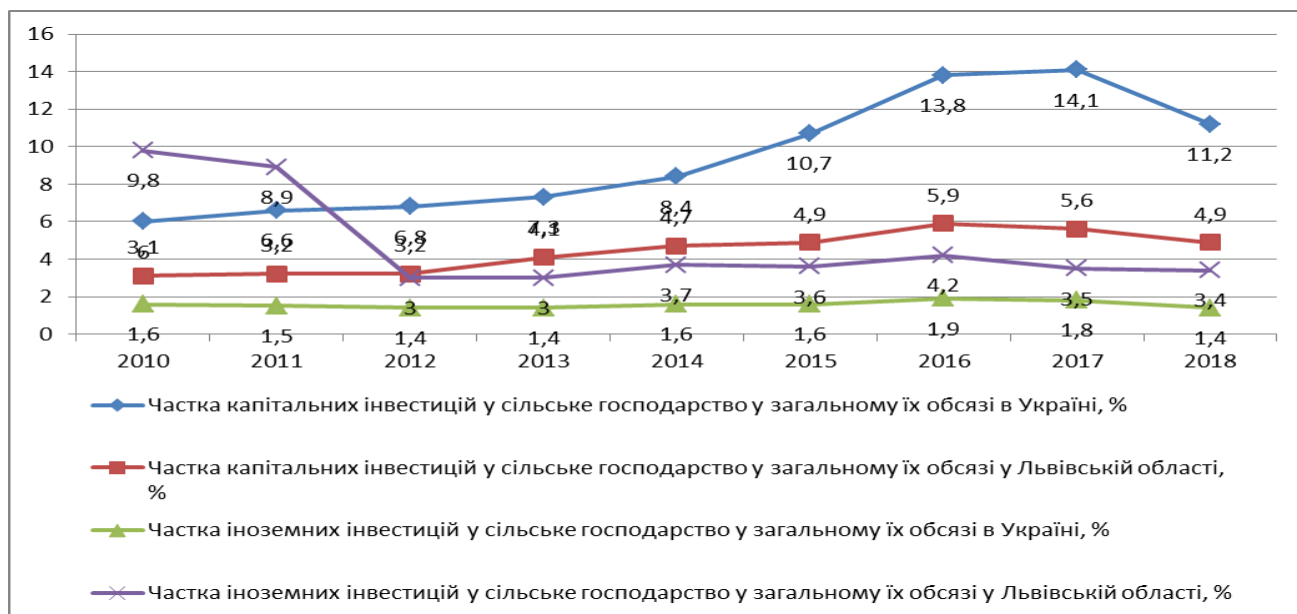


Рис. 1. Частка надходження капітальних та іноземних інвестицій в сільське господарство у загальному їх обсязі*

*Джерело: за даними [2]

Для покращення інвестиційного клімату в Україні має бути сформована належна державна інвестиційна політика, яка б враховувала потреби кожного регіону і була спрямована на зростання інвестиційної привабливості.

Звідси, незважаючи на суттєві проблеми у створенні сприятливого інвестиційного клімату наша країна повільно, але впевнено просувається вперед до інтегрованого суспільства, а це має забезпечити надходження нових інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Калашніков А.О. Теоретико-методичні та практичні засади інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектора: монографія. Харків: ФОП Панов А.М., 2016. 171с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2020).

УДК 338.242

Н.В. Скрипник, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,

М.Є. Скрипник, к.е.н.,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
(м. Чернівці, Україна)

УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Головним стимулом в управлінні активами є отримання прибутку шляхом ефективного їх використання. Цього можна досягти за допомогою оптимізації активів та скорочення пасивних статей балансу, за рахунок зменшення банківських кредитів, кредиторської заборгованості, зобов'язань перед бюджетом тощо. Сучасна ринкова ситуація ставить свої вимоги до підприємств. Це потребує оперативних змін щодо політики управління в залежності від зовнішніх факторів, щоб утримати свої позиції на ринку. Це, відповідно, викликає необхідність вдосконалення методів системи управління підприємством і одного з його напрямків - управління величиною і структурою активів. Більшість сучасних вчених в частині управління активами розуміють діяльність підприємства, спрямовану на досягнення поставлених цілей шляхом раціонального використання наявних ресурсів із застосуванням принципів і методів економічного механізму управління. Зокрема, І.А. Бланк під управлінням активами розуміє «... систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з їх формуванням, ефективним використанням в різних видах діяльності підприємства і організацією їх обороту» [1]. Можна зробити висновок про взаємозв'язок структури капіталу і структури активів. Тобто, оптимізуючи структуру капіталу, ми одночасно оптимізуємо структуру активів відповідно до цілей і завдань, що стоять перед підприємством.

Дана точка зору збігається з думкою сучасних вчених, зокрема, С.К. Маєрс зазначає: «Оптимізація структури капіталу – це безперервний процес адаптації

до змін економічної ситуації, податкового законодавства, конкуренції. Рішення про вибір структури капіталу не можна приймати ізольовано. Воно повинно бути частиною обґрунтованої стратегії фінансування, в якій враховуються ринкова позиція компанії, майбутні інвестиційні можливості, очікувані грошові потоки, фінансова політика і потреба у фінансуванні» [3].

Активи динамічні за своєю природою і в процесі функціонування як величина активів, так і їх структура змінюються. Управління структурою активів є вирішальним фактором ефективного управління підприємством і передбачає аналіз таких аспектів: 1) визначення оптимальних обсягів виробництва, структури доходів і витрат; 2) визначення джерел фінансування за величиною, складом і структурою.

Матрицю з управління активами можна представити як систему, що складається як мінімум з чотирьох частин загального, і кожна її частина розвиває наступну, дозволяючи розвиватися підприємству в цілому. Для скорочення ризиків в управлінні ліквідними поточними активами необхідно правильно прийняти рішення про використання та раціональне застосування цих активів. Ефективність споживання оборотного капіталу залежить від його найбільш повного залучення в процес виробництва, що дозволить отримувати віддачу у вигляді придбання засобів виробництва, як за власні кошти, так і в кредит. Це в свою чергу дає можливість скорочувати пасивну частину балансу, кредиторську заборгованість. Якісне прогнозування матеріальних витрат на майбутнє виробництво дасть можливість уникнути збільшення складських запасів, а дослідження потреб ринку, і так само система «Оплата - доставка» збільшить прибутковість споживання. Ефективність виробничої стадії цілком залежить від раціональності другої стадії, але і контроль виробництва дає результати. Тому пріоритетним завданням управління необоротними активами є своєчасне прогнозування формування рівня інтенсифікації виробничого процесу, оптимальне співвідношення амортизаційної політики і виробничої діяльності підприємства. Підставою для цього є аналітичний прогноз розрахунків за складом і динамікою активів, станом і ступенем їх зношеності, рівнем

раціональності використання та оновлення [2].

Грамотне управління активами дозволить зробити обґрунтованим вибір керівництва. Якщо вибрати стратегію щодо збільшення активів підприємства, необхідно зробити прогностичний розрахунок, на скільки залучення нових засобів скоротить витрати і визначити додаткову вартість вкладень капіталу та час їх окупності. Цей моніторинг дозволить спрогнозувати отримання прибутку тільки через певний період часу, якщо такий варіант не підходить для господарюючого суб'єкта, то необхідно вибрати варіант фінансової стратегії скорочення пасивів. Зниження податкового тягаря, кредиторської заборгованості, в тому числі перед банківськими структурами, дозволить також визначити шлях поліпшення фінансового становища.

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що результати аналізу структури активів дозволяють уточнити вибір політики оптимізації структури капіталу господарюючого суб'єкта, тим самим оптимізувати управління структурою активів на підставі обраної стратегії розвитку підприємства. Раціональність в управлінні активами - найважливіше завдання керівництва, яка дозволить домогтися ефективності і прибутковості бізнесу. Тому для рентабельності виробничого циклу можна вводити в фінансовий процес тільки той обсяг оборотних коштів, який слід використовувати і на необхідний мінімальний період часу.

Список використаних джерел:

1. Бланк І А. Управління активами і капіталом підприємства. Київ : Ніка-Центр, Ельга, 2009. 448 с.
2. Скрипник Н. В., Скрипник М. Є. Роль та місце управлінського обліку в системі управління підприємством. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2011. № 4. С. 364-368.
3. Myers, S.C. The Search for Optimal Capital Structure. *Financial Strategy Adding Stakeholder Value*. Ed Rutterford J . : John Wiley and Sons. 1998.

УДК 338

І. О. Співак, здобувач вищої освіти СВО – магістр,
Спеціальності 071 облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні інноваційна діяльність є одним з основних факторів забезпечення високої конкурентоздатності та прибутковості підприємства, зумовлює випуск на ринок нових високоякісних товарів і послуг. Інноваційна діяльність тісно пов'язана з діяльністю інвестиційною, і виступає один із видів можливих інвестицій підприємства.

В Україні існують певні проблеми, що стримують здійснення активної інноваційної політики на підприємствах: відсутність державної підтримки, дефіцит фінансових ресурсів, потреба у безперервному вдосконаленні нових технологій, зношеність обладнання та застаріла матеріально-технічна база, недосконалість і недостатність інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств і відсутність чіткої методології формування облікової інформації [3].

Протягом 2016-2018 рр за даними Державної служби статистики України частка інноваційно-активних підприємств становила 28,06 % від їх загальної кількості, що на 9,68 % більше у порівнянні з 2014-2016 рр, коли частка таких підприємств складала лише 18,38 %. Збільшення кількості підприємств, що впроваджують інновації є позитивним фактором, але потрібно не забувати, що у розвинутих економічно та технологічно країнах світу кількість інноваційно-активних підприємств становить від 40 % до 80 % від їх загальної кількості [1].

Основними джерелами інвестицій в інноваційну діяльність є: власні кошти суб'єктів господарювання; кошти з державного бюджету; залучені кошти (іноземні інвестори); інші джерела фінансування.

Інноваційний потенціал суб'єкта господарювання формується, перш за все,

під впливом багатьох факторів не тільки зовнішнього, але й внутрішнього середовища. При формуванні суб'єктом господарювання власної інноваційної політики на підприємстві потрібно орієнтуватися на інноваційну політику держави, яка визначає і стимулює пріоритетні напрямки розвитку, визначає потреби ринку. Особливістю інноваційної діяльності в сучасних умовах господарювання є орієнтація на споживача. Важливе значення має середовище, в якому функціонує підприємство [4].

Серед основних недоліків сучасного бухгалтерського обліку інноваційної діяльності науковці називають відсутність єдиної системи реєстрів обліку й бухгалтерських рахунків для відображення витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності [2].

Кожен об'єкт інноваційної діяльності має свої особливості обліку. Інноваційна продукція стає об'єктом обліку з моменту документального оформлення її прийняття. Зовні таке прийняття може мати ознаки авторських прав. Особливістю обліку інновацій є віднесення їх до певного виду діяльності. У зв'язку з цим, виникають деякі проблеми та неточності.

Інформація про інноваційну діяльність у документах фінансової звітності розпорошена за різними статтями, що ускладнює спостереження за дійсним станом інноваційної діяльності на підприємстві. Для усунення цієї проблеми необхідно, в залежності від виду інновації, запровадити окремі рядки для відображення інформації про доходи і витрати у Звіті про фінансові результати, що надасть змогу задовольнити потреби як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів.

З позиції підприємства до інновацій доцільно висувати такі вимоги:

1) відповідність інновацій підприємства рівню світових науково-технічних розробок і тенденціям їх зміни, ретельність контролю якості інноваційної продукції на всіх етапах її створення, виробництва та збуту, соціальна відповідальність підприємства та його відповідальність перед споживачами;

2) підприємства повинні брати на себе всі гарантійні зобов'язання перед покупцями за реалізовану інноваційну продукцію;

3) ресурсо заощадливість під час здійснення інновацій;

4) технологічні процеси повинні відповідати вимогам, щодо їхнього впливу на екологію. Високий рівень виплат за професійні захворювання і травми на виробництві, штрафи за забруднення навколишнього середовища роблять не вигідним недотримання принципів екологічної та виробничої безпеки;

5) пошуки утилізації інноваційної продукції, яка відпрацювала свій ресурс або в якій уже немає потреби споживач [4].

Отже, для підприємства інновації один із основних факторів конкурентоспроможності. Удосконалення нормативно-правової бази інноваційної політики на підприємстві, розробка Методичних рекомендацій з обліку інновацій, їх відображення у звітності сприятимуть покращенню обліку інновацій та аналізу їх ефективності.

Список використаних джерел:

1. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf (дата звернення: 06.04.2020).

2. Кантаєва О. В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія: монографія. Житомир, 2010. 424 с.

3. Касич А. О., Канунікова К. О. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 22. С. 21-24.

4. Кафка С. Відображення в обліку операцій інноваційного характеру. *Економіка*. 2017. Вип. 4(193). С. 25-29.

Науковий керівник: Ю.М. Грибовська, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

УДК 365.2

Ставицька В. О., здобувач вищої освіти СВО – бакалавр,
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМТВСВА

Інноваційна діяльність підприємства – це його здатність сприймати і використовувати науково-технічний, науковий та інтелектуальний потенціал, накопичений в даній галузі як на вітчизняному, так і на міжнародному рівні. Основна мета інноваційної діяльності будь-якого підприємства - це переведення виробництва на використання новітніх технологій, виготовлення принципово нової техніки, надання нових видів послуг.

Таким чином, сутність інноваційної діяльності - це пошук нових ідей в різних галузях: машинобудуванні, комп'ютерних технологіях, в організації виробництва тощо. Така мета досягається через виконання дослідницьких, пошукових, фундаментальних, теоретичних та науково-дослідних робіт, які закінчуються розробкою проекту впровадженням нововведень. Це питання може складатися з самостійних розробок, а також придбання у сторонніх організацій таких документів як патенти, ліцензії, франшизи.

Досягнути вказаної мети можливо за допомогою наступних заходів:

- розвиток підприємницького середовища, що формує потребу в інноваціях і здатність прийняти їх;
- створення і підтримка науково-дослідних і дослідно-конструкторських організацій, що забезпечують постійний приплив інновацій як продукту інтелектуальної творчості з подальшим впровадженням їх у виробництво;
- організація підготовки креативних кадрів, їх фінансування, матеріально-технічне забезпечення та матеріальне стимулювання;
- бюджетне фінансування пріоритетних наукових досліджень, які можуть стати системоутворюючими для розвитку інноваційних процесів [1].

Далеко не кожне підприємство може собі дозволити займатися

інноваційною діяльністю. У нашій країні не всі підприємства витрачається на розробку нових технологій та на наукові дослідження.

Переважає більшість суб'єктів малого бізнесу віддають перевагу іншим напрямкам використання власного доходу, ніж розробці інновацій. Такі дослідження, частіше за все, можуть собі дозволити лише масштабні компанії та корпорації. Або ж такі підприємства, які перебувають в умовах жорстокої конкуренції. Монополістам немає потреби проводити дослідження та займатися інноваційною діяльністю, оскільки їх товари та послуги все рівно займатимуть значну частку ринка.

Інноваційна діяльність підприємств є одним з рушіїв науково-технічного прогресу, оскільки саме з метою максимізації прибутку компанії знаходять альтернативні способи використання ресурсів, роблять наукові відкриття.

З наведеної вище інформації зрозуміло, що кінцевою метою інноваційної діяльності підприємства є певний продукт. Інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту із науково-дослідною або дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі - інформаційної), чи продукції з виготовленням експериментального зразка, дослідної партії і відповідає таким вимогам:

1. Він є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту.

2. Розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень.

3. Цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або, якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники [2].

Отже, інноваційна діяльність підприємств дуже важлива для економіки держави. Особливо, коли зараз у світі досить нестабільними є епідеміологічна та екологічна ситуації, які спонукають компанії на переоснащення та переорієнтацію напрямків та цілей своєї діяльності.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна діяльність підприємства: веб-сайт URL: https://stud.com.ua/59773/ekonomika/innovatsiyna_diyalnist_pidpriyemstva (дата звернення 3.04.2020).

2. Інноваційна діяльність: веб-сайт URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення 3.04.2020).

Науковий керівник: О.Ю. Литвин, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

УДК 339.137. 2: 338. 242

Фролова Г. І., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»,
Фролов Ю. М., д.ю.н., професор, професор кафедри правознавства
Бердянський державний педагогічний університет
(м. Бердянськ, Україна)

ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах динамічного навколишнього середовища та постійного збільшення конкурентних переваг сталий розвиток економіки можливий не тільки при наявності визначених сприятливих умов, а і внаслідок наполегливої боротьби держави за своє економічне зростання.

Необхідність підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, формування стійких, передусім інноваційних конкурентних переваг, актуалізує аналіз чинників їх забезпечення.

Україна обрала євроінтеграційний вектор розвитку та курс на радикальні економічні реформи задля економічного зростання та покращення рівня добробуту. Цей факт визначає намір країни інтегруватися у глобальну економіку, підвищити рівень конкурентоспроможності. Виникає необхідність у розробці конкурентних переваг для виживання і стійкого розвитку держави у динамічному жорсткому конкурентному середовищі.

Підвищення конкурентоспроможності економіки України вимагає створення таких умов, за яких стане можливим балансування макроекономічної політики. В першу чергу мова йде про такі показники, як інфляція, дефіцит бюджету, курс національної валюти, безробіття, диспропорції у зовнішньому секторі.

Необхідно створити умови, за яких інвестиції будуть спрямовуватися не тільки в реальний сектор економіки, а й в розвиток соціальної складової. Тому держава має докладати зусиль до більш ефективного економічного регулювання, оптимізації державного управління економікою.

У світовій економічній літературі, в якій досліджуються проблеми економічного зростання та фактори його динаміки, визначається система чинників, які впливають на рівень конкурентоспроможності. Так, серед чинників виокремлюють ефективність уряду, ефективність бізнесу, економічні показники та стан інфраструктури. За допомогою цих чинників можна оцінити конкурентоспроможність країни [1].

Отже, національну конкурентоспроможність можна визначити як здатність країни до створення умов, у яких підприємства можуть генерувати стійке зростання економіки, забезпечувати довгострокову прибутковість та створення робочих місць.

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ Україна протягом 2012-2018 років з перемінним успіхом дрейфує між 73 та 89 місцями, стабільно перебуваючи серед країн, які характеризуються високою політичною і економічною нестабільністю, інвестиційною непривабливістю, високими ризиками у господарській діяльності, пов'язаними передусім з неефективністю ринків та інституцій, незахищеністю прав власності, високим рівнем корупції [2, 3].

Підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки і виходу її з кризи можливе. Для цього необхідно: розвивати інститути захисту приватної власності та прав найманих працівників, регулювати ціни і тарифи на продукцію підприємств, боротися з недобросовісною конкуренцією на ринку товарів та послуг, можливість отримання фінансових і інформаційних ресурсів для бізнесу, розвиток інфраструктури відповідної підтримки. Виконання цих кроків дасть можливість підвищити рівень інституалізації конкурентного середовища.

Наступним кроком є стимулювання інноваційної діяльності. Це, в свою чергу, вимагає великих інвестиційних коштів для створення і впровадження високих технологій, розвитку інноваційної моделі економіки та економіки знань. Для цього потрібні дії для детінізації економіки, легалізації тіньових капіталів, використання кредиту МВФ тільки на інноваційно-інвестиційний розвиток економіки України. Необхідно створення національної інноваційної системи, що

буде поєднувати фундаментальну та прикладну науки, технологічну сферу, виробництво та управління інноваційними процесами, що сприятиме становленню й розширенню внутрішнього ринку інновацій.

Крім того, для розвитку економіки необхідна реструктуризація господарюючих суб'єктів, спроможних продукувати конкурентоспроможну продукцію.

Окремим питанням залишається приватизація державної власності, в тому числі й землі. З одного боку інвестори не поспішають вкладати інвестиційні кошти в Україну, а з другого, в умовах економічної і фінансової кризи є ризики розпродажу державної власності за безцінь. Це, в свою чергу, не сприятиме розвитку національної економіки і підвищення рівня її конкурентоспроможності на світових ринках. Разом з тим, держава повинна створювати умови для організації і розвитку великих промислово-фінансових груп, але контролювати їх цінову поведінку та запобігати прихованій монополізації приватизованих стратегічних підприємств, експортних секторів, сфери посередництва.

Отже, запропоновані заходи потребують реалізації в межах програм економічного розвитку, які сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки і виходу її з кризи.

Список використаних джерел:

1. Arturo Bris (2015), Revisiting the Fundamentals of Competitiveness: A Proposal «IMD World competitiveness yearbook 2015» p. 492–497. URL: <http://www.imd.org/upload/imd.website/wcc/Fundamentals.pdf>.
2. Україна піднялася в рейтингу глобальної конкурентоспроможності. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/10/17/641672/>
3. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018р.р. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-onkurentospromozhnosti-2>.

УДК 332.2

Д.О. Чиквашвілі, курсант
факультету економіко-правової безпеки
Дніпропетровського Державного університету Внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

Серцевиною аграрної реформи є реформування земельних відносин у сільськогосподарському виробництві. Трансформація земельних відносин завжди належала до найскладніших проблем і найважливіших напрямів реалізації аграрної політики. Це зумовлено реформуванням питань земельної власності, тобто мати, розпоряджатися і користуватися ресурсами як основним засобом діяльності сільського господарства.

Перетворення відносин які стосуються землі до ринкових умов господарювання поряд з довготривалим проведенням земельного перетворення (реформи) зумовили виникнення невирішених проблем у системі управління земельними відносинами. В результаті проведення цієї реформи та запровадження ринкових принципів господарювання в аграрній сфері відбулися істотні зміни, зокрема у земельних орендних відносинах. У сільському господарстві орендні земельні відносини стали основними елементами у формуванні нових умов господарювання. Оренда землі набула іншого характеру та змісту [2].

Земельні відносини – це суспільні відносини щодо володіння, розпорядження і управління землею.

Досить чітко і повне визначення запропонував М.М. Федоров, який трактує відносини справ с землею як «суспільні відносини щодо володіння» розпорядженні і управлінні нею на бiль високих ринках а саме, державному, регіональному, господарському, що являє собою об'єкт господарчих справ і засобом виготовлення у сільському господарстві» [3].

Іноді деякі автори звертають увагу на особливість складової частини. Наприклад, Н.М. Скурська вважає, що за необхідне підкреслити роль землі як

передумови та природної бази життєдіяльності людини» основного чинника навколишнього природного середовища [5].

Земельні відносини – економічні відносини в суспільстві, пов’язані з володінням і користуванням землею як головним засобом виробництва в сільському господарстві. Так, окремі діячі визначають відносини які утворюються у зв’язку з використанням землі як відносини індивідуального характеру, або тлумачать як майнові відносини, що насаперед багато в чому споріднені з майновими цільовими відносинами.

Ми розглянули визначення понять «оренда» і «орендні відносини» потрібно виокремити, що ці поняття не мають антонімічного характеру, тобто відносини пов’язанні з арендою є більш масштабним поняттям ніж оренда. Є чимало думок, які виокремлюють поняття та значення в системі земельних правовідносин. Деякі вважають, що оренда (від латинського *arrendare* – давати в займи) – форма господарювання, в цьому випадку на договірній основі між орендарем і орендодавцем, першому передаються в розпорядження на певний строк земельна ділянка, та ресурси природного світу – для ведення господарства самостійно.

Щодо М.Й. Маліка, то він зазначає, що «оренда являє собою засноване на договорі строкове платне володіння і користування майном, яке необхідне орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності» [4].

Ми притримуємося думки В.Г. Андрійчука, що оренда землі – це передача її власником у тимчасове (строкове) володіння та користування іншим фізичним або юридичним особам за відповідну плату, яку називають орендною [1].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про оренду землі», оренда землі – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідної орендареві . 3, с. 1 для проведення підприємницької та інших видів діяльності.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, аналіз. К. : КНТУ, 2005. 292 с.
2. Єрмаков О.Ю., Богач Л.В. Розвиток орендних земельних відносин

сільськогосподарських підприємств : [Монографія]. К., 2013. 225 с.

3. Федоров М.М. Нормативна грошова оцінка земель як складова механізму регуляторної політики держави. Економіка АПК. 2009. № 11. С. 3-10.

4. Малік М.Й. Оренда і орендні відносини. Розвиток форм господарювання на селі: За ред. П.Т. Саблука і В.Я. Месель-Веселяка. К.: Урожай, 1993. С. 163-175.

5. Скурська Н.М. Рациональне аграрне землекористування та охорона земель в умовах багатоукладного господарювання на землі. Пріоритетні напрями і механізми відновлення та модернізації ресурсного потенціалу національного АПК: *Зб. наук. праць НАН України*. К. 2000. С. 33-41.

УДК 336.64

І.Ф. Ясіновська, к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту

В.М. Ігнатишина

Львівський національний університет імені Івана Франка
(м. Львів, Україна)

ФІНАНСОВІ УМОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА СТАРТАПІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

На сучасному етапі розвитку економіка України характеризується нестабільністю, що вимагає від суб'єктів підприємництва підвищення їх конкурентоспроможностей, гнучкого реагування на чинники зовнішнього середовища. Тому саме стартап має ряд переваг, які дозволяють йому ефективно працювати в умовах економічної нестабільності. Водночас, впровадження інноваційних підприємницьких ідей потребує додаткового залучення капіталу для їх фінансування.

Правильно обґрунтувати та, відповідно, віднайти фінансування нових проєктів з довгостроковим прибутком вдається далеко не всім. Щодня в Україні з'являється велика кількість стартапів, але лише одиниці стають успішними прибутковими компаніями.

Вітчизняні розробники є активними та напрацьовують значну кількість стартапів, значна кількість яких є вже доволі відомими та успішними. Зростанню кількості стартап-компаній сприяють і міжнародні інвестори, що більш охоче інвестують в українські проєкти.

Згідно з світовим рейтингом країн за кількістю стартапів, які в них зареєстровані, складеним інтернет-сервісом Startup Ranking, Україна займає 43 місце серед країн світу. За результатами аналізу, в Україні зареєстровано 265 стартап-проєктів [1].

Існують різні способи залучення інвестицій до фінансування стартапів. Проаналізуємо основні джерела фінансування стартапів в Україні.

Таблиця 1

Джерела фінансування стартапів в Україні

Джерело фінансування	Суть поняття	Переваги	Недоліки	Приклад в Україні
Бізнес-акселератори та інкубатори	освітні проекти, які беруть в організаційний та фінансовий обіг потенційно успішні стартапи	корисний досвід і знання про ведення бізнесу; співпраця з кваліфікованими фахівцями, майстер-класи, стажування, лекції, отримання інформаційної підтримки; залучення інвестора	за допомогу в розвитку і залучення інвестицій, потрібно платити від 15% подальшого прибутку стартапу	Startup Depot Lviv, Start-up Business Incubator KNU, Challenge, EastLabs, iHUB, Happy Farm, WannaBiz, Voomy IT-парк, Polyteco
Бізнес-ангели	фізична особа, яка готова вкладати кошти в стартап на нульовому або початковому етапі, в обмін на частку в майбутньому підприємстві	діляться своїм досвідом і знаннями ведення бізнесу, використовують свої особисті зв'язки і беруть участь в прийнятті рішень	пряме втручання в управління проектом, яке може не збігатися з баченням стартапера, а також загроза припинення фінансування на будь-якій стадії розвитку проекту.	Асоціація приватних інвесторів України, 908.vc, UAngel, UAban, Investment Mosaic і Startup.ua.
Венчурні фонди	фонди приватного капіталу, які інвестують у підприємства, що знаходяться на ранніх стадіях свого розвитку	інвестиції на ранніх стадіях проекту; участь фонду в управлінні стартапом; фінансування від венчурного фонду дає великий потенціал для розвитку стартапу;	можливість повного або часткового списання вкладених коштів; вимога до прибутковості інвестованих проектів від 50% до 100% річних; інвестують лише у високотехнологічні галузі з високим потенціалом розвитку; високі відсотки на відносно невелику суму вкладень.	TaVenture, Chernovetskyi Investment Group, AVentures Capital, Vostok Ventures
Краудфандинг	інтернет-платформа, де відбувається кооперування людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій	можливість отримати критику, слушні пропозиції. легкий спосіб заробити перші гроші для розвитку та заявити про свій стартап; допомагають зрозуміти чи дійсно майбутній продукт потрібний користувачам	потрібно врахувати всі технічні моменти, значний ступінь ризику	Biggggidea, Kickstart; Ideax Nescafe, Na-starte, RazomGo. Спільнокошт

Джерело: складено на основі: [2, 3].

Первинну фінансову підтримку на досить лояльних умовах стартапам можуть надавати грантові організації. Суть їх діяльності полягає у наданні фінансової підтримки молодим креативним людям із прогресивними ідеями [3].

Також до джерел фінансування стартапів можна віднести власні кошти та банківські кредити. Щодо участі держави у фінансуванні стартап-проектів, то це одна з ключових проблем функціонування стартап-компаній, яка зустрічається в Україні, що пов'язано з відсутністю підтримки з боку держави.

Якщо аналізувати фінансування відповідно до стадій розвитку стартапу, то на ранніх стадіях найбільш успішним буде фінансування за рахунок бізнес-ангелів, бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів, тому що особистих коштів стартаперів на довго не вистачить. Венчурні інвестиції зручніше залучити на наступному етапі фінансування. Зважаючи на досить низький рівень довіри населення до фінансової системи, краудфандингові платформи не користаються значною популярністю. Отриманню банківського кредитування перешкоджає високий рівень ризику стартапів, та й ціна такого позикового капіталу в Україні є надто високою.

Список використаних джерел:

1. Startup Ranking. Countries Ranking. URL: <https://www.startupranking.com/countries>.
2. Лебедко Н. Р., Петренко І. П. Фінансування стартапів в Україні. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: *матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф.*, м. Львів, 23–25 травня 2019 р. Львів, 2019. С. 505-506. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2018/31034/505-506_P.pdf?sequence=1.
3. Мельник В.В. Моделі фінансування стартапів. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/modeli-finansuvannya-startapiv/>.

УДК 336.64

І.Ф. Ясіновська, к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка
(м. Львів, Україна)

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Незважаючи на широкий спектр наукових праць із даної тематики, залишаються проблемні питання, які через стрімкий розвиток фінансового ринку України, мінливість нормативно-законодавчої бази, політичну нестабільність, збільшення підприємницьких ризиків, жорсткість конкуренції та всеохоплюючі процеси глобалізації не можуть мати кінцевого однозначного вирішення і потребують подальших досліджень і вдосконалень. Саме до таких завдань належить оптимізація джерел фінансування діяльності підприємств.

Як відомо, джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах володіння, користування та розпорядження, тобто перебувають у його власності й використовуються для формування частини активів безстроково на безоплатній, безповоротній основі. Застосування власних фінансових ресурсів має низку переваг, зокрема забезпечення вищого рівня фінансової незалежності, ліквідності та платоспроможності, а також прибутковості завдяки економії на сплаті позикового процента [3, с. 123]. На відміну від власних, позикові фінансові ресурси характеризуються достатньо широкими можливостями обсягів залучення і значним позитивним впливом на збільшення активів і зростання обсягів діяльності підприємства. Однак залучення позикових коштів пов'язане з деякими організаційними труднощами оформлення кредитної угоди, необхідністю мати згоду кредиторів та заставу у вигляді матеріальних цінностей або гарантій третіх осіб. Використання позикових фінансових ресурсів знижує також фінансову стійкість підприємства і збільшує ризик його неплатоспроможності [1, с. 55].

Одним із завдань фінансової політики кожного підприємства є визначення оптимального співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами. Прийнято вважати, що у структурі фінансування діяльності підприємства мають переважати власні ресурси. Слід при цьому зазначити, що такий норматив є умовним, оскільки оптимальність співвідношення власного і залученого капіталу визначається низкою факторів, зокрема етапом розвитку підприємства, видом економічної діяльності, в якому започатковано діяльність і стратегією його розвитку.

За даними Державної служби статистики України станом на 31 березня 2019 року найбільшу частку капіталу акумулюють такі галузі, як промисловість (44,8%); оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (19,8%); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (13,4%), а також професійна, наукова та технічна діяльність (9,4%). Найменше фінансових ресурсів України зосереджено в галузях освіти (0,03%); охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (0,1%); сільського, лісового та рибного господарства (0,2%); тимчасового розміщування й організації харчування (0,3%); мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (0,4%); надання інших видів послуг (0,07%) [2].

Особливої уваги заслуговує оцінка джерел формування активів, оскільки вони є економічною основою діяльності підприємств. Так, протягом досліджуваного періоду головним джерелом нарощування капіталу виступав позичковий капітал, частка якого станом на кінець березня 2019 року становила 69,1% від загальної вартості, а власний капітал становив лише 30,9%. Однак, оцінка структури капіталу підприємств України за останній рік свідчить про незначну зміну, а саме зменшення частки позикових джерел фінансування їх діяльності. Переважаюча частка позикового капіталу свідчить про залежність українських підприємств від залученого капіталу. Своєю чергою, вартість залученого капіталу зростає переважно за рахунок поточних зобов'язань.

Значна частка підприємств працює збитково, що свідчить про нерациональне використання власних коштів, неможливість залучення позикових коштів, а

також труднощі з погашенням відсотків за користування кредитами. Такі умови негативно впливають на впровадження інновацій та інвестицій.

У сучасних умовах господарювання оптимізація джерел фінансових ресурсів українських підприємств має базуватися на критеріях достатності останніх, оптимальності їх співвідношення залежно від галузевих особливостей і конкретних умов господарювання, економічної доцільності їх залучення та ефективності використання.

Список використаних джерел:

1. Близнюк О.П., Горпинченко А.П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Міжнародного слов'янського університету. Економічні науки*. 2012. Т. 15. № 2. С. 52–58.
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Рубаха М.В. Методи мобілізації фінансових ресурсів суб'єктами господарювання на фінансовому ринку України. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2017. Вип. 7. Т. 1. С. 122–130.

UDC 338

Zhou Yalian, student
Sumy National Agrarian University
(Sumy, Ukraine)

THE CHARACTERISTICS OF MODERN ENTERPRISE FINANCIAL MANAGEMENT

Enterprise financial management is an important core of enterprise management, which is a strict and independent economic management activities, directly related to the quality of enterprise internal management. Financial management has different characteristics in different periods of economic development. Modern enterprises, due to their specific property rights and the impact of the knowledge economy and the integration of the world economy, are bound to adapt to the characteristics of their financial management. The establishment of the modern enterprise system has established the management mode of the market economy in which the enterprise is independent in operation, responsible for its own profit and loss, self-restraint and independent development [1].

Especially in the current market economy more and more intense under the new situation, in the development process of modern enterprises need to continue to strengthen the financial management of enterprises, ensure the healthy development of enterprises, to achieve the expected economic benefits of enterprises to lay a good foundation [2].

Enterprise financial management refers to the organization, prediction, decision-making, planning, control, analysis and supervision of enterprise financial activities in accordance with national laws, regulations, policies and business operation requirements, in accordance with the rules of capital operation.

In theory, financial management includes working capital, cost management, income distribution and financial supervision.

In the financial management of enterprises, it mainly focuses on the management of fund-raising, use and distribution. Enterprises can absorb funds from finance, finance, other enterprises and individuals in a variety of ways to lay a good material

foundation for the development of enterprises. The capital raised by enterprises needs to ensure the effective utilization efficiency of capital in a certain period of time under the market economy environment, so as to realize the appreciation of capital. In the enterprise investment decision and project approval work, financial management work needs to provide effective information and data, provide important reference basis for the feasibility analysis.

In the enterprise financial management work mainly has five aspects, namely the financing, the investment, the expense, the recovery and the distribution. These aspects are closely related to the survival and development of enterprises. Only by raising enough funds can we ensure the large-scale development of the enterprise and only by making capital investment can we play a decisive role in the development potential of the enterprise. In addition, the process of capital expenditure is not only closely related to the production cost of enterprises, but also has a great impact on the competitiveness of enterprises.

Capital recovery will be directly related to the turnover of enterprise funds, and the distribution of funds will play a decisive role in the consumption and accumulation of enterprises, related to the vital interests of all parties. Can say is directly related to the survival and development of the enterprise financial management, and other management work also has the close relation in all aspects of business management cannot leave the financial management activities directly determines the core of enterprise financial management in enterprise management status, so only completes the enterprise financial management in order to better promote the various works successful developments of other enterprises, ensure enterprise performance improved [3].

In the current process of enterprise development, the movement of enterprise capital should comprehensively and systematically reflect the whole process of enterprise production and operation, so as to better reflect the effective commodity production and economic relations.

Enterprises should actively adjust the financial structure, make efforts to diversify the financial management mode, restructure and rebuild the financial management

process, and achieve the best goal of financial management [4].

With the acceleration of the process of global economic integration, modern corporate financial activities will involve many countries, and the political, economic, legal and cultural environment of each country is very different, and enterprises are facing more severe challenges. Financial management is produced, developed and perfected in a certain social environment.

In order to better adapt to the development trend of the market, modern enterprises need to further strengthen the financial management work, establish a perfect and standardized financial management system, enterprise financial management work, accelerate the change of the concept of the use of new technology and new knowledge to effectively promote the enterprise financial management system, innovation. It has laid a good foundation for the healthy and stable development of modern enterprises. It is of great practical significance to study the characteristics of modern financial management for modern enterprise financial management.

References:

1. Wu Lilan, (2013), «Research on financial management characteristics of enterprise groups». *Journal of Business economics*. Vol. 10. P. 103-104.
2. Wang Wenjie, (2003), «Characteristics of modern enterprise financial management». *Journal of Geological technology and economic management*. Vol. 03. P. 72-75.
3. Xu Yisheng, (2003), «On the characteristics of financial management objectives of modern enterprises». *Journal of Financial theory and practice*. Vol. 03. P.63-65.
4. Li Ning, (2015), «Characteristics and system construction of modern enterprise financial management». *Journal of Shopping mall modernization*. Vol. 15. P. 234.

Науковий керівник: Назаренко І. М., д.е.н., професор

СЕКЦІЯ 2
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА
ПОЛІТИКА



УДК 336.226.11(477)

Л. Б. Баранник, д.е.н., професор,
професор кафедри соціального забезпечення та податкової політики
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ ЯК ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Податок на доходи фізичних осіб є не тільки показником успішності фіскальних заходів держави, але й індикатором соціального добробуту. І в цьому його особливе значення. Податок на доходи фізичних осіб (далі - ПДФО) відіграє провідну роль в реалізації перерозподільної політики держави. Щоправда, роль цього податку протягом його історії набувала різних особливостей.

Уперше такий податок був введений у Великобританії в 1799 р. як тимчасовий захід для фінансування військових потреб у війні проти Наполеона, а з 1842 р. прибутковий податок остаточно утвердився в англійській податковій практиці.

У радянській Україні прибуткове оподаткування з'явилося в 1922 р з введенням прибуткового податку на громадян. Система оподаткування доходів громадян в Україні була введена в середині 1991 р. з прийняттям Закону УРСР «Про прибутковий податок з громадян Української РСР, іноземних громадян та осіб без громадянства». Наприкінці 90-х років в результаті трансформаційних змін виникли об'єктивні умови проведення в Україні податкової реформи, в результаті в грудні 1997 р. був прийнятий Закон України «Про встановлення вартості межі малозабезпеченості та розміру мінімальної заробітної плати на 1998 рік». Він передбачав введення податку на доходи фізичних осіб. До 2003 р. основна ставка прибуткового податку носила прогресивний характер, її розмір залежав від величини сукупного доходу, праці та його оплати. Стабільну законодавчу базу цей податок в сучасній Україні отримав у 2004 р. Нині ПДФО в Україні є загальнодержавним податком, стягується з доходів фізичних осіб (громадян-резидентів і нерезидентів), які отримують доходи з джерел їх походження в Україні. Щодо фіскальної ефективності ПДФО, зазначимо, що в загальній структурі податкових надходжень до Державного бюджету України у

2013 р. він склав 2%; 2014 – 4,5%; 2015 – 8,4%; 2016 – 9,7; 2017 – 9,46%; 2018 – 9,88%, 2019 – 11%. 2020 – 14,46% [1]. Отже, до 2015 р. надходження ПДФО до Державного бюджету України були достатньо низькими.

У більшості країн світу дохідна частина бюджету значною мірою залежить від надходжень прибуткового податку (ПДФО). В європейських країнах ставки прибуткового податку досить високі, наприклад, у Швеції вона становить 56,6%, Данії – 55,4%, Нідерландах – 52%, в Австрії, Бельгії – 50%, Фінляндії – 49,2%, Ірландії – 48%, Великобританії – 45% [2]. Цьому податку надається особливе значення у вирішенні соціальних проблем суспільства. «Адже соціальна функція податків і соціальна спрямованість механізму оподаткування доходів фізичних осіб, націлені на перерозподіл суспільного блага, створюють стимули і ресурси для досягнення високих життєвих стандартів на основі соціальної рівності та справедливості» [3, с.455].

З 2016 р. для громадян України у переважній більшості випадків ставка ПДФО становить 18% і використовується для всіх видів доходів громадян, крім дивідендів від акцій, інвестиційних сертифікатів, які виплачують інститути спільного інвестування (9%). ПДФО відноситься до групи прямих податків, вилучається в грошовому вираженні за звітний рік і враховується на основі загального заробітку фізичних осіб. Зараз в Україні широко обговорюються перспективи його реформування з метою максимізації його фіскальних функцій і досягнення справедливості оподаткування. Група авторів колективної публікації суттєвим недоліком вітчизняного механізму стягнення ПДФО вважають той факт, що в ньому не враховується така особливість цього податку, як розмір отриманих доходів кожного конкретного платника та його платоспроможність. В якості недоліків вони також зазначають «відсутність показника неоподаткованого мінімуму, що мав би виконувати основну регулюючу та соціальну роль, а також недоцільність застосування пропорційної ставки податку в умовах, що нині склалися в Україні. Саме означені проблеми призвели до того, що частка податків на оплату праці в Україні становила у 2010 р. 4,7 % і в 2016 р. - 5,8 %, в той час як середні значення у зазначені періоди по країнах Європи фіксувалися на рівні 17,8% та 18,6% відповідно», – підсумовують науковці [3, с. 460].

Багато хто пропонує перейти в Україні на так зване сімейне оподаткування,

посилаючись на досвід зарубіжних країн. З цього приводу слід зазначити, що останні двадцять років, загальна тенденція в країнах ЄС зводиться до відмови від податкової системи, де податкової одиницею є домашнє господарство. З 1970-х років Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Італія, Нідерланди, Фінляндія, Швеція, Португалія і поступово взяли роздільну систему оподаткування членів сім'ї. Лише Франція і Люксембург використовують спільне оподаткування домогосподарств вважаючи, що вона дає можливість платникам податків вибрати окреме оподаткування членів домогосподарства при певних обставинах [4, с.44]. Сімейне оподаткування має і свої «мінуси» – призводить до створення ситуації сумнівною справедливості з точки зору перерозподілу фінансів. Практика багатьох країн показала, що функціонування сімейного оподаткування є досить складним. З цієї точки зору, індивідуалізація податку має ту перевагу, що вона набагато простіше.

На нашу думку, вдосконалення механізму стягнення ПДФО має відбуватися в бік його соціалізації, тобто врахування можливостей платника щодо його сплати. Отже, варто подумати і про повернення до прогресивної шкали стягнення податків.

Список використаних джерел:

1. Доходи держбюджету України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/>
2. Эрлангер А. Топ 10 стран с самыми высокими налогами. URL: <https://internationalwealth.info/tax-planning/top-10-countries-with-highest-taxes/>
3. Бечко П. К., Барабаш Л. В., Бондаренко Н. В., Власюк С. А. Напрями посилення соціальної спрямованості оподаткування доходів фізичних осіб в Україні. URL: <file:///C:/Users/ASUS/Downloads/144121-311461-1-PB.pdf>
4. Кораблева О. В. Использование принципов семейного налогообложения при налогообложении доходов физических лиц в зарубежных странах. *Проблемы современной науки и образования*. 2016. № 26(68). С. 44-49.

УДК 304:338

В.О. Бойко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ У ТАВРІЙСЬКОМУ РЕГІОНІ

Туристичний бізнес останнім часом все частіше розглядається як привабливий сектор економіки та складова стратегічного розвитку регіонів України. Для кожної території характерний свій напрям та специфіка розвитку туристичної сфери, це водний, сільський зелений, винний, екологічний, історико-культурний, гастрономічний, подієвий та інші види туризму.

Подієвий туризм молодий і надзвичайно цікавий напрям. З року в рік кількість відвідувачів подієвих турів зростає, що викликає необхідність у створенні модернізованої інфраструктури, вивченні туристичного попиту на подієвий туризм та факторів, що впливають на нього, підготовці спеціалістів для взаємодії зі споживачами під час проведення заходів та залученні грошових коштів для просування, реалізації та розвитку event-турів [1].

Херсонщина – унікальна територія для туризму, відпочинку та рекреації, яка має достатньо переваг для формування та розвитку потужного курортно-туристичного комплексу. Область має широкий вихід до Дніпровської водної магістралі і це єдина з областей України, яка має вихід одночасно до 2 теплих морів - Чорного та Азовського. В області втілюються різноманітні інфраструктурні проекти, які сприяють подальшому розвитку туризму на території регіону, зокрема, будівництво яхт-клубів, дельфінаріїв, аквапарків, готельно-апартаментних комплексів, бальнеологічних центрів, відновлення регулярних пасажирських перевезень та екскурсій по Дніпру тощо. Великих обертів набирає новий вид туризму - подієвий. Яскраві туристичні події привертають увагу не тільки мешканців області, але й близько 200 тисяч гостей кожного року з різних куточків України та із-за кордону. Навіть найвибагливіші туристи знаходять для себе туристичні заходи по душі [2].

У Херсонській області проходить величезна кількість різних фестивалів і заходів, зокрема у м. Гола Пристань смачний і веселий фестиваль «Кавунове диво», а також етнофестиваль «Купальські зорі». Щорічно у м. Херсон весною починається міжнародний театральний фестиваль «Мельпомена Таврії», дуже відомий в Україні і який привертає увагу багатьох туристів. Крім того, яскравими подіями є фестиваль повітряних куль - «В небі Таврії» та Всеукраїнські благодійні дитячі фестивалі «Чорноморські ігри» і «Таврійська родина». Також проходять регати, оскільки у області розвинено вітрильний спорт. Фестивалі, що відбуваються на Херсонщині, однозначно повинні бути пов'язані з туризмом, щоб якомога більше залучати людей з інших регіонів та країн.

За яскравими враженнями та неповторними емоціями за сезон в область приїжджає вже понад 3,5 млн гостей з Туреччини, Німеччини, Ізраїлю, США, Японії та інших країн світу. Але зростання туристичних потоків не є головною стратегічною метою, в пріоритеті - створювати високі стандарти та безпеку туризму на Херсонщині, підвищувати рівень обслуговування та якості надання туристичних послуг, адже це автоматично сприятиме збільшенню рівня туристичних відвідувань, відповідно, й зростанню надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Олійник В.В., Шикіна О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку подієвого туризму на території України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Випуск 12. С. 460 – 463.
2. Херсонщина – приваблива цілий рік і це справжня перлина степової України. URL: <https://khoda.gov.ua/hersonshhina---privabliva-cilij-rik-i-ce-spravzhnja-perlina-stepovoї-ukraїni---dmitro-butrij>.

УДК 349.4

Буц І.М., ст. викладач
Бердянського університету менеджменту і бізнесу,
(м. Бердянськ, Україна)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У системі фундаментальних соціально-економічних категорій земельні відносини посідають особливе місце. При цьому основними чинниками їх розвитку є забезпечення ефективного використання та підвищення цінності земельних ресурсів, створення оптимальних умов для суттєвого збільшення соціального, інвестиційного і виробничого потенціалу землі, перетворення її у чинник економічного зростання; поєднання високої економічно-правової ефективності [1].

Мета нашого дослідження полягає у визначенні сутності та структури соціально-економічного механізму управління земельними відносинами відповідно до концепції сталого розвитку встановлення пріоритетних напрямів розвитку моніторингу земельних ресурсів на основі вивчення теоретичних та практичних аспектів землекористування в Україні на сучасному етапі.

Результати проведеної в Україні державної політики у сфері реформування та державного регулювання соціально-економічного розвитку земельних відносин та у сільському господарстві дозволяють стверджувати, що Україна крок за кроком йде по шляху впровадження ринкових земельних відносин. В Україні закладені юридичні основи формування ринку землі у сільському господарстві на базі проведеного паювання цих земель із наступним оформленням права власності на конкретну земельну ділянку. Видача сертифікатів (свідоцтв) на право на земельну частку (пай) практично завершена.

Важливе місце у реформуванні земельних відносин займає розвиток інституту землекористування, адже воно дозволяє реалізовувати права та інтереси громадян та юридичних осіб. Які не є власниками землі. В умовах формування ринкових відносин у вітчизняній економіці землекористування

зазнає суттєвих змін. Так, спостерігається тенденція до розширення правомочностей землекористувачів.

Підсумовуючи огляд реформування земельних відносин в Україні можна зробити висновок про те, що земельні відносини мають формуватись на принципах:

– поєднання особливостей використання землі як територіального базису, природного ресурсу і основного засобу виробництва, оскільки як природний ресурс вона виступає об'єктивною умовою, засобом та місцем життєдіяльності людини та існування всіх інших біологічних організмів, що вимагає враховувати всі екологічні та економічні чинники;

– забезпечення рівності права власності на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад та держави;

– недопущення втручання держави у діяльність громадян, юридичних осіб та органів місцевого самоврядування щодо володіння, користування і розпорядження землею, крім випадків, прямо передбачених законодавчо;

– управління земельними ресурсами з метою створення безпечних умов для життя населення, незалежно від того, у власності яких осіб перебувають земельні ділянки;

– забезпечення державних гарантій (соціальних, економічних, правових) прав на землю та їх захисту.

Забезпечення цих принципів дає змогу говорити про прогрес України в процесі створення нової системи земельних відносин на основі приватної власності на землю, що забезпечує рівність прав власності на землю всіх суб'єктів земельних відносин. А правове регулювання земельних відносин майнового характеру і земельних перетворень в цілому потребує вдосконалення. Підвищення його ефективності залежить як від вчених-правників, які повинні вирішити чимало теоретичних проблем, так і від різних суб'єктів політичної системи України, котрі мають виробити узгоджену й збалансовану концепцію земельної реформи та практичний механізм її реалізації (правове, ідеологічне, матеріально-технічне, кадрове та інше забезпечення).

Таким, чином в межах земельної реформи будуть зміцнені антимонопольні механізми. І обіг земель підпадатиме під антимонопольний контроль та Закон України "Про захист економічної конкуренції". Монополії на ринку землі, як і в інших секторах економіки, не буде.

Купити державні та комунальні землі можна буде виключно на публічних електронних торгах за стартовою ціною не нижче нормативної грошової оцінки. І одна особа чи компанія (з урахуванням відносин контролю та пов'язаних із нею осіб) не зможе купити більше ніж 35% земель територіальної громади, 8% області, 0,5% країни. На земельних аукціонах одним лотом виставлятимуться права на земельні ділянки площею до 20 га для надання можливості малим та середнім господарствам брати в них участь. Отримати допомогу від держави зможуть господарства, які мають зрозумілу і прозору фінансову звітність та прозору корпоративну структуру, а також не мають заборгованості перед бюджетом зі сплати податків [2].

Також передбачено створення системи моніторингу обігу земель, що допоможе простежити всі операції на ринку. Бажаючі зможуть отримати інформацію про всі операції із землею. Тому для прийняття оптимального управлінського рішення необхідним є максимальне врахування екологічних, економічних та соціальних передумов та закономірностей земельних відносин на всіх рівнях: глобальному, національному, регіональному, локальному (місцевому). А це дозволить уряду приймати сучасні ефективні рішення щодо управління земельними ресурсами держави.

Список використаних джерел:

1. Шульга М.В. Актуальные правовые проблемы земельных отношений в современных условиях, Х.: Фирма «Консум», 1998. С. 27-28.
2. Саблук П.Т. Земельна реформа в системі аграрних перетворень. *Землевпорядний вісник*, 2001. № 3. С. 20.

УДК 349.4

Буц В.І., ЗВО СВО магістр
Бердянського педагогічного університету
Буц І.М., ст. викладач
Бердянського університету менеджменту і бізнесу,
(м. Бердянськ, Україна)

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА МОДЕЛЬ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ

Окремо закріплене в Конституції України право власності на землю. Згідно зі статтею 14 Конституції України земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави і тому право власності на землю, хоча й гарантується, але набувається і реалізується громадянами в особливому порядку і виключно відповідно до закону.

Слід зазначити, що визнання права приватної власності на землю – неодмінна умова демократичної ринкової економіки, саме тому воно зустрічало та й нині зустрічає опір політичних сил, які прагнуть зберегти свою опору в старій системі землекористування та сільського господарства. В історії економічних та правових вчень право приватної власності на землю не раз викликало серйозні дискусії. Багато філософів, мислителів, письменників вважали, що земля повинна належати усім або тільки тим, хто її обробляє. Але економічні закони владно вимагали введення землі у цивільний обіг та в врешті утвердили в розвинутих країнах такі принципи регулювання приватної власності на землю, які забезпечують рівновагу інтересів окремої людини та всього суспільства. Історичний розвиток окремих форм селянського землеволодіння в Україні XVII ст. призвів до перетворення общинних форм власності на землю в особисту індивідуальну власність, приватне землеволодіння. Кінець кінцем, цілісне поняття власності в Російській імперії з'явилося і визначилося тільки тоді, коли у XVIII ст. з дворянства було знято службову повинність. Саме земля стала об'єктом цієї власності, що в свою чергу пожвавило процес розвитку капіталізму в Росії [1].

На противагу цьому комуністичні режими прагнули доводити перевагу

організації сільського господарства без приватної власності на землю. В результаті це призвело сільське господарство до відставання та зробило землекористування вкрай нераціональним. Селяни перестали відчувати себе господарями землі, аграрні підприємства прийшли у повний занепад, величезні ділянки землі не освоювались тощо.

Тому, в умовах становлення ринкових відносин в Україні цілком справедливою та закономірною є реанімація в Конституції України та Земельному кодексі України інституту права приватної власності на землю. Значенням землі для життєдіяльності людини обумовлений її особливий правовий статус у якості основного національного багатства Українського народу. Земля знаходиться під особливою охороною держави, що знайшло своє відображення передусім у особливому конституційному режимі правового регулювання права приватної власності на землю. Якщо ст.41 урочисто проголосила природне право приватної власності у якості непорушного за кожною людиною, то ст.14 Конституції України закріпила право приватної власності на землю виключно за громадянами України.

На думку В.К. Гуревського, право приватної власності громадян України на землю – це право громадянина на свій розсуд володіти, користуватися і розпоряджатися належною йому земельною ділянкою в межах, встановлених законом, для задоволення особистих потреб, здійснення сільськогосподарської і іншої діяльності, не забороненої законом з урахуванням правомірних інтересів інших осіб [2].

Автори коментарю Земельного кодексу України вважають, що право власності на землю виступає юридичним вираженням, формою закріплення економічних відносин власності та є врегульованими законом суспільними відносинами щодо володіння, користування та розпорядження земельними ділянками. Це право особи на земельну ділянку, яке вона здійснює у відповідності з законом за своєю волею, незалежно від волі інших осіб.

Не заперечуючи позитивного потенціалу такого роду дефінітивних підходів вважаємо, що в даних визначеннях, як і у загальних визначеннях права власності,

права приватної власності, право власності на землю розглядається в “усіченому” вигляді.

Відповідно до ст. 81 Земельного кодексу України громадяни України набувають права власності на земельні ділянки на підставі придбання за договором купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами; безоплатної передачі із земель державної і комунальної власності; приватизації земельних ділянок, що були раніше надані їм у користування; прийняття спадщини; виділення в натурі (на місцевості) належної їм земельної частки (паю). Іноземні громадяни та особи без громадянства можуть набувати права власності на земельні ділянки несільськогосподарського призначення в межах населених пунктів, а також на земельні ділянки несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів, на яких розташовані об’єкти нерухомого майна, що належать їм на праві приватної власності. Іноземні громадяни та особи без громадянства можуть набувати права власності на земельні ділянки відповідно до закону у разі придбання за договором купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами; викупу земельних ділянок, на яких розташовані об’єкти нерухомого майна, що належать їм на праві власності; прийняття спадщини. Також законодавством передбачається, що землі сільськогосподарського призначення, прийняті у спадщину іноземними громадянами, а також особами без громадянства, протягом року підлягають відчуженню.

Слід зазначити, що право приватної власності на землю входить до складу природних, невідчужуваних прав будь-якої людини, а тому будь-яке штучне звуження цього права неодмінно відкидає за рамки цивілізованого суспільства. Саме тому дане право має бути “визнаним”, а не октрайованим державою. Причому абсолютно справедливо дане право має визнаватися не лише за громадянином України, а людиною. Відповідність права приватної власності на землю принципу справедливості має мати далекосяжні юридичні, економічні та соціальні наслідки, оскільки за різницею юридичних конструкцій тих чи інших дефініцій приховується різний обсяг прав та свобод людини і громадянина,

оцінка інвестиційного клімату в державі, а слід, мати і різні умови для розвитку громадянського суспільства на території тієї чи іншої держави.

Список використаних джерел:

1. Аграрне право України : підручник для студ. вищих навч. закл. / Н. О. Багай [та ін.] ; ред. О. О. Погрібний ; Одеський юридичний ін-т Національного ун-ту внутрішніх справ. К. : Істина, 2005. 448 с.

2. Гуревський В. К. Право приватної власності громадян України на землі сільськогосподарського призначення. Дис. канд. юрид. наук: 12.00.06 / *Одеська держ. юридична академія*. О., 1999. 184 л. л.170 - 184.

Воронова Д.Д., магістр
Лобза А.В., д.ф.г.е, доцент кафедри
економіки та соціально-трудових відносин
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІН У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА - ПЕРЕДУМОВА КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Зміни в системі національного багатства є складним вектором і включають різні нові явища та процеси, які виникають у системі національного багатства і зумовлені екзогенними та ендогенними факторами. Вони зумовлені кількісними та якісними ознаками, що впливають на перебіг еколого-соціально-економічних процесів. Раптові зміни в структурі національного багатства можуть відбутися внаслідок поєднання деяких руйнівних явищ у процесі відтворення національної економіки, зокрема збільшення зовнішньоекономічної залежності держави, розширення тіньового сектора та посилення пошуку ренти. Диференціація різних підсистем національного багатства для проведення адекватної оцінки їх ролі у координації економічного зростання та соціального розвитку держави є необхідною.

Зауважимо, що системний підхід у дослідженні змін національного багатства передбачає облік взаємозалежності моделей його використання з основними економічними параметрами держави. Особливо важливо враховувати взаємозалежність змін національного багатства з параметрами макроекономічної стабільності держави [2, с 76].

Необхідно класифікувати зміни компонентів національного багатства, на нашу думку, за такими ознаками: експорт напрямків розвитку галузей економіки, коливання параметрів світового господарства, зменшення обсягу природного капіталу, вплив людського капіталу, перебіг процесів відтворення в національній економіці, її реструктуризація тощо.

В умовах інтернаціоналізації економічного життя та глобалізації економічних процесів національне багатство виконує резервну функцію. Дані

про темпи зміни обсягу елементів національного багатства є визначальним критерієм при виборі того чи іншого напрямку державної економічної політики, у тому числі в координації економічного зростання та соціального розвитку нації. Тобто можна виділити прикладну функцію національного багатства. За допомогою прогнозування всіх складових національного багатства можна ефективно керувати економічним життям держави, що сприятиме зменшенню втрат значної його частини та задоволенню вимог національної безпеки.

Відповідно до Концепції переходу України до сталого розвитку, остання визначається як формування соціально-економічного розвитку, заснованого на ідеї узгодження темпів економічного та соціального розвитку з можливостями природних систем забезпечувати ці показники мінеральними та біологічними ресурсами такого роду, - з одного боку, і межі здатності біосфери до засвоєння забруднення та інших негативних впливів господарської діяльності - з іншого.

Для координації економічного зростання та соціального розвитку Україна має реалізувати модель прискореної модернізації економіки за рахунок стратегії розриву шляхом забезпечення сталого розвитку у трьох взаємопов'язаних площинах, а саме: в економічній та соціальній; екологічній [1, с 28].

Реальне зменшення економічних та соціальних розривів між Україною та країнами з розвиненою ринковою економікою має стати якісним результатом економічної модернізації.

Зниження відставання України щодо рівня валового внутрішнього продукту на душу населення від розвинених країн та зростання індексу людського розвитку має стати показником успішності такого процесу. Орієнтири соціальних та економічних реформ:

- орієнтація соціальної стратегії на примноження людського капіталу, збереження наступності його належного використання, розвиток освітніх систем, культур, охорони здоров'я;
- зростання доходу, зарплати завдяки збільшенню продуктивності праці;
- переорієнтація соціальної політики на страхові принципи фінансування в умовах підвищення ефективності прямого витрачання бюджетних коштів на

соціальні потреби [3, с 90].

В умовах зменшення обсягу абсолютного національного багатства - людських та природних столиць, у системі національного багатства необхідно раціонально та ефективно використовувати їх як джерело добробуту нації та чинник збалансованого соціально-економічного розвитку .

Висновок. Дослідження змін у системі національного багатства є першим кроком на шляху до координації економічного зростання та соціального розвитку держави. Спільне підвищення ефективності макроекономічного регулювання використання та економії всіх елементів національного багатства на основі збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку нації має стати другим кроком до сьогодення. Адже ефективність функціонування національної економіки в майбутньому знаходиться в прямій залежності від сучасної державної політики щодо розширеного відтворення всіх складових системи національного багатства.

Список використаних джерел:

1. Економіка України: національна стратегія розвитку: монографія. М: Видавництво. Центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. 444 с.
2. Бобух І.М. Пропорція та перспектива формування національного багатства України: монографія / Ірина Миколаївна Бобух НАН України передбачити. М. 2010. 372 с.
3. Желюк Т.Л. Управління довгостроковим розвитком національної економіки: методологічні та прикладні аспекти: монографія. М: Економічна думка ТНЕУ. 2010. 512 с.

УДК 631.11:338.27

Л. Б. Гнатишин, д.е.н., доцент,
в.о. професора кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
(м. Львів, Україна)

ЗАКОНОМІРНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Досягнення конкурентних переваг фермерства неможливе без ініціативних, висококваліфікованих працівників, здатних не лише організувати ефективне виробництво і виконувати роботи на основі найновіших технологій, а й орієнтуватись у ринкових умовах господарювання. У сучасних моделях аграрної економіки доволі часто масштаби найманої праці скорочуються через зміцнення матеріально-технічної і технологічної бази сільського господарства. У цьому сенсі фермерське господарство є унікальною структурою, яка на шляху інноваційного розвитку має забезпечити самозайнятись сім'ї фермера та одночасно бути місцем праці для селян – найманих працівників.

Повна чи сезонна зайнятість забезпечує стабільний дохід сільському населенню. На нашу думку, фермерське господарство як юридична особа та його трудовий потенціал – це певний симбіоз компромісної взаємовигідної співпраці фермера, членів його сім'ї та найманих працівників. Фермерське господарство як роботодавець сповна виконує свою соціальну функцію, забезпечуючи дохід найманому працівнику, а працівник як носій певних можливостей у сенсі кваліфікованих характеристик свій трудовий потенціал спрямовує безпосередньо на відтворення виробничого потенціалу фермерства. Людський чинник у новому постіндустріальному суспільстві стає головним фактором макроекономічного зростання та інноваційного розвитку. Цей фактор на сучасному етапі випередив роль традиційних факторів – матеріально-технічних, фінансово-економічних [3, с. 62]. Фермер самостійно визначає потребу у працівниках, їх структуру та кваліфікаційний склад. Від ефективного використання трудового потенціалу залежить ефективність використання всього виробничого потенціалу.

Отже, сільські жителі вже сприймають фермерські господарства як привичну складову підприємницької діяльності на селі. Згідно з дослідженнями вчених Львівського національного аграрного університету, протягом останніх 20-ти років суттєво зросла частка селян, котрі вважають досить прийнятним статус найманого працівника у фермера. За даними соціологічного опитування, котре проводили в одному із сільських населених пунктів Львівщини, 1996 року таких селян, серед охоплених опитуванням респондентів, налічувалося лише 17 %, а 2016 року – 31 % [2, с. 68–71]. Водночас, третина опитаних заявили про можливість працювати у фермера лише тоді, коли не знайдуть іншої роботи, і досить велика частка респондентів – 17 % – вважає, що ніколи не працюватиме у фермера. Тобто загалом через важкі умови та переважання ручної праці, сезонність та низький рівень винагороди інколи ставлення селян до успішного сусіда-фермера упереджене. На проблеми відтворення трудового потенціалу у фермерських господарствах свій відбиток накладають також інші моменти, які репрезентовані у табл. 1.

Таблиця 1

**SWOT-аналіз використання трудового потенціалу
у фермерських господарствах України**

Сильні сторони	Слабкі сторони
Зростання продуктивності праці Покращення рівня технічної оснащеності Залучення молодого персоналу Перехід фермерства на інноваційно-інвестиційну основу розвитку	Неповна зайнятість протягом року Низький рівень оплати праці Непрестижність сільськогосподарських професій Загальна тенденція зменшення працівників у фермерських господарствах
Можливості	Загрози
Удосконалення мотиваційного механізму Збільшення обсягів виробництва Залучення фермерства в інституційне середовище Схвалення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки Вивільнення сільськогосподарських працівників через поширення агрохолдингів	Неналежні умови праці Плинність кадрів Занепад галузі тваринництва Збільшення рівня безробіття Несприятлива демографічна ситуація

Джерело: [1, с. 154]

Отже, трудовий потенціал фермерських господарств – це загальна оцінка

ресурсів живої праці та залишкових трудових можливостей членів ферми, що сформовані або формуються в умовах ринкового виробництва і характерні діалектичною єдністю кількісних і якісних ознак. У процесі дослідження сформувалася чітка позиція, що трудовий потенціал не можна зводити лише до «громадян працездатного віку». Оскільки фермерське господарство – це переважно підприємство сімейного типу, то свої трудові можливості в такому середовищі можуть реалізувати всі його члени: пенсіонери, підлітки і навіть інваліди.

При цьому специфікою формування трудового потенціалу фермерських господарств є особливий вплив демографічних тенденцій у сільській місцевості та зон, де зосереджені переробні підприємства АПК.

Список використаних джерел:

1. Гнатишин Л. Б. Виробничий потенціал фермерських господарств: монографія. Львів: Сполом, 2018. 404 с.
2. Економічна реформа – очима села: 20 років потому: результати та аналіз повторного соціологічного опитування [Губені Ю. Е., Біттер О. А., Бондарчук В. В., Жарська С. Ю. та ін.] / за ред. проф. Губені Ю.Е. Львів: Українські технології, 2017. 94 с.
3. Пустовіт М. В. Трудовий потенціал: еволюція наукових уявлень. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Економічні науки*. 2010. № 4 (3). С. 62–66.

УДК 330.831.84

Ю. В. Ємельянова, студентка 4 курсу
Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ МОНЕТАРИЗМУ

На сьогодні в економічній політиці держав принципи монетаризму піддаються суперечливим обговоренням та критиці, оскільки основні положення характеризуються певною невідповідністю дійсній ситуації економічного життя.

В періоди поглиблення соціально-економічних проблем і відсутність стабільності господарської системи потребують втручання держави в економічні процеси на національному та світовому рівні, але все одно в центрі уваги залишаються монетарні аспекти, особливості та закономірності їх впливу.

Розвиток монетаризму досліджувався у працях багатьох учених, таких як: К.Бруннер, Ф.Кейген, Д.Лейдлер, Ф.Ерестісом, Л.Реєм, а також російськими вченими М.Ю. Головніним, С.Р. Моїсеєвим та українськими дослідниками М. Ю. Малкіна [1], П.І. Юхименком, А.С. Гальчинським, С. Моїсеев [2], М.В. Довбенком, Т.С. Смовженко, Г.Я. Стеблій [3], С.М. Лихолат [4] та інші.

Не зважаючи на великий обсяг досліджень монетарних аспектів функціонування економіки та окремих положень, також інтерес викликає еволюція монетаризму. Монетаризм виник у США в 50-х рр. ХХ ст. і спочатку мав назву «чиказької школи», а його засновником став Мілтон Фрідман – лауреат Нобелівської премії з економіки 1976 р.

Монетаризм являє собою економічну школу, що відводить грошам визначальну роль у коливальному русі економіки. Головну причину нестабільності економіки представники цієї школи бачать в неусталеності грошових параметрів [4, с.389-390].

У період традиційного монетаризму (50-ті – 80-ті роки ХХ ст.) було розроблено теорію перманентного доходу, теорію номінального доходу, досліджувалися проблеми інфляції та безробіття та пояснювався вплив грошей на основні економічні параметри. Саме ці розробки склали фундамент

монетаризму як найбільш впливової доктрини у сучасній економічній науці. Цей період відзначається тим, що він розглядає явища господарського життя переважно з точки зору процесів, які пов'язані зі сферою грошового обігу.

Починаючи з 70-х років ХХ ст. вийшов на перший план і набув популярності, коли проявилася неспроможність чинних на той час кейнсіанських методів забезпечити високу зайнятість і усунути інфляцію. Також коли майже у всіх розвинутих країнах швидкими темпами зростала інфляція, монетаристи найбільш аргументовано пояснювали причини інфляції та розробили дієві заходи боротьби з нею. Представники монетаристської школи підтримували ідею про обмеження втручання держави з метою забезпечення свободи ринкових дій, а економічну нестабільність монетаристи пов'язують з порушенням функціонування грошового сектора.

Використання монетаристської концепції дозволило стримати інфляцію в країнах з розвинутою ринковою економікою. Крім того, підходи, засновані на монетаристській теорії, були використані для усунення гіперінфляції в країнах з перехідною економікою наприкінці минулого сторіччя. Проте критики монетаризму стверджують, що застосування його постулатів не дозволило використати монетарні стимули для пожвавлення економічної динаміки в періоди спадів ділової активності, що спричинило низку кризових явищ в багатьох економіках у 80-90 роках минулого сторіччя [5].

На сьогодні монетаристська течія не є однорідною, а, за класифікацією П. Браунінга, поділяється на три відгалуження: неокласики, градуалісти, прагматики. Монетаристи-неокласики відстоюють абсолютну гнучкість цінового механізму, але монетаристи-градуалісти вважають, що еластичність цінової складової недостатня, тому висувають завдання ступінчастого зниження темпів інфляції, а монетаристи-прагматики помірковано ставляться до жорсткого регулювання грошової маси в обігу й рекомендують використовувати фінансові важелі стримування доходів.

З початку ХХІ ст. монетаризм зазнає значних змін та корегувань. Насамперед, це було зумовлено станом економічного життя, зокрема процесами

глобалізації, які відбувалися надалі інформатизацією, а з іншого боку, – внутрішньою логікою розвитку самої теорії. Спостерігається деяка схожість ідей з уже наявними напрямками, таких як: нового, посткейнсіанства, та інституціоналізму.

Хоча монетарний аспект залишається визначальним у функціонуванні господарських систем, але прямий вплив на стабільність економічного розвитку будь-якої країни здійснюють також й соціальні, політичні та культурні чинники суспільного життя.

Список використаних джерел:

1. Малкина М. Ю. Институты денежно-кредитного регулирования: противоречия функционирования и развития *Финансы и кредит*. 2010. Вип. 18. С. 2 – 11.
2. С. Моисеев Взлет и падение монетаризма. *Вопросы экономики*. 2002. Вип. 9. С. 92 – 104.
3. Смовженко Т.С., Стеблій Г.Я. Наукова полеміка між кейнсіанцями і монетаристами щодо форм державного впливу на національну економіку *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України* 2014. Вип. 1. С. 394 – 402.
4. Лихолат С.М. Монетарна концепція економічної рівноваги інфраструктури ринку *Науковий вісник*. 2006. Вип. 16. С. 389 – 393.
5. Meltzer A. H. Monetarism *The Concise Encyclopedia of Economics*
URL: <http://www.econlib.org/library/Enc/Monetarism.htm>

*Науковий керівник: Р.М. Циган, ст.викл
Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського*

УДК 349.4

Картамышева О. Е., к.ю.н.,
Буц И. Н., ст. преподаватель,
Бердянский университет менеджмента и бизнеса
(г. Бердянск, Украина)

АГРАРНА МОДЕРНИЗАЦІЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В УКРАЇНЕ

Проблемы фермерского хозяйства на данном этапе развития экономики Украины остаются такими же актуальными, как и в годы становления независимости государства. Тенденция к улучшению процессов в данной сфере в прошлом году несколько изменилась к лучшему. Даже наблюдалась незначительная позитивная динамика. Предыдущие же несколько лет одни фермерские хозяйства образовывались, другие - ликвидировались. Поэтому по балансу роста не было.

Проблем хозяйств достаточно. Главная из них - позиция Министерства финансов в использовании бюджетных средств. Скажем, сметой утверждена определенная сумма в поддержку сельского хозяйства, а прописанные Минфином порядки настолько сложны, что их приходится менять по ходу. Почему-то считают, что деньги, выделенные в поддержку сельского хозяйства, тратятся в никуда. Конечно, нарушения есть. Однако это скорее исключение, чем норма. Нарушениями должны заниматься соответствующие органы. Вместе с тем государственную помощь нужно оказывать небольшим фермерам и личным крестьянским хозяйствам, а не латифундиям, которые насчитывают десятки и сотни тысяч гектаров земли. Хотя первые менее всего защищены, они действительно работают на экономику страны: производят более 70% продуктов, в первую очередь овощи и животноводческую продукцию. К тому же они живут в сёлах, а не в больших городах, как обладатели латифундий.

Другая проблема - экономическая. Например, если у фермера нет стартового капитала, ему очень тяжело работать, поскольку приобретение сложной техники выливается в хорошую копеечку. Да и взять кредит сложно, поскольку банк требует залог в 2- 3-кратном размере. К тому же сейчас уменьшилась процентная

ставка компенсации из госбюджета. Если раньше фермерам компенсировали 14% кредита, сейчас лишь 8% [1].

Вступление в ВТО - шаг вперед, но отечественные аграрии в большинстве своем не готовы к этому. К сожалению, государство не проводит разъяснительную работу. Большинству производителей не известны требования, скажем, квотирования продукции, лицензирования деятельности и т.д. У нас нет институций, которые могли бы соответствующим образом сертифицировать продукцию, как того требует Евросоюз. Хотя потенциально наша продукция конкурентоспособна, поскольку, в отличие от европейской, экологически чистая. Фермеры, которые ее изготавливают, самостоятельно выходят на международные структуры и оформляют необходимые сертификаты. Кстати, в Украине до сих пор нет соответствующего закона об экологически чистой продукции.

Закон «О фермерских хозяйствах» хороший, но как каждый правовой документ имеет свои недостатки. Не следует забывать, что сейчас действует вторая редакция. В 1990-1992 гг., когда создавались первые хозяйства, предусматривалось, что после пользования 6 лет землей (до 50 га угодий, до 100 га других с/х угодий) она переходит в частную собственность фермера. Однако другие законы отменили эту норму. И хотя Конституционный Суд возобновил это положение, земли так и не передаются, поскольку нет соответствующей правовой нормы.

Фермеры в основном были сторонниками земли как товара. Однако в Украине не функционируют законы, которые бы регламентировали рынок земли сельскохозяйственного назначения. Необходимо чтобы земля могла быть залогом, а также могла продаваться, но не кому попало, а тем, кто будет жить и работать на ней. Такие ограничения действуют в западных странах. Там купить землю может лишь сельхозпроизводитель - гражданин страны, имеющий соответствующую лицензию.

Кстати, мораторий сейчас начал работать и против фермеров. На землях сельхозназначения невозможно построить хозяйственный двор - закон

запрещает. Согласитесь, абсурд.

Нужно иметь землю: либо свою, либо арендованную. Если, например, собираетесь выращивать бройлера (наиболее рентабельный бизнес, но нуждается в значительных капиталовложениях) - больших площадей не нужно.

Да и без стартового капитала невозможно положить начало фермерскому хозяйству. Размер финансов зависит от, направления деятельности. Если фермерское хозяйство будет закладывать многолетние насаждения - нужны серьезные инвестиции. Рассчитывать на кредит не стоит. Те же кредитные союзы предоставляют средства под 30-48% годовых [2]. Если возникают трудности, можно одолжить на месяц, но не более. Как бы там ни было, без денег хозяйничать невозможно. Сейчас стремительно растут цены на материально-технические ресурсы, в отличие от сельскохозяйственной продукции.

Ныне интересный вид деятельности - производство биотоплива (рапс и т.д). Однако без дотаций из бюджета его стоимость слишком высока. Но соответствующего закона нет.

Поэтому следует создать, такой закон или нормативный акт, который бы регулировал хотя бы частично те вопросы, которые сейчас очень актуальны для фермерского хозяйства, а именно:

- создание оптовых рынков, которые бы отвечали европейскому уровню;
- разработка и принятие аграрного кодекса Украины, в котором будут закреплены все нормы более четко и ясно;
- вывести фермерские хозяйства в отдельную группу налогообложения.

Стоило бы также выдавать лицензию на приобретение пашни только тем, у кого есть профильное образование или опыт работы в сельскохозяйственной сфере. Значит купить землю, имеет право лишь человек, способный на ней работать.

Предоставить возможность покупки сельскохозяйственной земли в рассрочку для фермерского хозяйства и этот кредит должны продлевать на 20-ть лет. Проводить земельные аукционы для фермерских хозяйств, а также законодатель должен закрепить право Госкомзема выдавать лицензии на

проведение торгов, и выделить денежные средства на организацию аукционов. Для того чтобы реализовать идею с аукционом нужно принять Закон о рынке земли.

Список использованных источников:

1. Гайдуцький П.І. Економічні реалії та індустріальні міражі. *Урядовий кур'єр*. 1999. 28 груд. № 244.
2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. К., 2013. URL: <http://minagro.gov.ua/node/7644> (дата звернення: 22.01.2020).

УДК 343.45

В.Ю. Колотій, ЗВО СВО
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Економічна політика держави є елементом загальної державної політики, яка включає соціальний, гуманітарний, оборонний, екологічний та інші напрямки.

Зasadною основою державної економічної політики мусять бути стратегічні орієнтири. У державі важливим є момент загального (інтегрованого) інтересу та волі більшості громадян. Для цього державна політика має бути відомою й зрозумілою суспільству, закріпленою законодавчо та організаційно.

Економічна політика - це система ретельно спланованих, науково обґрунтованих заходів, спрямованих на зміну господарських процесів і явищ, що мають місце в національній економіці, метою яких є досягнення конкретних цілей [1].

До найбільш загальних економічних цілей держави можна віднести наступні: забезпечити економічне зростання; створити умови економічної свободи (право господарюючих суб'єктів самим вибирати вид, форму і сферу економічної діяльності, методи її здійснення і використання доходу від неї); забезпечувати економічну безпеку й економічну ефективність (здатність всієї економіки одержати максимальний результат з наявних обмежених ресурсів); піклуватися про забезпечення повної зайнятості (кожний, хто може і хоче працювати, повинен мати роботу); здійснювати допомогу тим, хто не може себе цілком забезпечити тощо [2].

Економічна політика будується на вмілому сполученні перспективних і поточних цілей. До перспективних цілей української економічної політики відноситься, наприклад, формування соціально-орієнтованого ринкового варіанту економіки. До поточних завдань можна віднести, наприклад, вирішення проблем державного боргу, дефіциту бюджету тощо [2].

Завданнями економічної політики є не лише стабілізація суто економічних процесів, а й захист сфер, які не завжди є вигідними для приватного бізнесу:

освіта, наука, медицина, захист навколишнього середовища, оборона, охорона громадського порядку, соціальні суспільні блага тощо [1].

До основних напрямів економічної політики, що визначаються державою, українське законодавство відносить:

- структурно-галузеву політику, що спрямована на здійснення державою прогресивних змін у структурі економіки;

- інвестиційну політику, яка передбачає створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним;

- амортизаційну політику, яка орієнтована на створення суб'єктам господарювання найбільш сприятливих та рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невиробничих фондів;

- політику інституційних перетворень, що спрямована на формування раціональної багатоукладної економічної системи шляхом трансформування відносин власності, здійснення роздержавлення економіки, приватизації та націоналізації виробничих фондів, забезпечення на власній основі розвитку різних форм власності і господарювання;

- цінову політику, яка орієнтована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін;

- антимонопольно-конкурентну політику, яка передбачає створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими;

- бюджетну політику, яка спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у економіку;

- податкову політику, яка передбачає забезпечення економічно

обґрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості;

- грошово-кредитну політику, яка орієнтована на забезпечення економіки економічно необхідним обсягом грошової маси;

- валютну політику, щодо встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання;

- зовнішньоекономічну політику, спрямовану на регулювання державою відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами господарювання та захист національного ринку і вітчизняного товаровиробника [3].

В сучасних умовах для України особливо важливе значення має проведення науково обґрунтованої структурної, аграрної, інвестиційної, соціальної, регіональної, а також політики роздержавлення і приватизації. Разом з іншими напрямками вони формують істотно нову економічну політику. Її стрижнем повинна стати побудова народної економіки, що ґрунтується на принципах демократизації всіх форм власності, їх реального плюралізму і конкретності, домінуванні трудової колективної власності, створенні рівних стартових умов для всіх громадян.

Список використаних джерел:

1. Основні напрями економічної політики та її завдання: веб-сайт URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/7856/1/429pdf.PDF> (дата звернення 19.03.2020).

2. Економічна політика держави: веб-сайт URL: https://pidruchniki.com/16250212/sotsiologiya/ekonomichna_politika_derzhavi (дата звернення 19.03.2020).

3. Економічна політика: веб-сайт URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення 19.03.2020).

*Науковий керівник: О.Ю. Литвин, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень*

УДК 336

Мокієнко Т. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського
обліку та економічного контролю,
Колотій В. Ю., ЗВО СВО «Бакалавр»,
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Фіскальна політика відіграє важливу роль в системі методів державного регулювання на макроекономічному рівні.

Фіскальна політика - це податково-бюджетна політика, сутність якої полягає в регулюванні ставок оподаткування та бюджетних витрат з метою забезпечення стабілізації економіки, підтримання макроекономічної рівноваги[1].

В країнах з розвинутою ринковою економікою саме фіскальна та монетарна політика є головними інструментами, за допомогою яких держава впливає на обсяги національного виробництва, рівень зайнятості та інфляції [3].

Фіскальна політика має такі функції:

- вплив на стан господарської кон'юнктури;
- перерозподіл національного доходу;
- нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм;
- стимулювання економічного зростання;
- підтримка високого рівня зайнятості тощо [1].

Заходи фіскальної політики визначаються поставленою метою. Держава регулює сукупний попит і реальний національний дохід за допомогою державних витрат, трансфертних виплат та оподаткування [1].

Бюджетно-податкова політика держави є важливим компонентом державного регулювання економіки. На думку Дж. Кейнса та представників неокласичного напрямку, в економічній теорії саме внаслідок фіскальної політики

держава здійснює основні функції з регулювання основних макроекономічних процесів та явищ ринкової економіки [1].

Складовими частинами фіскальної політики держави є:

- дискреційна політика, що розглядає регулювання державою своїх витрат і оподаткування.

- недискреційна політика (політика автоматичних стабілізаторів), що регулює доходи і витрати незалежно від оперативних дій держави [2].

Суть дискреційної (одномоментної) політики полягає у встановленні ставки оподаткування, суми відповідних державних витрат та інших параметрів, вплив яких на економіку має постійний характер. Ця робота здійснюється законодавчими органами країни; рішення приймаються раз на рік при затвердженні держбюджету і не підлягають перегляду [3].

Недискреційна політика включає елементи, що змінюються в залежності від змін економічної ситуації. Наприклад, система виплат по безробіттю: в період економічного спаду безробіття зростає і суми виплат по безробіттю збільшуються, що веде до виникнення дефіциту держбюджету; "включається" вбудований стабілізатор і дефіцит держбюджету, як було показано при розгляді стимулюючої фіскальної політики, автоматично пригашує несприятливе скорочення сукупного попиту [3].

Основою фіскальної політики є бюджет. Оскільки бюджет відбиває циклічність розвитку економіки, то дефіцит/профіцит бюджету – нормальне явище. Більш того, збалансований бюджет посилює циклічні коливання економіки. Бюджет потрібний для досягнення економічної стабільності.

При проведенні фіскальної політики також важливу роль відіграє удосконалення оподаткування, тому що система податків регулює циклічність коливань економіки [2].

Особливістю фіскального регулювання економічного зростання в Україні стало спрямування його на досягнення результатів протягом короткострокових періодів. Недостатньою є спрямованість фіскальної політики на досягнення високої якості економічного зростання, перетворення внутрішнього споживчого

попиту на дієвий фактор економічного зростання, державне фінансування розвитку інфраструктури. Для забезпечення довгострокового економічного зростання потрібна активна фінансова політика.

Список використаних джерел:

1. Уразов А. У., Саух І. В., Вікарчук О. І. Основи економічної теорії : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 312 с.
2. Макроекономіка : навч. посіб. URL: http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/np_2015.pdf.
3. Небава М. І. Теорія макроекономіки. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/14nebava_teoriya_makroekonomiki/7.htm

УДК 334

Мокієнко Т. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського
обліку та економічного контролю,
Ставицька В. О., ЗВО СВО «Бакалавр»,
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан розвитку України свідчить про неефективність національної стратегії у соціальній політиці, яка б забезпечувала формування гармонійних відносин між різними соціальними прошарками та зростання якості життя населення. Відсутність системного підходу до формування державної соціальної політики, достатнього рівня державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію вибору пріоритетів соціальної політики та механізмів її реалізації призвела до фрагментарності вирішення нагальних соціальних проблем.

В формуванні мотивації робітників, підвищення їхнього самовираження в роботі, чільне місце займає саме соціальна політика підприємства. По-перше, на підприємстві реалізуються пільги та гарантії в рамках соціального захисту робітників [1] (соціальне страхування на випадок тимчасової непрацездатності, від нещасних випадків на виробництві та безробіття), які встановлені на державному рівні. По-друге, підприємства надають своїм працівникам та членам їх сімей додаткові пільги, які відносяться до елементів фінансового та матеріального стимулювання за рахунок своєї доходності.

Об'єктом соціальної політики виступають суспільні, якщо точніше, то соціальні відносини та процеси життєдіяльності в соціумі, які формують умови для самореалізації людини в певному середовищі. А її суб'єктами є працівники певних підприємств та їх керівництво.

Таким чином, орієнтовані на співробітників соціальні послуги підприємства повинні:

- сприяти ототожненню цілей співробітників і цілей підприємства та виховувати лояльних працівників, які показують високу ефективності праці;
- соціально захищати співробітника і доповнювати за необхідності соціальні послуги, що надаються в законному порядку або ж відповідно до колективних угод різного рівня;
- покращувати моральну атмосферу на підприємстві та створювати у співробітників і у громадськості позитивну думку про підприємство.

Від коректного вибору методів проведення соціальної політики напряму залежить працездатність та ентузіазм найманих працівників.

У ході реалізації планів соціальної політики підприємства розробляється низка заходів, спрямованих на поліпшення діяльності і добробуту як трудових колективів, так і працівника зокрема.

Практика соціальної політики рекомендує такі структурні елементи плану [3]:

- удосконалення соціальної структури виробничого колективу;
 - поліпшення умов і охорони праці, зміцнення здоров'я працюючих;
 - забезпечення справедливого матеріального винагородження працівників;
- поліпшення житлово-побутових і соціально-культурних умов працюючих та членів їх сімей;
- надання працівникам підприємств додаткового «соціального пакета» і різноманітних соціальних послуг;
 - виховна робота в колективі і підвищення трудової та громадської активності працівників.

Як показують дослідження, проведені на підприємствах України [2], пріоритетним напрямом соціальної політики має бути забезпечення достатнього для відтворення робочої сили рівня матеріального винагородження персоналу.

Отже, ведення соціальної політики – це важлива ланка у розвитку підприємства. Так як саме вмотивованість значним чином впливає на їх продуктивність, тим самим й на виробничий процес та фінансовий результат виробництва.

Список використаних джерел:

1. Воронкова, В. Г., Беліченко А. Г., Попов О. М. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навч. посіб. для внз ; ред. В. Г. Воронкова. Київ : Професіонал, 2006. 567 с.
2. Задирак Д., Сморгчова В. Социальная ответственность бизнеса. *Социальное партнерство*. № 2. 2008. С. 14 - 18.
3. Лихачева О. Н. Социальное планирование на предприятии : учебное пособие. Москва : ООО «ТК Велби», 2012. 264 с.

УДК 530.192:330](045)

А.А. Осіпова, викладач кафедри економіки
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОЇ СЕКТОРУ

Сільське господарство є однією з пріоритетних галузей держави, оскільки становить фундамент продовольчої незалежності країни. Саме тому для підтримання даного сектору у конкурентоспроможному стані з боку держави здійснюється низка підтримуючих заходів фінансового-економічного характеру.

Державна підтримка сільськогосподарського виробництва в країні реалізується через визначені механізми, форми та методи, що сприяють формуванню налагодженого економічного механізму функціонування даного сектору, стимулювання інноваційної діяльності, покращення використання фондів, земельних ресурсів тощо. Окрім того, гармонійна та виважена державна підтримка здатна спонукати до розвитку ринкової і соціальної інфраструктури, зниження безробіття на селі, покращення добробуту населення.

Також слід мати на увазі, що державна підтримка є невід'ємною складовою державного регулювання та являє собою сукупність різних важелів та інструментів, пільгового та безоплатного фінансування пріоритетних з позиції безпеки й економічного розвитку підприємств і галузей. При цьому неналежний рівень державної підтримки сільськогосподарського виробництва стримує нарощення показників його ефективності, започатковуючи низку ризиків, що в подальшому може дестабілізувати процеси розвитку національної економіки держави в цілому.

Значною увагою до проблематики фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва відзначаються праці М. Дем'яненка, М. Коденської, М. Маліка, Б. Пасхавера, О. Радченко, П. Саблука та ін. Відзначаючи вагомий внесок науковців у даному питанні, все ж необхідно виокремити основні шляхи поліпшення фінансового забезпечення аграрного сектору економіки України.

Фінансове забезпечення державної підтримки аграрного сектору в розрізі

бюджетних програм передбачається Законом України «Про державний бюджет» на плановий рік. Україна, починаючи з 2017 року, відходить від прямої державної підтримки, зокрема спеціального режиму оподаткування ПДВ. Натомість активно запроваджується механізм прямої державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Так, у 2014–2018 рр. загальний обсяг прямої державної і фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва за рахунок бюджетних коштів склав 10 302,7 млн грн (касові видатки). Проте вже у 2017–2018 рр. цей показник склав 9231,3 тис грн, що майже у 10 разів більше відповідного обсягу 2014 р. (431 млн грн) (рис. 1).

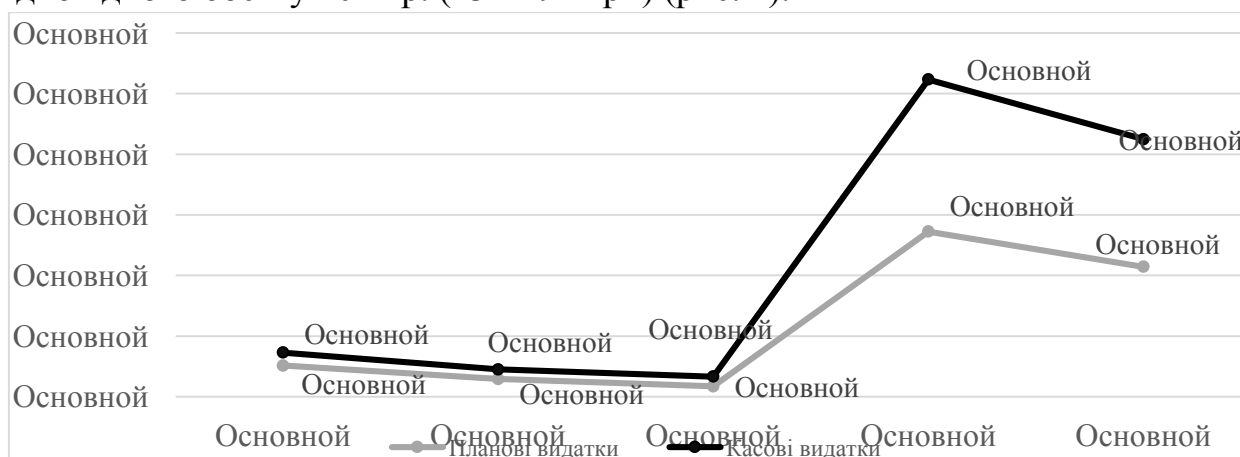


Рис. 1. Динаміка державної та фінансової підтримки сільського господарства за рахунок бюджетних коштів у 2014–2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Однак частка видатків на фінансування аграрного сектору, починаючи з 2009 р., постійно знижувалася і уже у 2016 р. складала лише 0,34 % у загальнодержавних видатках. З 2017 р. прослідковується тенденція до збільшення обсягів видатків державного бюджету на підтримку аграрного сектору до рівня 1,08 % [5].

Слід відзначити, що у 2017–2018 рр. близько 60 % загального обсягу державної підтримки було спрямовано на підтримку галузі тваринництва відповідно до Бюджетної програми КПКВК 2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва», метою якої є підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції сільського господарства та гарантування продовольчої безпеки не лише України, а й світу. Таким чином, завдання державної підтримки розвитку

галузі тваринництва – підвищення її інвестиційної привабливості та збільшення обсягів виробництва продукції.

У 2017 р. низкою законодавчих актів було змінено механізм державної підтримки. Так, Закон «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» визначив щорічний обсяг коштів на державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників на 2017–2021 рр. у розмірі не менше 1 % випуску сільськогосподарської продукції [1]. Разом з тим, 20 % вказаної підтримки повинно спрямовуватися на закупівлю техніки й обладнання у вітчизняних виробників.

У 2018 р. державну підтримку сільськогосподарських виробників згруповано за такими напрямками: підтримка на безповоротній основі (6311 млн грн) та підтримка на поворотній основі (46,9 млн грн). У 2019 р. державні кошти спрямовувалися на фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів – 127,2 млн грн; фінансову підтримку розвитку фермерських господарств – 800 млн грн; державну підтримку розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними – 400 млн грн; державну підтримку галузі тваринництва, зберігання та переробку сільськогосподарської продукції – 3500 млн грн; фінансову підтримку сільськогосподарських товаровиробників – 881,8 млн грн [2].

У 2020 р. механізм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників зазнав суттєвих змін, що пов'язано з проведенням реформ і реорганізацією галузі. Зокрема, колишнє Міністерство аграрної політики та продовольства увійшло до складу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (МРЕТ). Видатки на сільське господарство згруповані за програмами: фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі, витрати Аграрного фонду, пов'язані з комплексом заходів зі зберігання, перевезення, переробки та експорту об'єктів цінового регулювання державного інтервенційного фонду, фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників, організація і регулювання діяльності установ у системі агропромислового комплексу та забезпечення діяльності Аграрного фонду, формування статутного капіталу Фонду часткового гарантування кредитів. Загальний обсяг цих видатків становить 4,481 млрд грн (47 % загальних видатків

аграрного розвитку) [3].

Наведені показники реалізації механізмів державної підтримки сільськогосподарського товаровиробництва свідчить про необхідність подальших реформ системи державного управління аграрний сектором економіки України. Безумовно, продовження та вдосконалення механізмів державної підтримки досліджуваної галузі є обов'язковою умовою забезпечення належного рівня її конкурентоспроможності та рівномірного розвитку. На нашу думку, для вирішення цієї проблеми, передусім, необхідно перейти до комплексного характеру державної підтримки шляхом удосконалення кадрової політики на всіх рівнях управління та зниження диференціації бюджетної допомоги галузі в регіонах. Також варто, окрім фінансової допомоги, надавати сільськогосподарським товаровиробникам інформаційну, правову, інноваційну, маркетингову й інші види підтримки.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України : Закон України від 20 грудня 2016 р. № 1789-VIII. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/2621-19> (дата звернення: 18.03.2020).
2. Про Державний бюджет України на 2018 рік : Закон України від 13 грудня 2018 р. № 2648-VIII. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19> (дата звернення: 18.03.2020).
3. Про Державний бюджет України на 2020 рік : Закон України від 14 листопада 2019 року № 294-IX. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-IX> (дата звернення: 18.03.2020).
4. Рахункова палата. URL: <https://rp.gov.ua/home/> (дата звернення: 16.03.2020).
5. Урба С.І. Аналіз фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. 2019. № 2 (51). С. 37–41.

УДК 394

Погорілий О.І., магістр
Лобза А.В., д.ф.г.е, доцент кафедри
економіки та соціально-трудових відносин
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ЄВРОПЕЙСЬКА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ, ЩО ВІДПОВІДАЄ НАЦІОНАЛЬНІЙ СИСТЕМІ РАХУНКІВ

Причиною інституціональної невидимості соціальної економіки є відсутність чіткого, суворого визначення поняття та сфери соціальної економіки, яка може бути корисно застосована в національних системах обліку. Системи національних рахунків виконують дуже важливу функцію в наданні періодичної точної інформації про економічну діяльність, а також у роботі над термінологічною та концептуальною гармонізацією в економічних питаннях, щоб забезпечити послідовне змістовне міжнародне порівняння. Для отримання послідовних, точних та перевірених даних про дуже значну частину соціальної економіки, що складається з кооперативів, взаємних товариств та інших подібних компаній Європейська Комісія розробила Посібник для складання супутникових рахунків компаній у соціальній економіці [1].

Під поняттям «соціальна економіка» розуміють сукупність приватних, формально організованих підприємств, що мають самостійність прийняття рішень та свободу членства. Вони створені для задоволення потреб своїх членів на ринку шляхом виробництва товарів і надання послуг, страхування та фінансів, де приймаються рішення про будь-який розподіл прибутку або надлишки, що не пов'язані безпосередньо з капіталом або внесками, внесеними кожним членом, кожен з яких має один голос. Соціальна економіка також включає приватні, формально створені організації, що мають автономію прийняття рішень та свободу членства, які надають некомерційні послуги для домогосподарств та чий надлишки, якщо такі є, не можуть бути призначені економічними агентами, які їх створюють, контролюють або фінансують [2].

Це визначення абсолютно відповідає концептуальному розмежуванню соціальної економіки, що визначено в Статуті принципів соціальної економіки CEP-SMAF. З точки зору національних рахунків, Статут включає дві основні підгалузі соціальної економіки :

- ринок або бізнес-підгалузь;
- підгалузь неринкового виробника.

Ця класифікація є дуже корисною для складання перевірених статистичних даних та аналізу господарської діяльності відповідно до чинних національних систем бухгалтерського обліку. Однак з соціально-економічної точки зору, очевидно, існують тісні зв'язки між ринковою та неринковою підгалузями у соціальній економіці, як результат, характерний для всіх організацій соціального господарства: вони є організаціями, які проводять діяльність з основною метою задоволення потреб людей, а не винагородження капіталістичних інвесторів.

Згідно з наведеним визначенням, спільними рисами цих двох підгалузей соціальної економіки є наступне:

1. Вони є приватними, іншими словами, вони не є частиною державного сектору або підконтрольними йому.
2. Вони формально організовані, тобто, як правило, мають визначення юридичної особи.
3. Вони мають самостійність у прийнятті рішень, а це означає, що вони мають повний потенціал вибору та звільнення своїх керівних органів, а також контролювання та методів організації всієї їх діяльності.
4. Вони самостійно займаються господарською діяльністю для задоволення потреб людей, домогосподарств чи сімей. З цієї причини організації соціальної економіки, як кажуть, є організаціями людей, а не капіталу. Вони працюють з людським капіталом та іншими негрошовими ресурсами, але не з грошовим капіталом.
5. Вони є демократичними організаціями. За винятком деяких добровільних організацій, які надають некомерційні послуги домогосподарствам, первинний рівень соціального господарства або організації

першого рівня застосовують принцип "одна людина - один голос" у своїх процесах прийняття рішень, незалежно від капіталу чи зборів, що вносяться членами. Організації інших рівнів також створені на демократичних засадах. Їх члени мають більшість або виключний контроль над владою прийняття рішень в організації.

Таким чином, проблема, з якою соціальна економіка повинна вирішитись невідкладно - це припинення її інституційної невидимості. Ця невидимість пояснюється не тільки новим характером соціальної економіки як нового сектора економічної системи, а й відсутністю концептуальної ідентифікації, тобто чіткого, суворого визначення ознак, які мають різні типи компаній та організацій, що складають частку соціальної економіки та мають конкретні риси, які дозволяють їх відрізнити від решти.

Список використаних джерел:

1. Задорожний Г.В., Радченко Я.Ю. Соціальна економіка як наукова область постнеокласичного економічного знання. *Соціальна економіка*. 2016 № 4. С. 26-41.
2. Соціальна економіка : навч. посіб. / Кол. авт. О.О. Беляєв, М.І. Діба, В.І. Кириленко, О.М. Комяков, О.В. Сінельник. К. : КНЕУ, 2015.

УДК: 33

В. Ф. Столяров, доктор економічних наук, професор,
Інститут фізичної економіки ім. С.А. Подолинського
(м. Київ, Україна)

ВІДНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ

Новий етап становлення та розвитку стратегічного планування і управління соціально-економічним розвитком України (як суверенної і незалежної держави) відбувається в умовах подальшого поширення та поглиблення процесів глобалізації та євроінтеграції. Україна приєдналася до повноцінного досягнення Цілей Сталого Розвитку на період до 2030 року, офіційно вступивших в силу з січня 2016 як нові орієнтири загального бачення майбутнього світовою спільнотою.

Національні Цілі Світового Розвитку слугують загальною основою для подальших перетворень в Україні, розроблення нових стратегічних програм і проектів, які націлені на забезпечення соціально-економічної згуртованості українського народу, його економічної рівноваги з природою.

Виконується Угода про асоціацію України з країнами-членами Європейського Союзу. Згідно умов Угоди завершуються обґрунтування нової регіональної карти держави відповідно до усталених на європейській території економіко-статистичних положень NUTS – системи Nomenclature of Territorial Units for Statistical Purposes.

В 2020 році будуть підводитися підсумки досягнення цілей Регіональних стратегій розвитку адміністративних областей України, які були розроблені у 2010-2015 роках, під методологічним та організаційним супроводом за технічного сприяння і фінансування з боку Європейського Союзу за проектами «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» та «Підтримка сталого регіонального розвитку в Україні».

В 2020 році будуть також оцінені результати виконання «Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року (затверджена Постановою Уряду від 06.08.2014 року №385)», «Стратегії сталого розвитку:

Україна – 2020(затверджена Урядом Президента України від 12.01.2015 року №5/2015», «Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року(затверджений розпорядженням Уряду від 03.04.2017 року №275-р)», «Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2018-2020 роки(схвалений Постановою Уряду від 31.05.2017 №411)», «Основних напрямів бюджетної політики на 2018-2020 роки(схвалені Міністерством фінансів України у червні 2017 року)».

В 2020 році буде завершена доробка і затвердження нової Державної стратегії регіонального розвитку та оновлених Регіональних стратегій адміністративних областей України на період до 2027 року, а також Планів заходів на 2021-2023 роки з їх реалізації [1].

На методологічних засадах Концепції сталого людського розвитку не передбачається випереджаюча розробка Державної стратегії збалансованого соціально-економічного розвитку України та Національного плану дій з досягнення Цілей Сталого Розвитку на періоди до 2027 і 2030 років.

Державна стратегія загально-національних реформ за основними складовими людського розвитку – освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення, встановлення та розбудова миру в складних регіонах України буде здійснюватися на основі людиноцентристської концепції подальшого державотворення. Стратегічні і операційні цілі, завдання та індикатори Державної і Регіональних стратегій, Національного плану дій будуть визначатися на основі положень державної політики соціально-економічного розвитку України та її регіонів. Критеріями ефективності і результативності державної політики будуть виступати рівні і динаміка Індексу людського розвитку(ІЛР) на загально-національному та Індексу регіонального людського розвитку(ІРЛР) на субнаціональних рівнях. Використання цих критеріїв в стратегічному плануванні і управлінні соціально-економічним розвитком держави і регіонів забезпечать досягнення єдиних соціальних стандартів і норм життєдіяльності українського народу.

Вважаємо за доцільне та на часі організацію розробки на 3-х.–5-ти. річний

термін(з перемінною базою) Національної і Регіональних програм людського розвитку як гнучко тактичного ланцюжка досягнення узгодженості Середньострокових планів дій та Середньострокових державного і місцевих бюджетів із завданнями Державної і Регіональних стратегій соціально-економічного розвитку на 2021-2027 роки та на 2024-2030 [2]. Стратегічні пріоритети будуть визначатися необхідністю зміни на позитивну негативної динаміки прогнозних показників соціально-економічного розвитку, а стратегічні індикатори – спроектованими і оптимізованими рівнями та динамікою складових ІЛР і ІРЛР.

До складу Національної програми людського розвитку пропонується включити загальнонаціональні цільові програми та інвестиційні проекти як системоутворюючі фактори формування доцентрової національної економіки.

Підпрограмами Регіональних програм людського розвитку рекомендується визначити адекватно шести блок-аспектам виміру ІРЛР: 1) «Відтворення населення»; 2) «Соціальне середовище»; 3) «Комфортне життя»; 4) «Добробут»; 5) «Гідна праця»; 6) «Освіта». Ці складові виміру ІРЛР характеризуються 33 показниками, з яких динаміка 22-х здійснює позитивний вплив на людський розвиток(показники стимулятори розвитку), а динаміка 11-ти показників – негативний вплив на людський розвиток(показники-дестимулятори розвитку).

В Україні з 2004 року накопичений досвід їх інформаційно-статистичного забезпечення для потреб аналізу і виявлення відповідних тенденцій та для проведення прогнозних розрахунків.

Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку держави під гаслом «Українському народу – планомірний людський розвиток» будуть визначатися за результатами аналізу тенденцій складових ІЛР та ІРЛР за період з 2004 року, їх прогнозних значень на період до 2027 року та соціальних бачень експертами на період до 2030 року.

Обґрунтування стратегічних і операційних цілей, завдань та індикаторів соціально-економічного розвитку будуть здійснюватися шляхом визначення бажаного рівня ІЛР і ІРЛР. Державна стратегія і Національний план дій будуть

побудовані на засадах сталого людського розвитку, основою якого є невід’ємні права людини на життя та повноцінний розвиток за економічним, соціальним та екологічними вимірами, відповідно соціальних стандартів і норм, аналогів і еталонів в країнах-членах ЄС та передбачуваного проектування динаміки їх складових в межах відповідних матеріально-фінансових ресурсів (з позицій зменшення негативної динаміки показників-дестимуляторів та збільшення показників-стимуляторів людського розвитку).

Досягненню узгодженості цілей, завдань і індикаторів стратегічного планування і управління соціально-економічним розвитком за ієрархією у часі будуть сприяти спільні процедури національного і регіонального соціально адекватного менеджменту.

Гасло «Життя по-новому» з 2014 року вимагало й реалізації девізу «Управління по-новому» з проведенням оцінок реальних подій з використанням методів соціально адекватного менеджменту як «високоєфективної моделі управління, що зорієнтована у майбутнє та слугує інструментом узгодження управлінських зусиль загальнонаціональної і регіональної влади. Така модель спрямовує управлінські впливи переважно в площину самоорганізаційних процесів, на всіх рівнях управління співвідноситься з найважливішими ментальними характеристиками соціуму та його регіональними складовими» [3, с. 354].

Список використаних джерел:

1. Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку України: кол. моног. / за ред. Столярова В.Ф., Фролової Г.І. – К.: Талком, 2020.-с.89-131.
2. Столяров В.Ф. Науково-методичне забезпечення стратегічного планування та державного регулювання регіонального людського розвитку в Україні. *Вісник економічної науки України*. 2019 №2 (37) С. 223-237.
3. Соціологічна енциклопедія / укладач В.Г. Городяненко. Київ: Академвидав, 2008. 456 с. (Серія “Енциклопедія ерудита”).

УДК: 33

В. В. Столярова, доктор філософії
в галузі економіки і фінансів,
Інститут фізичної економіки ім. С.А. Подолинського
(м. Київ, Україна)

ПРОПОРЦІ СОЦІАЛЬНОЇ ГАРМОНІЇ – ОСНОВА УЗГОДЖЕННЯ МІСЦЕВИХ І ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Визначаючи стратегічні співвідношення державного і місцевих бюджетів в Зведеному бюджеті держави по доходах і видатках, доречним та доцільним стає розгляд соціальної гармонії, яка "характеризує якість соціальних зв'язків і соціальної системи в цілому, що передбачає єдність у різноманітності" [1, с. 77].

Соціологічна енциклопедія, розглядаючи гармонію соціальну, наголошує, що "у соціальній філософії гармонійними вважають зв'язки, яким притаманні: узгоджена єдність елементів, що дає змогу кожному з них якнайповніше виявити свою індивідуальність; симетрія, або домірна рівновага; наявність функціонального ритму; здатність до стійкого розвитку. Соціальну систему вважають гармонійною, коли кожен з її елементів як свою передумову передбачає наявність інших, а їх взаємодія породжує соціальну синергію. Якісні зміни такої системи характеризуються наступністю та переважанням еволюційних форм переходу над революційними" [1, с. 77].

Першим, вихідним аспектом людського розвитку є "Відтворення населення". Тому, соціально адекватний менеджмент регіонального людського розвитку повинен бути націлений на досягнення гармонійної симетрії та рівноваги по ієрархії управління та динамічної синхронізації за часом територіальних і загальнонаціональних відтворювальних процесів людського капіталу.

Враховуючи розглянуті положення гіпотези, стає можливим та доцільним забезпечувати гармонізацію відтворювальних процесів населення з використанням гармонійних [божественних] пропорцій "Золотого перетину" у встановленні еталонних співвідношень обсягів та динаміки коштів з державного

та місцевих бюджетів (включаючи кошти Органів місцевого самоврядування і Об'єднаних територіальних громад на місцевий людський розвиток).

Завдяки визначеним положенням планового реформування фінансової структури видатків бюджетного унітаризму вартісні варіанти проектних рішень Планів заходів з реалізації Державної та Регіональних стратегій розвитку, як форми прояву власних та спільних інтересів суміжних масштабів життєдіяльності населення, повинні знаходитись в межах соціального діалогу суміжних рівнів державного управління для досягнення узгодженості співфінансування процесів людського розвитку на основі соціальної рівноваги та соціальної справедливості.

Якщо національну економіку та державу в цілому розглядати як молекулу ДНК, стуктуруотворюючим параметром якої є співвідношення коштів місцевого і державного бюджетів у Зведеному бюджеті України, то тільки в результаті штучного або умисного порушення гармонійної [божественної] пропорції "Золотого перетину", які відображають ці співвідношення, можуть призвести до загибелі молекули ДНК, що адекватно знищенню цілісності національної економіки та держави в цілому [2].

В іншому випадку – це основа стабільності функціонування і розвитку та збереження територіальної єдності регіонів нашої суверенної, незалежної і унітарної держави в межах кордонів 1990 року!!!

Відношення більшої частини коштів Зведеного бюджету України на соціально-економічний розвиток до його меншої частини повинен дорівнювати відношенню загального обсягу коштів Зведеного бюджету України на соціально-економічний розвиток до його більшої частини і складати 1,618 (62% / 38% – гармонійна пропорція "Золотого перетину"). Числове значення 1,618 – це число Творця, згідно якого вочевидь визначені православні хрести на теренах України та структура ДНК генетичного коду Українців. Це число Краси, яка правила, править і буде правити в Природі, Людстві та Суспільстві, не зважаючи на форми, важелі і методи взаємодії Людей у суспільному житті. Тільки, якщо

людські рішення будуть відбуватись відповідно законам природи, їх інтереси, бажання і механізми їх досягнення будуть гармонійними.

Якщо пропорції між державним і місцевими бюджетами Луганської та Донецької областей будуть побудовані за пропорціями "Золотого перетину", то буде досягнута структурна гармонія фінансово-бюджетної системи нашої держави, тому що вони, як генетичні складові ДНК, діалектично об'єднані у єдине ціле – Зведений бюджет України.

Луганська і Донецька області – це органічні частини єдиного цілого – держави Україна, як суверенної, незалежної і унітарної [2].

Не тільки адміністративним областям Українського Донбасу, а й усім областям України слід встановити фінансову автономію в межах місцевих бюджетів, які знаходяться в гармонійних пропорціях "Золотого перетину" з державним бюджетом. Це божественна основа територіальної єдності України [3].

Список використаних джерел:

1. Соціологічна енциклопедія / укладач В.Г. Городяненко. Київ: Академвидав, 2008. 456 с. (Серія "Енциклопедія ерудита").
2. Столярова В.В., Овчаренко Т.В., Калашнікова Л.М. Становлення бюджетного федералізму в Україні та особливості сучасного Донбасу. Економічний вісник Донбасу. 2019. №3 (57). С. 89-102.
3. Столяров В.Ф. Науково-методичне забезпечення стратегічного планування та державного регулювання регіонального людського розвитку в Україні. Вісник економічної науки України. 2019. №2 (37). С. 223-237.

УДК 336.2: 336.055

А. О. Тарасенко, студентка 1 курсу
спеціальності «Соціальне забезпечення»
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СУЧАСНА ІННОВАЦІЙНА ФОРМА БІЗНЕСУ

У час складного економічного розвитку в Україні соціальне підприємництво необхідне для прогресу та важливе для знаходження альтернативних ефективних рішень. Завдання соціального підприємництва набувають особливої цінності в період економічної кризи, оскільки, в цей час загострюються соціальні проблеми і їх вирішення стає життєво важливим для існування суспільства. Метою роботи є визначення ролі соціального підприємництва у вирішенні соціальних проблем і дослідження подальшого його розвитку в Україні.

Теоретичною платформою наукового дослідження соціального підприємництва є концепція «змішаної» або «комбінованої цінності» Дж. Емерсона, згідно якої організація є елементом соціально-економічної реальності в діяльності якої сполучаються економічна та соціальна складові, що доповнюють одна одну. Дж. Емерсон стверджував: «Питання полягає не в тому, що обирати – створення економічного багатства або соціальне удосконалення, а у тому, щоб створювати цінності та використовувати ресурси для збільшення благ за безперервного виробництва обох їх видів (економічних і соціальних)» [1, с.12-13]. Тобто концепція Дж. Емерсона вказує на соціальну природу будь-якої економічної діяльності і дозволяє виокремити основні підходи до розуміння такого феномену як соціальне підприємництво.

Насамперед, соціальне підприємництво – це бізнес, однак, на відміну від традиційного, він створюється для вирішення суспільних проблем. Недоліків у ринкової економіки українського зразка занадто багато. В умовах тотального дефіциту ресурсів держава не може вирішити всі соціальні проблеми. Так само традиційне підприємництво нечасто зацікавлене в їх подоланні [2, с.26]. Тому

соціально-підприємницькі ініціативи часто випереджають державну реакцію на виклики сьогодення, створюють тисячі робочих місць, генерують значні фінансові ресурси, чим доводять свою конкурентоздатність у порівнянні з теперішніми моделями економічного розвитку і водночас роблять значний внесок у сталий позитивний розвиток суспільства. Логіка моїх міркувань ґрунтується на тому, що результатом ефективного функціонування соціальних підприємств є вирішення нагальних проблем з працевлаштування, підтримки соціально вразливих категорій громадян, їх адаптації до суспільного життя, надання соціальної допомоги і підтримки людям з обмеженими можливостями, а відтак дозволяє забезпечувати надання більш якісних і своєчасних соціальних благ і послуг населенню в умовах гострої нестачі бюджетних ресурсів.

На даний час соціальне підприємництво не є достатньо розвиненим видом діяльності в Україні. Однією з причин такої ситуації є недостатній рівень знань як у громадському, так і в державному та бізнес-секторах про сутність соціального підприємства, його відмінність від інших форм підприємництва та роль у розвитку суспільства [3, с.6]. Можна виокремити декілька суттєвих проблем, що уповільнюють розвиток соціального підприємництва: 1) радянське минуле, яке сформувало впевненість у тому, що держава подбає про всіх і кожного; 2) низька ефективність роботи уряду країни та інститутів громадянського суспільства; 3) зневіра і апатія населення; 4) гальмування розвитку малого та середнього бізнесу тощо.

Серед напрямів розвитку підтримки соціального підприємництва дослідники [4] виділяють створення законодавчого поля з визначенням місії, особливостей соціального підприємництва; наявність спрощеної процедури державної реєстрації; застосування податкових пільг та преференцій.

Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що шляхом до успіху соціального підприємництва в Україні може стати розробка в державі національної стратегії розвитку соціального підприємництва, виходячи з цього, соціальні підприємства та державні соціальні інститути повинні перебувати у постійній взаємодії. З 2018 року в Україні за фінансової підтримки

Європейського Союзу дієпроект із розвитку соціального бізнесу «Соціальне підприємництво: досягнення соціальних змін за ініціативою знизу» [5], його мета - підвищення професійного потенціалу соціальних підприємців, побудова екосистеми для розвитку соціального підприємництва. Тому ще одним вагомим напрямом подальшого розвитку соціального бізнесу є громадянська активність, адже зміни починають зароджуватися з бажання кожного з нас бути само зайнятим та робити щось корисне для всього суспільства.

Список використаних джерел:

1. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін : посібник / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М. А., Назарук В. Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017. 188 с.
2. Волкова М.В., Шевченко В.С. Роль соціального підприємництва у забезпеченні сталого розвитку України [Текст]. 2016. С. 5.
3. Толстова А., Сергієнко С. Розвиток соціального підприємництва в Україні: проблеми та можливості. [Текст]. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 8.
4. Тараненко В. Є. Перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні. *Innovative Educational Technologies: European Experience and its Application in Training in Economics and Management. Training.* – Riga: Baltic Research Institute of Transformation Economic Area Problems, 2019. – р. 100-103.
5. <https://tyzhden.ua/Society/230033>

Науковий керівник: Тараненко В. Є., к.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри соціального забезпечення та податкової політики

УДК 330.1

M.M. Telishchuk, Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic Theory
K.I. Filipishyna, bachelor
State Fiscal Service University of Ukraine
(Irpin, Ukraine)

MONETARY POLICY AS THE BASIS OF MACROECONOMIC STABILITY OF THE STATE

The state monetary policy is the main market regulator of stability of economic development, an integral part of the economic policy of the country, its key element. It is it that should provide an adequate monetary basis for the stable socio-economic development of the state. Given the successful use of monetary measures, the National Bank is able to strengthen, by market methods, the economy's ability to self-regulate and recover, to stimulate positive and slow down negative trends in its development. In the context of globalization of the economy, the implementation of monetary policy depends on the effective internal structure of the regulatory system, the peculiarities of its functioning and channels of interaction with the external environment.

The Law of Ukraine “On the National Bank of Ukraine” defines the concept of monetary policy as “a set of measures in the sphere of monetary circulation and credit aimed at ensuring the stability of the Ukrainian currency through the use of the means and methods defined by this Law” [1].

According to Article 25 of the Law of Ukraine “On the National Bank of Ukraine” the main economic means and methods of monetary policy are to regulate the volume of money through: defining and regulating the norms of obligatory reserves for commercial banks; interest rate policy; refinancing of commercial banks; management of foreign exchange reserves; transactions with securities (other than corporations' securities), including treasury bills, on the open market; regulation of import and export of capital; issue and transaction of own debt [1].

The main purpose of monetary policy is subordinated to the general economic policy of the state and is aimed at achieving economic stability and progress in conditions of optimal level of basic macroeconomic indicators [2, 96]. In some cases, the term "monetary policy" is used as a synonym for monetary policy, which is based

on the ability of the monetary system to influence the money supply and, accordingly, the interest rate, and through it - investment and real income [3, 104] .

The subjects of the monetary policy are the National Bank of Ukraine and other bodies of state regulation of the economy (Ministry of Finance, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, Government and Verkhovna Rada). However, the main subject of monetary policy is the National Bank of Ukraine. The main principles of monetary policy are developed and implemented by the Council of the National Bank of Ukraine, as its governing body.

At present, the instability of the economic and political situation has raised the issue of ensuring the stable development and financial stability of the banking system, the reliability of which is also determined by the consistency and expediency of the use of monetary policy instruments by the National Bank of Ukraine.

Among the monetary policy instruments used by the National Bank of Ukraine, we will focus on the following: interest rate policy, refinancing of banking institutions, mandatory reserve requirements and currency regulation [4].

The National Bank of Ukraine's interest rate policy is to regulate the supply and demand for cash, both through changes in interest rates on its operations and through recommendations on setting interest rates on banks' active and passive transactions in order to influence the interest rates of the monetary market entities. and the profitability of financial transactions.

Banking refinancing tool is based on the function of the National Bank as a "last resort lender". Commercial banks apply to him for a loan most often in the event of a temporary shortage of primary reserves.

Determination of minimum reserve requirements is to set the minimum reserve requirement for banking institutions as a percentage of the total amount of borrowed funds.

Currency regulation is applied to support the exchange rate of the national currency through the purchase and sale of foreign currency in the Interbank Currency Market. The regulation of import and export of capital affects the money supply in circulation and is applied by the National Bank of Ukraine through: registration of

import and export of capital; setting maximum and minimum interest rates on foreign deposits with Ukrainian banks; establishing for non-resident debtors a non-obligatory non-interest-bearing investment of a certain part of the amount of these debts in the authorized banks of Ukraine.

Thus, monetary policy is not just an integral part of general economic policy, but its key element. It should be aimed at achieving economic growth and improving public welfare. The effectiveness of monetary policy to ensure financial stability in a country depends to a certain extent on the consistency of its goals and instruments with the objectives and mechanisms of fiscal and budgetary policy implementation, and mistakes in strategic and tactical goals can have the opposite effect. Therefore, it is appropriate to analyze the main mistakes in the implementation of the monetary policy of the National Bank of Ukraine in terms of its individual periods.

References:

1. Закон України «Про національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV (із змінами, редакція від 25.08.2013): URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
2. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: Монографія. К. : Атіка, 2000. 240 с.
3. Латук Я. С., Іванченко Г. В. Зміст та цілі грошово-кредитної політики. *Наукові праці НДФІ*. 2010. №2. С. 102-106.
4. Лозова О.М. Рівень облікової ставки НБУ і розвиток національної економіки. URL:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2010_7_5/4.pdf

UDK: 339

Anna Flehantova, Ph. D., associate professor of International Economics and International Economic Relations Department,
Robert Nyamekye, student of specialty of 292 «Internathional economic relations»,
Poltava University of Economics and Trade
(Poltava, Ukraine)

FIVE FORCES ANALYSIS OF TOP THREE BRANDS IN SPORTSWEAR

According to today's globalization, multinational corporations became increasingly important for the development of the world economy. Sport is becoming more and more popular, especially in post-industrial countries, so the production of sports goods increasing.. There are three largest multinational corporations which are active in the field of sports products creation in the global market: Adidas, Nike, Puma. Analyzing the five Porter's forces of these companies allows to see their strengths and analyze the success factors.

Adidas is one of the leading names in the sports fashion industry. Apart from making sports shoes and apparel, it makes accessories too. During the recent years the brand has seen somewhat faster growth which has mainly resulted from its renewed focus on marketing [1]. This is a five forces analysis of Adidas that evaluates how the brand is impacted by the five forces that are a part of every industry and every market. This five forces analysis highlights the forces that are favorable and unfavorable for Adidas and how that affects its ability to overcome competitive forces in the industry (table 1).

Table 1

The Five Forces for Adidas

Bargaining power of suppliers	of	Despite the important role of suppliers in Adidas's business, their bargaining power is very low which is because of the large number of suppliers in Adidas's supply chain. It is because of their high number and smaller size.
Bargaining power of buyers	of	The bargaining power of buyers in case of Adidas is low to moderate and while the individual buyers do not hold any significant clout, as a group they exercise somewhat significant influence. Adidas has focused on product quality, design and performance and it is why the brand has been able to build an impressive level of customer loyalty. It is why the bargaining power of the customers gets reduced and becomes low to moderate.

Threat of substitutes	The threat of substitute products before Adidas is low to moderate. Its number of competitors is not very large and yet not so small either. The threat from the substitute products is moderated by the quality of products and marketing efforts of Adidas.
Threat of new entrants	The threat of new entrants for Adidas is low to moderate. While a brand can enter with a small capital on a local scale, to grow a brand the size of Adidas requires a very large investment which can be understood from the size of its production and supply chain. There are several factors requiring large investment like technology, skilled human resources, marketing, advertising etc. So, unless someone has enough capital to spend entering the industry would be difficult.
Level of competitive rivalry in sports fashion industry	The level of competitive rivalry in the industry is high. Apart from the main competitors like Nike, Puma and Under Armour there are several other smaller competitors too which add to the level of competition in the industry.

Source: [2]

Nike is known as a brand of sports shoes mainly. However, it also makes athletic apparel and gear. In history, it has kept signing the best athletes for endorsing its brand and products [3]. Here is a Porter's five forces analysis of Nike (table 2).

Table 2

The Five Forces for Nike

Bargaining power of suppliers	The bargaining power of Nike's suppliers is low. Its products are made globally in 42 countries in 620 factories. While individual suppliers are small in size, they do not have the ability of forward integration either. This reduces the chances of competition from suppliers. The brand sets standards for its suppliers to comply with.
Bargaining power of buyers	The bargaining power of Nike's buyers is low to moderate. The number of its competitors is not so small if not very large. The switching costs for customers are low.
Threat of substitutes	The threat of substitute products is moderate for Nike. There are several brands in local and international markets that make low priced shoes compared to Nike. To some extent this threat is moderated by the quality and design of Nike products. Overall, the threat from substitute products is moderate.
Threat of new entrants	The threat of new entrants for Nike can be considered low to moderate. Any new competitor may have to start at a local or small level initially. Apart from production, there are marketing, distribution and supply chain management that require investment, skilled workers and time. Nike's strong position in the market mitigates the threat to a large extent
Level of competitive rivalry in sports fashion industry	The level of competition in the sports industry is strong. The number of top players and direct competitors of Nike is low, however that makes the competition even intense. Overall, the level of competition in the industry is strong.

Source: [4]

Porter Five Forces is a holistic strategy framework that took strategic decision away from just analyzing the present competition. Speaking about Puma Porter Five Forces focuses on - how Puma Masterfund S-8 can build a sustainable competitive advantage in Not Applic industry. Managers at Puma Masterfund S-8 can not only use Porter Five Forces to develop a strategic position with in Not Applic industry but also can explore profitable opportunities in whole Not Applic sector [5, 6].

References:

1. A Brief History of Adidas [Electronic resource]. - Available at: <https://peakstudentmedia.com/2017/12/05/a-brief-history-of-adidas/>
2. Five Forces Analysis of Adidas [Electronic resource]. - Available at: <https://notesmatic.com/2017/10/adidas-five-forces-analysis/>
3. Nike, Inc [Electronic resource]. - Available at: <https://www.britannica.com/topic/Nike-Inc>
4. Nike Five Forces Analysis [Electronic resource]. - Available at: <https://notesmatic.com/2017/03/porters-five-forces-analysis-of-nike/>
5. Puma Brandstory [Електронний ресурс]. - Available at: <https://akenz.com/pages/puma>
6. Puma Masterfund S-8 Porter Five Forces Analysis [Electronic resource].- Available at: <http://fernfortuniversity.com/term-papers/porter5/asx/1639-puma-masterfund-s-8.php>

УДК 331.5

А. С. Циб., здобувач вищої освіти СВО бакалавр,
спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

Гендер – це соціальна стать члена суспільства, що проявляється через різницю у реальних традиційних правах, обов'язках та можливостях людей, що належать до різних біологічних статей. Відмінності в людській діяльності, що залежить від гендеру, можуть розглядатись через призму гуманітарних наук, проте вони мають надзвичайно цікаві та актуальні прояви в економічному вимірі.

Закон України «Про забезпечення прав та можливостей жінок та чоловіків» встановлює законодавчу рівність прав обох статей та забороняє будь-яку дискримінацію [1]. Але на практиці ця норма не завжди діє. У сфері зайнятості мають прояви гендерної дискримінації, коли необгрунтовано, зважаючи лише на стать, людину обмежують чи позбавляють права виконання певної діяльності.

Найбільш доцільно розглядати гендерний аспект ринку праці за допомогою статистики щодо зайнятих жінок та чоловіків. За даними Державної служби статистики України у 2019 р. спостерігалась рівень зайнятості жінок та чоловіків (працездатного віку) відповідно становив 63,4 та 72,3% (табл.1). У 2010 р. ці показники становили, відповідно, 58,4 та 69,9%, що демонструє позитивну динаміку зростання рівня зайнятості.

На вересень 2019 р. серед 15,9 млн. осіб зайнятого населення працездатного віку зайнятих чоловіків було 8,3 млн. осіб (52,3% від загальної чисельності), а жінок – 7,6 млн. осіб.

Отже, незважаючи на те, що жінок працездатного віку в Україні більше, працює їх на 741 тис. осіб або 8,9% менше ніж чоловіків. Цей факт можна пояснити тим, що жінки, мають особливий вид відпустки – в період вагітності та набагато частіше ніж чоловіки беруть відпустку по догляду за дитиною або непрацездатним членом родини. Через це жінки стають менш цікавими для

роботодавця, який зважає на можливість такої відпустки та не бажає її настання.

Таблиця 1

Показники робочої сили населення працездатного віку за 9 місяців 2019 року

(за даними Державної служби статистики України [4])

Показник	Все населення	Жінки	Чоловіки
Зайняте населення, тис. осіб	15 924,0	7 591,5	8 332,5
Рівень зайнятості населення, %	67,8	63,4	72,3
Безробітне населення (за методологією МОП), тис. осіб	1 461,1	654,3	806,8
Рівень безробіття (за методологією МОП), %	8,4	7,9	8,8

Водночас, рівень безробіття серед чоловіків вище: за методологією МОП у 2019 році він становив 8,8%, у жінок – 7,9%.

Жінки мають певні переваги через більш ранній вихід на пенсію, але нижчий рівень середньої заробітної плати: у III кварталі 2019 р. у чоловіків вона склала 12350 грн., в той час як жінок – 9348 грн., що складає 75,7% від середньої заробітної плати чоловіків [4]. Цей показник найбільш точно демонструє рівень гендерної дискримінації в Україні.

Проведений аналіз вказує також на нерівномірний розподіл керівних посад між чоловіками та жінками [2]. Частка жінок-керівників серед усіх активних суб'єктів економічної діяльності становить 40%. Проте цей результат досягнуто лише за рахунок фізичних осіб-підприємців, які складають 63% від усіх суб'єктів економічної діяльності, в них жінки займають керівні посади в 46% випадків. Тоді як серед юридичних осіб жінки займають лише 30% керівних посад. Проте діаметрально протилежна ситуація відбувається в освітніх закладах, де частка жінок-керівників значно більша та зменшується з віком учнів: жінки є керівниками у 98% випадках для дошкільної, у 87% для початкової, у 68% для середньої освіти [2].

Підсумовуючи проведені дослідження, необхідно зацентувати увагу на гендерну нерівність в сфері зайнятості в Україні. На ринку праці спостерігається більша кількість зайнятих чоловіків, ніж жінок, проте жінки набагато рідше за чоловіків займають керівні посади. Середня заробітна плата чоловіків майже на

25% вища за жіночу. Всі ці фактори вказують на сегрегацію працюючих за гендерною ознакою, яка в свою чергу є законодавчо заборонена. Також сегрегація не дозволяє використати весь трудовий потенціал суспільства в цілому, тому це явище негативно впливає на економіку та стримує її.

Список використаних джерел:

1. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків: Закон України. від 08 верес. 2005 р. № 2866-15. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-15> (дата звернення: 05.03.2020).

2. Жінки та чоловіки на керівних посадах в Україні / Статистичний аналіз відкритих даних ЄДРПОУ URL: http://www.un.org.ua/images/documents/4531/Women_and_Men_in-Leadership_Position.pdf (дата звернення: 28.02.2020).

3. Зайнятість населення за статтю, типом місцевості та віковими групами. Середньомісячна заробітна плата за статтю та видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2020).

4. Єгорова О.В., Дорошенко А.П., Кончаковський Є.О. Гендерний аспект сучасного стану ринку праці в Україні. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю: Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 жовтня 2018 р. Полтава, ПДАА, 2018. С. 98-100. URL : http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/1645/1/%d0%9a%d0%be%d0%bd%d1%84%d0%b5%d1%80%d0%b5%d0%bd%d1%86%d1%96%d1%8f_26_10_2018.pdf (дата звернення: 05.03.2020).

Науковий керівник: *О. В. Єгорова*, к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

УДК 336.027:338.43

Чечоткін В.В.

аспірант кафедри обліку і оподаткування,
ДВНЗ “Херсонський державний аграрний університет”
(м. Херсон, Україна)

ІННОВАЦІЇ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ Є СТИМУЛОМ УСПІШНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сільськогосподарське виробництво, як в Україні, так і в світі, є найбільш ризиковим видом підприємницької діяльності. Це обумовлено тим, що його розвиток залежить від фінансово-економічного становища держави та фермера, законодавчої бази, погодно-кліматичних умов.

Для ефективного керування сільськогосподарськими ризиками використовують такий інструмент як страхування, яке може забезпечити сільгоспвиробнику часткову або повну компенсацію фінансових втрат або втрат через негативний вплив погодних та природних факторів.

Саме страхування здатне забезпечити компенсацію заподіяної шкоди, внаслідок настання страхової події із застрахованим майном [1, стр.17]. До того ж страхування може забезпечити функціонування сільськогосподарського ринку та убезпечить сільськогосподарське виробництво через механізм відшкодування можливих фінансових та матеріальних збитків.

Згідно із Законом України “Про страхування” №85/96-ВР від 07.03.1996 р., “страхування - це вид цивільно-правових відносин із захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків)...” [2].

На жаль, в Україні, аграрне страхування слабо розвинене та переважно застосовується коли здійснюється оформлення застави по кредиту, а державна підтримка сільськогосподарського страхування є занадто малою. Але, не передбачувані погодні умови, що обумовлені зміною клімату, все частіше підштовхують сільгоспвиробників до укладання угод зі страховими компаніями.

В страховому бізнесі потрібно отримувати оперативну інформацію про стан

застрахованого майна, аналізувати фактори, які можуть вплинути на результати праці фермера та оперативно розрахувати суму страхової виплати, у разі потреби. У зв'язку з цим, доцільно буде застосування Fintech інновацій, наприклад залучення роботизованою техніки:

- BoniRob – цей робот виявляє бур'яни та знищує кожний бур'ян за десяту частку секунди, до того ж, робить він це в автоматичному режимі [3].

- ecoRobotix – робот зі штучним інтелектом, він знаходить бур'ян і обприскує його невеликою дозою пестициду, та допоможе зменшити до 20 разів витрати пестицидів у сільському господарстві [4].

- Rosphere – збирає інформацію про стан посівів, екологічних показників землі, наявності шкідників та і багатьох інших факторів [5].

- Ladybird – робот виявляє інформацію про стан здоров'я посівів, стан ґрунту (температура та його вологість). Зібрану інформацію передає на комп'ютер фермера [6].

- Компанія Planet запропонувала можливість використовувати супутникові знімки для контролю над станом рослин та земельними ділянками [7].

Система страхування сільськогосподарських виробників, зможе стати ефективною, коли страхові компанії та фермери будуть активно впроваджувати сучасні технології, які здатні отримувати інформацію про стан сільськогосподарських угідь, зменшити втручання людини в боротьбу зі шкідниками, та, у разі потреби, оперативно розрахувати суму страхової виплати.

Список використаних джерел:

1. Страховий та інвестиційний менеджмент: Підручник / під керівн. і наук. ред. В.Г. Федоренка, В.Б. Захожая. Київ: МАУП, 2002. 344 с.

2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. №85/96-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/ed20180927> (дата звернення: 22.02.2020).

3. Bosch BoniRob – беспощадный робот для борьбы с сорняками. *Робототехника* Украина: веб-сайт. URL: https://robotics.ua/news/agriculture_robots/4931-

bosch_bonirob_ruthless_robot_for_weed_control (дата звернення: 26.02.2020).

4. Швейцарський стартап розробив «розумного» робота для боротьби з бур'янами. *FundMedia*: веб-сайт. URL: <https://kfund-media.com/shvejtsarskyj-startap-rozrobuv-rozumnogo-robotu-dlya-borotby-z-buryanamy/> (дата звернення: 26.02.2020).

5. Rosphere – робот-хомячок в допомогу сільському господарству. *Садоводка*: веб-сайт. URL: <https://sadovodka.ru/posts/6019-rosphere-robot-homjachok-v-promosch-selskomu-hozjaistvu.html> (дата звернення: 26.02.2020).

6. Мониторит состояние посевов и борется с сорняками: топ автономных роботов для сельского хозяйства. *Уніан*: веб-сайт. URL: <https://www.unian.net/science/10497201-monitorit-sostoyanie-posevov-i-boretsya-s-sornyakami-top-avtonomnyh-robotov-dlya-selskogo-hozyaystva-video.html> (дата звернення: 27.02.2020).

7. Американська компанія Planet: Революційні рішення космічного моніторингу в сільському господарстві. *Klevers Systems*: веб-сайт. URL: <http://www.kleversys.com.ua/index.php?newsid=69> (дата звернення: 25.02.2020).

*Науковий керівник: Пристемський О.С., д.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування*

Шейко С.В., к.філ.н., доцент,
професор кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін.

Колодій О.С., к.пед.н.,
доцент кафедри гуманітарних і соціальних дисциплін
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «РИЗИК» (ФЛОСОФСЬКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ)

Ризики існують об'єктивно, характеризують суттєві властивості життєдіяльності суспільства, відповідають усім сферам практичної діяльності людини. На початку ХХІ ст. інтенсивність ризиків наростає надзвичайно швидкими темпами. Ризик стає невід'ємною характеристикою нинішньої соціально-економічної практики. Сьогодні суспільство породжує різноманітні види ризиків, що сприяють його нестабільності та призводять до саморуйнування. Сучасне суспільство імпліцитно включає в собі можливість ризику, є його носієм. У теперішньому світі відбувається наростання хаосу, невизначеності, загострення кризових явищ в економіці, соціально-політичному та духовному житті суспільства. Ризики визначають відповідний рівень соціально-економічної напруги як на локальному рівні, так і на рівні всього світового глобального співтовариства. Ризики становлять небезпеку, що виникає в межах соціально-економічної сфери суспільства, має деструктивні наслідки.

На рівні суспільної практики ризик означає міру можливої поразки внаслідок тієї чи іншої дії. Ризик розглядається як різновид діяльності, метою якого є подолання непевної ситуації, невизначеного вибору та можливість досягнення непередбачуваного результату. Явище непевності в проявах суспільного ризику доводить необхідність суттєвого аналізу логіко-гносеологічних аспектів його визначення та онтологічних проявів існування.

Поняття «ризик» не є абсолютною новацією в наукових дослідженнях. Ризики в усіх сферах суспільно-економічного життя існували протягом всієї історії людства та досліджувалися в працях давньогрецьких філософів Платона та Аристотеля. На початку ХІХ ст. відбувається процес формування ринкових

економічних відносин, становлення техногенного ризику, пов'язаного з науково-технічним прогресом, що забезпечувався чисельними науковими відкриттями. У другій половині ХХ ст. відбувається перехід до появи постіндустріального та інформаційного суспільств, котрі вбирають у себе попередні ризики та генерують безліч нових. До їх числа можна віднести інформаційний ризик, що має глобальний характер.

Філософське осмислення поняття «ризик» знаходить своє відображення в працях мислителів XVIII–XIX ст., у творчості І. Канта та Г. Гегеля. Діалектичне визначення проблеми ризику знаходимо у творчості класика німецького ідеалізму Г. Гегеля. Потрібно зауважити, що пояснення категорії «ризик» як поділу реальної дійсності та можливості в сучасних дослідженнях має по суті розрізнений метафізичний характер. Звернення до німецької філософії розкриває глибоку діалектику сутності взаємин можливості та дійсності як гносеологічної основи визначення категорії «ризик».

У праці «Наука логіки» Г. Гегель розкриває сутність діалектичного пізнання як розгортання всієї сукупності моментів дійсності. Німецький філософ виступає з абсолютно нечуваними до того часу положеннями, що випадкове необхідно, а сама необхідність визначає себе як випадковість. Розгортання дійсності за Г. Гегелем відбувається в складних діалектичних процесах взаємин можливості та дійсності. «Царство можливості є безмежне різноманіття, але різноманітне є протиріччя», – стверджує німецький філософ. Згідно автора «Науки логіки» єдність можливості та дійсності є випадковість, а випадкове це щось дійсне, визначене в той же час лише як можливе. «Реальна дійсність – це перш за все річ із багатьма властивостями, існуючий світ; вона зберігається в різноманітті простого існування» [2, С. 193–194].

Г. Гегель, опираючись на духовно-практичні принципи, доводить, що в процесі діяльності змінюється дійсність. Перехід від реальної можливості до дійсності це рух, що має моменти постійної зміни можливості, кожен із них виникає з іншого, в цьому запереченні є не тільки перехід, а й злиття з самим собою – конкретний діалектичний синтез. Цей рух формує певні реальні

можливості, «кожен із них виникає з іншого, ось чому воно в цьому запереченні і є не перехід, а злиття із самим собою» [2, С. 195]. Реальна дійсність становить різноманіття існуючих обставин. Єдність необхідності та випадковості Гегель називає абсолютною дійсністю, всією сукупністю її моментів, в той же час необхідність відносна, оскільки вона проявляється лише у випадковому.

Таким чином, діалектичне розгортання всієї сукупності моментів дійсності в процесі пізнання доводить необхідний момент переходу конкретної можливості в дійсність і навпаки, що свідчить про об'єктивний характер існування категорії «ризик», як відображення складного процесу взаємовідношення можливості та дійсності. Ризик є об'єктивною категорією сучасного наукового пошуку, оскільки вносить моменти невизначеності в практичну діяльність людини, завжди присутній у навколишній реальності.

Поняття «суспільно-економічного ризику» запропонував німецький соціолог ХХ ст. У. Бек. Предметом дослідження є соціально-економічні зміни, що становлять фактори ризику в епоху пізнього модерну. У. Бек виділяє дві основні концепції: «суспільство ризику» та «рефлексивної модернізації». В процесі розвитку сучасне індустріальне суспільство, якому властивий розподіл матеріальних благ, поступово витісняється «суспільством ризику», характерною ознакою якого є виробництво та споживання ризиків. «Суспільство ризику» формується тоді, коли ризики починають виходити з-під контролю соціальних інститутів, що забезпечують безпеку індустріального суспільства. Створення нових технологій веде до виробництва нових технологічних ризиків.

Ризик – це систематична взаємодія суспільства з погрозами та небезпеками, що визначають сучасний процес модернізації. Ризики є наслідком загрозливої сили модернізації та породжуваних почуттів непевності та страху. Німецький науковець доводив, що соціальні ризики являють собою не одноразові акти, а процеси котрі мають відповідні фази поширення і споживання ризику. Фаза споживання ризику – приводить до його накопичення та зростання [1].

Інтеграційні процеси, що супроводжують сучасну глобалізацію призводять до збільшення кількості ризиків в умовах формування інформаційного

суспільства. Соціально-економічна реальність змінюється надзвичайними темпами. Невизначеність виступає необхідним середовищем появи ризику, спричиняє ще більшу кількість ризиків. «Ризик» є об'єктивною категорією сучасного наукового пошуку, відображає складний процес розвитку різноманіття природних і соціальних взаємозв'язків. Подальший розвиток поняття «ризик» ґрунтується на принципах синтетичної та аналітичної діяльності, що характеризує різноманіття об'єктивних сфер його існування.

Список використаних джерел:

1. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. Москва: Прогресс-Традиция, 2000. 384 с.
2. Гегель Г.В.Ф. Наука логики. В 3-х т. Т. 2. Москва: Мысль, 1971. 248 с.
3. Serhii Shejko, Olena Kolodiy. Risk's in social life (socio-philosophical analysis). Markina I., Aranchii V., Safonov Y., Zhulinska O. and other. «Management of the 21st century: globalization challenges. Issue 2»: [collective monograph] / in edition I. Markina. Prague. Nemoros s.r.o. 2019. Czech Republic. (P. 399 – 404) (англійською мовою).

УДК: 33

О. В. Шинкарюк, к.е.н., докторант,
ORCID 0000-0002-3004-0404,
Інститут фізичної економіки ім. С.А. Подолинського,
(м. Київ, Україна)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ “ЗОЛОТОГО ПЕРЕТИНУ”

Існують нормативно-правові передумови регламентувати фінансування регіонального людського розвитку за рахунок місцевих бюджетів у співвідношенні з коштами державного бюджету, використовуючи гармонійну пропорцію "Золотого Перетину": 62% / 38% [1]. При цьому, якщо 62% коштів Зведеного бюджету держави на людський розвиток забезпечується за рахунок коштів місцевих бюджетів, то це є верхньою межею бюджетного федералізму, а 38% - нижньою межею бюджетного централізму.

Граничні пропорції "Золотого Перетину" адекватні спільним межам бюджетного централізму і бюджетного федералізму, які відображають рівень автономності і глибину сумісності загальнодержавних і територіальних відтворювальних процесів людського капіталу. Тим самим вони утворюють зону вибору узгоджених рішень щодо співфінансування відповідних проектів і заходів при соціальному діалозі органів загальнонаціональної і регіональної влади в розмірі 24 % (62%-38%) від загального обсягу бюджетних коштів на людський розвиток регіону. Тобто до 24% коштів Зведеного бюджету держави можуть бути використані для узгодженого спільного фінансування завдань і заходів Національної і Регіональних програм людського розвитку.

Реформування фінансової структури видатків бюджетного унітаризму доцільно розпочати з визначення обсягу бюджетних коштів для простого відтворення наявного людського капіталу кожного регіону, частка яких повинна складати не менше 38% Зведеного бюджету держави на людський розвиток за рахунок місцевих бюджетів.

Розширене відтворення людського капіталу території необхідно

передбачати шляхом планового збільшення частки коштів місцевих бюджетів на людський розвиток до 62% у Зведеному бюджеті держави.

Застосування стисло розглянутої логічної схеми планового реформування бюджетного унітаризму забезпечує досягнення співвідношення коштів з державного та місцевих бюджетів на розвиток людського капіталу згідно гармонійних пропорцій "Золотого Перетину".

Завдяки цьому можливе досягнення структурної гармонії бюджетної системи держави, яка, з одного боку, забезпечить узгодженість і збалансованість соціально-економічних інтересів (відносин) органів загальнонаціональної і регіональної влади. З іншого боку, стане свого роду Генератором покращення рівня і якості життя українського народу в унітарній державі, народу, який виконує таким чином свою планетарну місію в розвитку Європейського Гуманізму.

Громадянсько - військовий конфлікт на Українському Донбасі можна було б упередити у 2013-2014рр., а на сьогодні й припинити шляхом збільшення фінансової автономії Луганської і Донецької областей в межах України на підставі впровадження фінансових нормативів бюджетування складових людського розвитку. На наше переконання, саме це складає передумови здійснення покаяння обох сторін конфлікту – органів загальнонаціональної та регіональних гілок влади різних масштабів ринкового господарювання[2,3].

Виходячи з положень і принципів системної методології, кошти державного і місцевих бюджетів в Зведеному бюджеті держави являють собою органічне ціле й одночасно єдність, яка діалектично розподілена на частини. Саме тому гармонійні пропорції "Золотого перетину" спроможні відобразити гармонію структурного порядку коштів Зведеного бюджету через зв'язок і співвідношення коштів державного і місцевих бюджетів.

Пропорції зв'язків і співвідношень складових цілого будуть вважатися гармонійними, якщо вони будуть розподілені у відношенні 62% / 38% від точки початку виміру цілого, по-перше, як у разі оцінки розміру відрізка відстані, так і, по-друге, у разі оцінки розміру обсягу, що містить однорідну складову (це

грошові бюджетні кошти національної скарбниці у формі циліндра, які мають єдиний неподільний елемент – будь який номінал гривні).

Виходячи з положень структурно-відтворювального підходу до розгляду розподілу загальнонаціональних відтворювальних процесів на регіональні, галузеві та індивідуальні стає можливим виділення з них таких, які автономно та у взаємодії з іншими процесами (*за масштабами господарювання*) забезпечують людський розвиток у розглянутому вимірі.

Джерелами відтворювальних циклів людського капіталу регіону доречно вважати кошти державного та місцевих бюджетів, а також власні доходи населення. Після досягнення гармонії взаємозв'язку, частини цілого можуть діяти самостійно, але тільки у взаємодії з іншими частинами так із цілим, не будучи спроможними змінити його рівновагу як системи, що характеризується такою її властивістю як цілісність або емерджентність. Результатом взаємодії частин цілого стає синергія, яка розкриває надлишок між арифметичною сумою частин та цілісністю системи.

Список використаних джерел:

1. Стахов А., Слученкова А., Щербаков І. Код да Винчи и ряды Фибоначчи. СПб:Питер, 2007. 320 с.
2. Столяров В.Ф., Шинкарюк О.В. Соціально адекватний менеджмент регіонального людського розвитку в Українському Донбасі та на Поділлі (виклики, наміри та реалії виміру 2003-2013; 2017-2027): частина 1. Метрологія людського розвитку та проблеми менеджменту в регіоні. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 2 (56). С. 229-256.
3. Столяров В.Ф., Шинкарюк О.В. Соціально адекватний менеджмент регіонального людського розвитку в Українському Донбасі та на Поділлі (виклики, наміри та реалії виміру 2003-2013; 2017-2027): частина 2. Парадигма людяності, гармонії та місії регіону. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 3 (57). С. 241-281.

СЕКЦІЯ 3
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ



УДК 657

М. Ш. Алиева, к.э.н., доцент,
доцент кафедры Экономика,
Азербайджанский государственный экономический университет
(г. Баку, Азербайджан)

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Одним из самых динамичных и быстрорастущих сегментов рынка в Азербайджане является сфера услуг. Важнейшая цель каждой организации сферы сервиса является полное удовлетворение потребностей общества в необходимых услугах. А это обстоятельство является главным в формулировании глобальной цели организации, которая должна включать в себя не только оказание услуг, но и экономию ресурсов. Следовательно, главная цель организации, занимающейся оказанием услуг, как экономической системы состоит в получении нужных результатов при минимальных затратах ресурсов.

Эффективное управление затратами – залог успешного бизнеса организаций как сферы производства, так и сферы сервиса. Экономические задачи руководителей сервисных организаций состоят в следующем:

- сделать сегодняшний бизнес эффективным;
- потенциал бизнеса должен быть выявлен и реализован;
- проделанная работа должна стать основой для бизнеса в будущем.

Ценность управленческих решений зависит от получаемой учетной информации. Управленческий учет обеспечивает информацию о затратах на производство, результатах деятельности организации, поэтому система затрат на производство является основой системы управления. В связи с этим важное значение приобретают вопросы снижения затрат, оптимизации их структуры, контроля за данными процессами. Но необходимо учесть и тот фактор, что в сфере услуг не производится продукция, а выполняется услуга.

Для эффективного управления затратами организаций сферы сервиса нужна информация непрерывного, системного, технико-экономического анализа конкурентоспособности выполняемых услуг, стоимости поставок материальных

ресурсов в различных оценках.

Для получения наибольшего эффекта информация о затратах в организациях сферы услуг должна быть своевременной, то есть вовремя получаться и обрабатываться для немедленного использования. В противном случае она значительно теряет свою ценность, то есть устаревает.

Управленческий учет по своему содержанию, шире, чем финансовый, поскольку через функции управления он превращает учет в интегрированную систему внутрихозяйственного учета затрат и доходов организации. В настоящее время прослеживается тенденция сближения оперативного, статистического, налогового и финансового учета, повышения качества учетной информации, усиления ее контрольных функций, устранения дублирования и параллелизма в получении экономических показателей.

Высокий удельный вес косвенных расходов на предприятиях сферы услуг требует решения проблемы их распределения для целей принятия управленческих решений. Традиционные решения по распределению косвенных затрат могут привести к принятию неадекватных управленческих решений. Избежать этого возможно на основе использования ABC-методики (activity based costing), адаптированной к особенностям сферы услуг. В основе ABC-метода лежит понятие действия (activity), т.е. того, что выполняется людьми или техникой для удовлетворения нужд и желаний потребителей. Каждая операция или действие требует затрат соответствующих ресурсов. Система ABC определяет эти затраты с использованием средств и методов управленческого и бухгалтерского учета, в частности группировки предстоящих и имевших место затрат по местам формирования и центрам ответственности [6].

С помощью метода ABC на услуги и другие объекты калькулирования можно прямо отнести часть накладных расходов, представив их как затраты действий подразделений и общезаводских служб, непосредственно связанных с теми или иными видами услуг, работ. Хорошо спроектированная ABC-система позволяет избежать искажений при распределении издержек благодаря минимизации усреднения накладных издержек. ABC-метод устраняет эти

искажения, давая возможность определять реальную стоимость процессов, услуг. Каждая статья расходов имеет свою базу, по которой происходит распределение издержек на заказы. Метод ABC позволяет учитывать динамику накладных расходов и определять причины возникновения данного вида затрат, а также порядок их отнесения на готовую продукцию, услуги.

Метод ABC показывает, что иногда более существенное влияние на затраты оказывают факторы, не связанные с объемом оказываемых услуг (например, сложность и комплексность оказания услуг, перечень услуг). Данный метод позволяет подробно анализировать накладные расходы, что очень важно для целей управленческого учета. Метод ABC получил дальнейшее развитие, в него была внесена идея об управлении затратами, основанными на операциях – activity based costing management (ABCM). Здесь внимание акцентируется не на распределении накладных расходов по заказам, а на том, чтобы определить операции, потребляющие ресурсы. После определения данных операций разрабатываются программы управления этими ресурсами. В результате достигается сокращение уровня накладных расходов.

Результаты анализа современных проблем организации управленческого учета на предприятиях сферы услуг свидетельствует о необходимости совершенствования методического обеспечения по следующим направлениям:

- 1) развитие методики управленческого учета в рамках интегрированной системы учета;
- 2) разработка методических подходов к формированию интегрированного плана счетов на предприятиях сферы услуг;
- 3) совершенствование регистров бухгалтерского учета.

Формирование интегрированной системы учета, базирующейся на взаимосвязи финансового, налогового, управленческого видов учета позволит упростить, ускорить учетный процесс на основе автоматизированного составления и обработки единой первичной учетной документации, обеспечив принцип экономичности.

Процесс постановки интегрированной системы учета на предприятиях

сфери услуг рекомендуется осуществлять в два этапа:

1) разработка методологии управленческого учета на основе определения круга пользователей информации, формируемой в рамках интегрированной системы учета и закрепление ее в учетной политике для целей управленческого учета;

2) разработка системы мер по реализации организационно-технического аспекта, закрепленного в учетной политике для целей управленческого учета путем установления круга ответственных лиц за формированием управленческой информации, уточнения действующих должностных инструкций, разработки и утверждения внутрифирменных методик, регламентирующих порядок трансформации данных финансового учета в управленческие.

Следовательно, формирование учетной политики для целей управленческого учета осуществлять в двух аспектах:

1) организационно-техническом, предусматривающем раскрытие информации о варианте организации управленческого учета, перечне конкретных служб, работников, занятых ведением управленческого учета, финансовой структуре организации, графике документооборота в управленческом учете, регламентирующем перечень управленческой документации, сроки предоставления и ответственных лиц, а также формы первичных документов и учетных регистров, технике обработки и формирования управленческой информации, рабочем плане счетов, перечне регистров синтетического и аналитического учета, утвержденных формах управленческой отчетности;

2) методическом, предусматривающем раскрытие информации о методах оценки активов и пассивов при формировании управленческого баланса и других форм управленческой отчетности, методиках учета затрат и калькулирования себестоимости, отличных от применяемых в финансовом учете, методах и методиках, используемых при анализе форм управленческой отчетности, методах и методиках внутривозвращенного контроля, осуществляемого на базе

данных анализа.

На основе проведенного сравнительного анализа вариантов организации управленческого учета обосновано, что при постановке системы управленческого учета на предприятиях сферы услуг целесообразно использовать вариант предполагающий интеграцию финансового и управленческого учета. Многоотраслевой характер деятельности предприятий сферы услуг необходимо учесть при разработке интегрированного рабочего плана счетов, предусматривающего формирование информации в разрезе видов деятельности, видов оказываемых услуг и т.д. При формировании учетной политики для целей управленческого учета необходимо опираться на учетную политику для целей финансового учета, однако использовать такие элементы, которые позволят устранить либо смягчить основные недостатки традиционного финансового учета.

При формировании интегрированной системы учета на предприятиях сферы услуг рекомендовано использовать разработанную дескриптивную модель управленческого учета на предприятиях сферы услуг, представляющую собой интеграцию финансового и управленческого учета в рамках учетной системы и включающую в себя 3 основных блока:

- элементы, определяющие методологию и методику бухгалтерского учета;
- механизм реализации методологии и методики бухгалтерского учета, предполагающий закрепление в учетной политике методов и методик, разрешенных для применения в рамках действующего законодательства, позволяющих сформировать информацию, соответствующую информационным потребностям руководства;
- процесс формирования информации в учетной системе предприятия сферы услуг (регистрация фактов хозяйственной жизни на основе первичных учетных документов, оценка фактов хозяйственной жизни).

Таким образом, управленческий учёт наряду с другими видами учёта так же является важным звеном для достижения успеха в бизнесе.

Список использованных источников:

1. Закон Азербайджанской Республики «О бухгалтерском учете» от 29 июня 2004-го года, Баку, 2004-ый год.
2. Налоговый Кодекс Азербайджанской Республики, утвержденный Законом Азербайджанской Республики от 11 июля 2000-го года за № 905-1Г (с последующими изменениями и дополнениями), Баку, 2019-ый год.
3. Сабзалиев С.М. Аббасов Г. «Бухгалтерский учет в сфере услуг» (на азербайджанском языке), Баку, 2015.
4. Вахрушина М.А., Карпова Т.П., Петров А.М. «Бухгалтерский учёт в сфере услуг», Москва, 2011.
5. Gronroos C. Service management and marketing. West Sussex, 2000
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет // Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табалиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003
7. <http://www.muhasib.az/>
8. <http://www.stat.gov.az/>

УДК 657

Андрушко Р.П., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Мирончук З.П., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
(м. Львів, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛЮ ПРАВОПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ТА ІНШИХ ОБОВ'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ

Основним завданням чинного законодавства в Україні є захист законних інтересів держави, підприємців і споживачів у господарській сфері.

Слід зазначити, що найбільшу питому вагу серед правопорушень у сфері економіки припадає на порушення податкового законодавства. А тому дослідження цієї теми є особливо актуальним на даний час.

На платників податків покладається відповідальність за правильність обчислення, своєчасність сплати податків і дотримання законодавства про оподаткування. До ознак ухилень від сплати податків відносять:

- приховування виручки;
- формальне зменшення чисельності працівників;
- заниження розмірів заробітної плати;
- ведення діяльності без реєстрації суб'єкта господарювання;
- не підтвержене підвищення витрат у господарській діяльності;
- зловживання в особистих інтересах, та інші.

Ухилення від сплати податків кваліфікується як злочин, за який передбачено кримінальну відповідальність згідно зі статтею 212 Кримінального кодексу України. Ця стаття містить чотири пункти з примітками і дослівно звучить так: «Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів» [1].

Умисне ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів, які входять до системи оподаткування, введених у визначеному законом порядку, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації,

незалежно від форми власності або особою, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана їх сплачувати, якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, карається штрафом.

За порушення у сфері ЄСВ передбачений такі види відповідальності: штрафи за п.11. ст. 25 Закону «Про ЄСВ» [2], адміністративна відповідальність – за ст. 165 КУпАП; кримінальна відповідальність за ст. 2121 ККУ.

Законодавством також передбачено штрафні санкції за неналежне ведення бухгалтерської документації щодо ЄСВ – у розмірі від 8 до 15 НМДГ (від 136 до 255).

Характерною особливістю правопорушень, пов'язаних з ухилянням від сплати податків, є те, що вони віддзеркалюються в первинних документах, облікових регістрах і звітних формах, які нерідко складені з порушенням вимог щодо організації і ведення бухгалтерського обліку та звітності на підприємстві.

Відтак, для уникнення штрафних санкцій, доцільно, враховувати зміни при нарахуванні ЄСВ, що відбулись після підвищення розміру мінімальної заробітної плати та правильно заповнювати всі реквізити звіту з ЄСВ.

Особлива увага під час контролю приділяється правильності нарахування і сплати ЄСВ фізичними особами. Слід пам'ятати, що ФОПи на спрощеній системі оподаткування звільняються від сплати за себе ЄСВ, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують відповідно до законодавства пенсію або соціальну допомогу [3].

На даний час руйнівним для ФОП є зобов'язання щодо сплати мінімального розміру ЄСВ у разі відсутності діяльності, а дискримінація за ознаками виду доходу послаблює інвестування працюючих за сумісництвом підприємців у напрямку отримання пасивних видів доходу.

Проведений аналіз ефективності сплати ЄСВ виявив існуючі шляхи ухилення від його сплати (див. рис. 1.) [4].

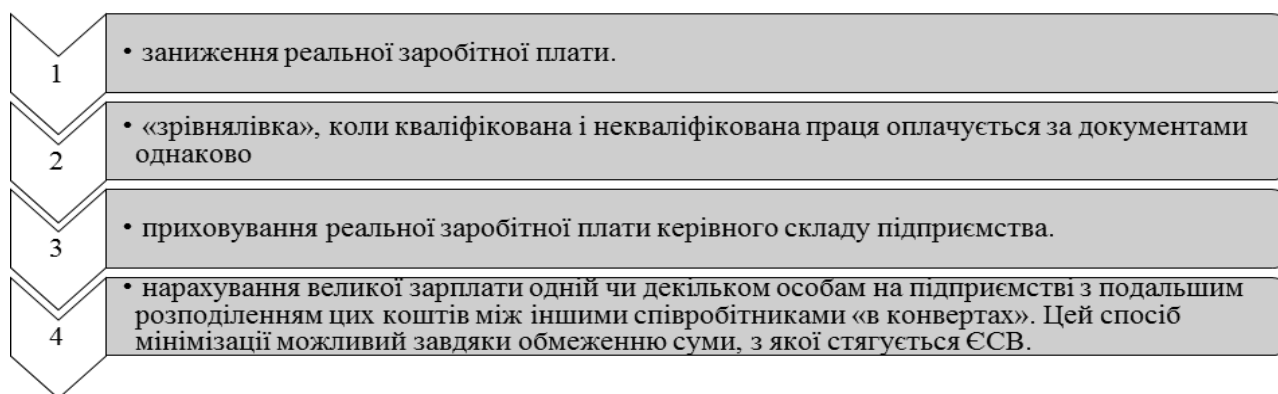


Рис.1. Існуючі шляхи ухилення від сплати ЄСВ.

Отже, в існуючій ситуації суб'єкти господарювання прагнуть приховати доходи та не сплачувати податки і платежі до бюджету.

На часі є відновлення прав та економічних інтересів суб'єктів господарювання та удосконалення норм ПКУ та Закону про ЄСВ. Покращення законодавчих норм щодо нарахування і сплати податків та обов'язкових платежів, застосування адекватних штрафних санкцій за порушення з оформлення трудових відносин буде сприяти соціальній ініціативі та покращить інвестиційний клімат у малому і середньому бізнесі.

Держава має контролювати реальні розрахунки за податками і платежами й тим самим забезпечити зниження рівня тіньової економіки.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л.В. Судово-бухгалтерська експертиза. Навчальний посібник / Л. В. Гуцаленко та ін. К.: Центр учбової літератури, 2011.- 352 с.
2. ЄСВ. URL:<http://www.visnuk.com.ua/uk/directory/100005469-zabudte-pro-shtrafi-z-yesv-shpargalka-dlya-bukhgaletra>
3. ЄСВ будуть нараховувати по-новому. URL: <http://www.rivne.media/news/rivnyanam-na-zamitku-esv-budut-narakhovuvati-ponovomu>.
4. Клим Н.М., Андрушко Р.П. Особливості контролю і ревізії нарахування та сплати ЄСВ. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*: матер. II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 18-20 березня 2020 р. Львів: ЛНАУ, 2020. С. 312-316.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.

УДК 657.222

Т.И. Ашмарина, к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики
Российский государственный аграрный университет –
МСХА им. К.А. Тимирязева
(г. Москва, РФ)

УЧЕТ ГУДВИЛЛА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время активно происходит процесс трансформации экономической деятельности посредством цифровизации информации. Оцифровка экономической деятельности влечет и смену ценностей в жизнедеятельности человечества и новое богатство общества.

Анализируя развитие экономической деятельности в историческом периоде мы видим смену ценностей в обществе:

1. Доиндустриальное - господство было в руках тех, кто контролировал вещество (зерно, зелёную массу урожая с угодий и приплод скота).
2. Индустриальное - господство было в руках тех, кто контролировал ископаемую энергию (угля, нефти, газа, урана).
3. Постиндустриальное - господство будет у тех, кто будет управлять цифровыми кодами (рис.1).

В организации и введении экономической деятельности в цифровом мире неуклонно повышается значимость нематериальных факторов. Основное богатство информационного общества из материальных активов перемещается в нематериальные с именем «гудвилл» [1]. Кризис постиндустриального общества и переход в информационное общество (экономику знаний), где богатство будет прирастать гудвиллом.

Особенности гудвилла:

- выступает внеоборотным активом, ибо на него нельзя оформить отчуждаемые права собственности и продавать на рынке;
- нематериальная сущность гудвилла позволяет накапливать капитал вне потребительского сектора экономики товаров и услуг;

- обеспечивает выход из кризиса индустриального общества расширенного воспроизводства капитала, упершегося в «пределы роста» по сырью, экологии и долгам на кредит.



Рис. 1 - Алгоритм накопления капитала в информационном обществе

Гудвилл, как творческий труд, не может быть товаром по причинам:

- 1) в материальной среде действует закон сохранения массы и энергии;
- 2) в информационной среде существует возможность создавать фиктивные активы с большой нормой вероятной выгоды, что лишает гудвилл коммерческой ценности.

В настоящее время в бухгалтерском учете гудвилл числится, как патенты, лицензии, торговые марки и другие показатели деловой репутации организаций.

Исследуя исторический аспект развития гудвилла в экономической и юридической практике, гудвилл довольно легко описать, но возникают трудности с его оценкой в бухгалтерском учете. В цифровой экономике актуальным для руководства организаций являются вопросы возможности оценки гудвилла и определения факторов, оказывающих существенное влияние на гудвилл, так, как ресурсная база организаций отражена в ее бухгалтерском балансе. Гудвилл неизвестно, когда может возникнуть, формируется спонтанно

и не сопровождается специальными подтверждающими документами, только незримо присутствует в ресурсной базе организации.

В цифровой экономике неотчуждаемые от носителя творческие способности личности и коллектива дополнительно получают экстраординарную прибыль на вложенный капитал.

Творческие способности (озарение):

- не оцифровываются и не имеют никаких материальных свойств;
- не товар, на который можно оформить права собственности и продать;
- не оборотный актив организации.

Это совокупность творческих способностей и умений мастера и неотчуждаемых нематериальных преимуществ предприятия, что может выступать лишь долей экономики общего дела на общее благо [1].

Пути накопления богатства в информационном обществе:

- big data - путем оцифровывания процессов труда в создании и распределении товаров и услуг;
- путем капитализации способностей и возможностей одаренных личностей (гудвилла);
- богатство не в том, чтобы иметь, а в том, чтобы уметь.

В цифровой экономике единицей учета времени является транзакция (выполненная операция), то есть освоения богатства происходит через информацию и время. Информация не имеет учетных единиц, быты, байты не могут быть учетными единицами. Для богатства из него (гудвилла) в информационном обществе необходима новая учетная единица, привязанная не к товару и не к труду, а к ценностям жизни людей.

Список использованной литературы:

1. Девятов А. Небополитика. Путь правды - разведка. Теория и практика "мягкой силы" Издательство: Волант М. 2013, – 86 с.

УДК 657

Л.М. Бойченко, магістр
Полтавський університет економіки і торгівлі
Ю.О. Ночовна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Полтавський університет економіки і торгівлі
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стан торговельної галузі залишається одним із індикаторів ефективності економіки України та рівня зростання добробуту її громадян, а торговельні підприємства продовжують відігравати важливу роль у соціально-економічному розвитку держави. Адже торгівля, підтримуючи кон'юнктуру товарного ринку, відіграє роль певного регулятора окремих галузей економіки та сприяє удосконаленню їх виробничого процесу. Вона є одним з найпрогресивніших видів діяльності, що забезпечує реалізацію вироблених товарів кінцевим споживачам і змушує вітчизняних товаровиробників враховувати запити суспільства. Водночас торгівля є одним зі значущих джерел формування валового внутрішнього продукту та наповнення бюджету, за допомогою якого стає можливим дотримання оптимального балансу між виробництвом і споживанням. Крім того, в торгівлі працює близько 17% усього працездатного населення України і ця галузь має значний потенціал для розвитку малого та середнього бізнесу.

Проведені дослідження свідчать про стрімке зростання загальної кількості торговельних підприємств в Україні та суттєве збільшення обсягів товарообороту, нарощування залишків товарних запасів за останні роки. Проте, нестабільність політичної ситуації, продовження військових дій на сході країни, корупція та кволість реформ, спрямованих на детінізацію економіки, покращення інвестиційного клімату та стабілізацію валютного курсу, негативні наслідки пандемії та економічної кризи, які суттєво знизили ділову активність суб'єктів господарювання та зумовили скорочення платоспроможного попиту

споживачів, часті й неузгоджені між собою законодавчі нововведення вимагають від керівництва торговельних підприємств швидкого реагування на всі перманентні зміни, в тому числі через удосконалення системи обліку як складової інформаційної системи управління. Адже в умовах невизначеності та ризику функціонування й економічне зростання торговельних підприємств стає можливим лише завдяки ефективному управлінню товарними запасами, що займають головне місце у загальному кругообігу ресурсів торговельних підприємств. А управлінський персонал, приймаючи рішення про подальші тактичні та стратегічні цілі, а також вектори розвитку діяльності суб'єкта господарювання, все більше спирається на релевантну та оперативну облікову інформацію, здатну стати основним джерелом задоволення інформаційних запитів усіх зацікавлених осіб в процесі прийняття ефективних управлінських рішень.

Проблемам дослідження теоретичних та прикладних аспектів обліку товарних запасів присвячені праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених, таких як В.Д. Андрєєв, Т.А. Бутинець, А.Д. Бутко, М.А.Вахрушина, Ю.А. Верига, Р.М. Воронко, В.Ю. Гордопалов, Б.В. Гринів, К. Друрі, В.І. Єфіменко, В.П. Завгородній, О.В. Карпенко, Ф. Котлер, А.С. Крутова, П.О. Куцик, С.О. Левицька, А.А. Мазаракі, Л.В. Нападовська, В.О. Озеран, , М.С. Пушкар, Т.Ю. Серебрякова, Н.В. Фірсова, Н. Хоменко, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен. Проте актуальною залишається необхідність подальшого розвитку й удосконалення теоретичних, організаційних, методичних і практичних підходів до вирішення проблем обліку товарних запасів зважаючи на специфіку організаційних особливостей функціонування різних типів торговельних підприємств, розвиток нових форм торгівлі, застосування різноманітних способів доставки товарів і розрахунків за них, широкий вибір контрагентів та програм лояльності для покупців, можливості використання надсучасних інформаційних систем і технологій в обліку та управлінні.

Наразі особливого значення набувають проблеми формування ефективної облікової політики стосовно товарних запасів з урахуванням її впливу на

фінансові результати та показники фінансової звітності торговельних підприємств; уточнення системи внутрішнього регламентування та документального забезпечення обліку товарних запасів, запровадження тотального електронного документообороту; ідентифікації та обліку нових об'єктів в електронній торгівлі; удосконалення методики обліку товарних запасів за центрами відповідальності та місцями виникнення витрат у розрізі процесів постачання, зберігання та реалізації; розробки та контролю за виконанням оперативних, поточних та зведених бюджетів за центрами відповідальності; впровадження дієвих методів управлінського обліку товарних запасів; оптимізації доходів, витрат і фінансових результатів торговельних підприємств та системи їх оподаткування; застосування надсучасних GPS-технологій для організації складського зберігання товарів, проведення інвентаризації та обліку руху товарів в гіпер- та супермаркетах.

Отже наступні наукові дослідження за даною тематикою повинні проводитися з урахуванням того, що торговельні підприємства завжди будуть активними учасниками ринку, що потребує від них адекватного реагування на мінливе бізнес-середовище, нових рішень і ефективного антикризового управління на основі використання якісного інформаційного забезпечення, яке здатне гарантувати їх високу конкурентоспроможність та економічну безпеку на ринку.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державної служби статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 08.04.2020).
2. Поддубна Н. М. Облік і внутрішній контроль товарних запасів роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації: автореф. дис. канд. екон. наук. зі спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». К. 2018. URL: https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/scientific_council/d-26.006.06/06_zahischeni-dis/09_can_dis/2019ken/ (дата звернення 08.04.2020).

UDC 005.591.6:657.05:65.012.32

T. Bochulia, Doctor of Economics, Professor,
Academician of the Academy of Economic Science of Ukraine
Professor of Finance and Accounting Department
Kharkiv State University of Food Technology and Trade
(Kharkiv, Ukraine)

INNOVATIVE MEASURES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Effectiveness of enterprise activity depends on various factors, among of which information occupies last place that adversely affects the development of managerial decisions. Enterprises should not ignore accounting and analytical provision of management at forming strategy and organizing of business processes. Exactly information has qualitative parameters that can improve results of activity and ensure sustainable development of enterprise. Measures, politics, risks, cognitive distortions that are complex of organizational regulators are affected on effectiveness of accounting and analytical information. Necessity of improve the effectiveness of accounting and analytical provision of managing as instrument of impact on conclusions, decisions, processes and conditions of activity acquires of particular relevance.

The development of accounting and analytical provision of management is aimed at unity, integrated functioning and centralization of information subsystems with appropriate degree of consistency between internal and external environment that cumulatively makes effective coordination and regulatory environment for making decisions. Complications in processes of enterprise activity are caused logical need at formalization of information flows and construction of system, in which various elements and properties of information exchange are multiplied inside the integrated system and beyond its borders.

Accounting and analytical information should be accessible and understandable for all participants in management process in accordance with their professional duties, personal and corporate motives. It allows to balance the accounting and analytical provision of managing in such a way that chosen alternative of decisions will be appropriate to managerial compromise.

Differentiation of accounting and analytical information for making decisions should be carried out with avoidance of asymmetry of information. Minimization of information asymmetry is mandatory condition of achieving synchronized development of enterprise and reduction of risks and uncertainty of activity, because timely and complete accounting and analytical provision of managing makes possible formation of a reaction model for change conditions of business activity.

Information asymmetry is a complex phenomenon and occurs as a result conflict of interest of guiding groups of influence, as a result of which cognitive distortions in accounting and analytical provision of management are increased. Exactly cognitive distortions are reason for formation of inefficient information models as undeveloped templates of processing and transmission of information for making decisions.

The essence of cognitive distortions is, firstly, at different perceptions and interpretations of the primary data that makes problems for generation of information at initial stage of developing projects of decisions. Secondly, this is difference in the organizational and methodical features of management subsystems, namely, in information requests for making decisions.

Formation of information for management is complex and multilevel process as a result of development of new technological and intellectual projects for increase of effectiveness processing of data. Business involves information interaction of managers, owners and external counterparties that regularly raise conflict of interests.

Reasons of conflict of interests are different, but namely three conditions are basic that without alternative leads to complication of information and managerial interactions between groups of impact. Disintegration of making decisions process is a primary factor that induces conflict of interest [1]. That is, inconsistency of temporal and spatial context of the formation of information for making decisions. Various data sources, algorithms of processing information and its interpretation lead to ambivalent conclusions that not take into account expectations of all groups of guiding impact.

Inaccuracy in hierarchy of information impact, namely false axiom concerning unconditional effectiveness of information that belongs to highest guiding management level is second condition of conflict of interest. Each information source can contain

irrelevant and distorted information, that's why information decisions should be multipurpose.

Harmonization of different risk management scenarios requires special attention. Generalized combinations of minimization of negative impact of risks should be developed that will allow timely response to manifestations of situations of uncertainty.

Cognitive distortions can be controlled, for which it is necessary to develop a map for different types of distortions that will allow to promptly correcting accounting and analytical provision of management [2, P. 111].

When destructiveness of accounting and analytical provision of management the actions should be take for unification of data, which will be relevant for each management subsystem without informational asymmetry. In this case, the cognitive distortions are minimized at the initial stage, before process of data processing that allows to avoid beforehand wrong decision.

Leveling of relevant conclusions can be made by development personalized management scenarios, in which informational conclusions are taken into account without a hierarchy, but according to managerial task. This will increase efficiency of decision, because information from different experts will be taken into account, and also their general conclusions will be integrated.

Opportunity to preliminarily make combination of risk management aims to control their quantitative and qualitative parameters. Therefore, complete scheme of business activity scenarios with opportunity to its assessments in different ranges of input variables that makes it possible to achieve flexibility of business processes and minimization of negative consequences of reasons identified deficiencies is available.

Processes of identification of information resources, data updating, adjustment of information, holding «information cleaning», data filtering, provision of reliable information through focus exclusively on documented information, results of analytical processing of data, using information technologies, communications and hardware technology for processing, transmission and archiving of accounting and analytical provision of managing an enterprise are implemented at integration of information control and information monitoring.

Insurance reserve for force majeure circumstances is being created when accepting the fact of risk based on accounting data.

To minimize risk the experts are involved with modeling and forecasting consequences, ranked risks. Experts suggest measures and sizes of insurance coverage in accordance with rank of risks. Eliminating risk is complex process, because provides exercise modification of business processes, conducting reengineering, benchmarking (systematic search and implementation of best practices), redesigning processes simultaneously with the work of experts and creation of insurance reserves. This requires additional managerial decisions concerning organizational aspects of business.

Tactical and strategic managerial decisions have different accounting and analytical provision, created and implemented according to different levels of guiding influence. Primary accounting and analytical data taking into account probable impact of information risk are enough for tactical managerial decisions. Tactical decisions are developed for operational management based on information monitoring without complication of information process.

Information structure of managerial decisions is more complex and should include not only primary and analytical information, and also informational equivalent, forecast information and data from big databases. Scenario of management of information risk should be necessarily taken into account. At this stage, there is turns out more guiding influence, because events and phenomena are estimated for perspective, therefore interests of management subsystems should be agreed. After focusing on strategic decisions it is necessary to evaluate them in detail in accordance with two basic objectives – independence in external economic environment and constancy of change of final development point. First objective (independence in external economic environment) determines the level of unconditional competitiveness of enterprise as effective participant of economic relations. Second objective is formed on basis of principle of continuity of activities, for what it is necessary to increase level of qualitative parameters of business. At different levels of making decisions the information can be effective or counterproductive that increases level of risk and minimizes sustainability of enterprise activity development.

Theoretical research is made and scientific problem of compliance methodological and organizational basis of accounting and analytical provision of management to modern tendencies of economy modification is resolved. Proposals for increased accounting and analytical system of enterprise with managing information risks and improving effectiveness of information to make right managerial decisions has been developed for this purpose. To provide effectiveness of accounting and analytical information should be determined in a timely manner, which decisions are really strategic, and therefore, to form a personalized model of accounting and analytical provision of management. Tactical and strategic managerial decisions have different information provision, created and implemented according to different levels of guiding influence. Primary accounting information and analytical data taking into account probable impact of information risk are enough for tactical managerial decisions. Tactical decisions are developed for operational management based on information monitoring without complication of information process. Essence of cognitive distortions is determined and their impact on information and analytical provision of management is characterized. Cognitive distortions can be managed, for this the map for different types of distortions is developed that allowed to promptly adjust information provision of management. This contributes to additional benefits at forming accounting and analytical information for making decisions with reaching balance between state of information environment of economic entity and prospects for its development by mobilizing information potential to increase argumentation and efficiency of managerial decisions.

References:

1. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow / D. Kahneman. Farrar, Straus and Giroux; 1st edition, 2013. 499 p.
2. Bochulia T. Innovation-oriented development strategy of enterprise information-analytical activity: monograph / T. Bochulia. Warsaw : Concilium Sp. z.o.o, 2017. 148 p.

УДК 338.58 : 630

О.Ю. Варібрус, студентка,
О.С. Свистун, студент¹
Харківський національний технічний
університет сільського господарства імені Петра Василенка
(м. Харків, Україна)

ПІДХОДИ ДО РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ

Будь-яке аграрне підприємство в процесі своєї діяльності здійснює матеріальні, грошові і трудові витрати на просте і розширене відтворення. При визначенні витрат виробництва слід пам'ятати, що будь-який ресурс обмежений і кожний його вид має принаймні два альтернативні способи застосування. Тому залучення певних ресурсів для виробництва якогось товару означає неможливість виробництва альтернативного товару.

Витрати – це загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання.

В економічній літературі витрати трактуються по-різному. Слід зазначити, що визначення витрат, хоч і відрізняються одне від одного, мають спільну основу, суть якої зводиться до використання ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [1].

Для того, щоб ефективно управляти витратами, керівництву необхідно розуміти, які види витрат існують і від чого вони залежать, тому важливим інструментом для прийняття господарських рішень у сфері управління витратами на підприємстві є їхня класифікація за певними ознаками, які б дозволяли здійснювати ефективне управління витратами на стадії планування, обліку, контролю та аналізу. Відсутність класифікації витрат ускладнює вирішення задач управління ними на підприємстві будь-якої форми власності.

Для оцінки запасів та визначення фінансових результатів витрати класифікуються на:

¹ Науковий керівник: д.е.н., доцент Рижикова Н.І.

- вичерпані (спожиті) і невичерпані (неспожиті);
- витрати на продукцію і витрати періоду;
- прямі і непрямі;
- основні і накладні.

Основні витрати безпосередньо пов'язані з процесом виробництва. Основні витрати поділяють на три групи: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати.

Накладні витрати – це витрати на продукцію, які не можуть бути віднесені до певного об'єкта обліку витрат економічно доцільним методом. Вони поділяються на:

- загальновиробничі;
- загальногосподарські.

Оскільки загальновиробничі витрати частково включаються до виробничої собівартості продукції, необхідно зосередити увагу на розподілі непрямих витрат.

Непрямі витрати обліковують на окремих накопичувально-розподільних рахунках і періодично (як правило, у кінці звітної періоду) розподіляють і списують на об'єкти обліку витрат пропорційно до попередньо встановленої бази розподілу. База розподілу (драйвер витрат) – це параметр, пропорційно якому непрямі витрати переносяться на собівартість певного виду продукції.

Базу розподілу непрямих витрат кожне підприємство обирає самостійно. Наприклад, базою розподілу непрямих витрат можуть бути:

- прямі витрати праці у людино-годинах та у грошовому вимірнику;
- відпрацьовані машино-години на виготовлення окремих видів продукції;
- усі основні витрати;
- прямі витрати сировини і матеріалів та інші.

До витрат, що підлягають розподілу, відносять витрати на роботу допоміжних виробництв та загальновиробничі витрати (утримання і експлуатацію машин та обладнання, організацію та управління виробництвом та інші загальновиробничі витрати).

Загальновиробничі витрати згідно з П(С)БО 16 «Витрати» в обліку поділяють на постійні і змінні з метою правильного розрахунку собівартості

реалізованої продукції за класичним варіантом. Підприємство саме вирішує, які витрати доцільно віднести до змінних, а які до постійних. До останніх частіше відносять витрати на утримання і експлуатацію обладнання.

Змінні загальновиробничі витрати розподіляють і списують на об'єкти основного виробництва пропорційно фактичному обсягу бази розподілу.

Постійні загальновиробничі витрати розподіляють з урахуванням нормальної виробничої потужності. Для цього до початку звітної періоду визначають коефіцієнт розподілу, розрахований виходячи з нормальної виробничої потужності. Цей коефіцієнт застосовують до фактичного обсягу бази розподілу для списання витрат протягом звітної періоду [2].

Якщо застосовувати підхід, запропонований у П(С)БО 16 і розподіляти тільки загальновиробничі витрати, то собівартість виробів є досить прийнятною і ніби то підприємство працює нормально, однак коли всі інші витрати, які не були включені до виробничої собівартості, списуються на фінансові результати, то, дуже часто, результат може бути негативний. Виникає парадокс – результат від основної діяльності позитивний, а загальний результат діяльності підприємства негативний. Отже, можна зробити висновок, що чисто «бухгалтерській підхід» до управління накладними витратами не дозволяє детально проаналізувати за рахунок регулювання яких саме витрат можна покращити ситуацію на підприємстві [3, с. 168].

Тому, слід застосовувати розподіл, який включав би в себе не тільки розподіл загальновиробничих витрат, але й всіх інших складових накладних витрат.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290. URL: <https://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

2. Рижикова Н.І., Накісько О.В. Управління витратами : навчальний посібник. Харків : ХНТУСГ, 2016. 198 с.

3. Нестеренко Ю.В. Проблема розподілу накладних витрат. *Управління розвитком*. 2010. № 14 (90).

Науковий керівник: Рижикова Н.І., д.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та аудиту

УДК 657.1

О. В. Васецький, ЗВО СВО «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Первинні документи - фундамент, на основі якого здійснюється облік, займають ключову роль в діяльності кожного підприємства. Адже вони є підставою для бухгалтерського обліку. Мета складання первинних документів – зафіксувати факт господарської операції.

Роль первинного документа в бухгалтерському обліку:

1) первинний документ - документ, який містить відомості про господарську операцію (ст. 1 Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність [3]). До початку 2017 р. в законі містилась інформація, що саме первинний документ підтверджує факт здійснення господарської операції. Зараз же такого немає у визначенні.

2) первинні документи - це документи, створені в письмовій чи електронній формі, які містять відомості про господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення.

Податковий облік безпосередньо залежить від бухгалтерського обліку. А, як ми зазначали вище, підставою для останнього є первинні документи. Зауважимо, що платникам податків заборонено формувати показники податкової звітності, митних декларацій на підставі даних, не підтверджених первинними документами [1].

Дані з первинних документів (особливо якщо вони мають грошовий вимірник) є надто важливими не лише для бухгалтерського та податкового обліку, але й для складання статистичної звітності, звітності для управлінського обліку, і частенько вони допомагають під час вирішення судових справ.

А в разі якщо фактичного здійснення господарської операції не було, хоча й первинний документ наявний, у податковому та бухгалтерському обліку вони не можуть відобразитися.

У Законі про бухгалтерський облік та фінансову звітність [3] і Положенні № 88 [2] уже немає чітких вимог і правил щодо дати складання первинних документів. Проте це, звісно ж, не означає, що скласти первинні документи можна будь-коли. А все тому, що ніхто не скасовував правила: «Господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах у тому звітному періоді, у якому вони були здійснені» (ч. 5 ст. 9 Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність [3]).

Первинні документи можуть бути складені в паперовій або в електронній формі та повинні мати такі обов'язкові реквізити: назву документа (форми); дату складання; назву підприємства, від імені якого складено документ; зміст й обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції та правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що надають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Список використаних джерел:

1. Первинний документ: роль в обліку та вимоги до оформлення *Інтерактивна Бухгалтерія*. № 89. 2019. URL : <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/59170>. (Дата звернення: 09.04.2020 р.).

2. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : затв. МФУ від 24.05.1995 р. № 88 *Верховна Рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 09.04.2020 р.).

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV. *Верховна Рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 09.04.2020 р.).

Науковий керівник: Ю. О. Романченко, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

УДК 657.37

В. Г. Васильєва, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності. Фінансові результати характеризують майже всі аспекти діяльності підприємства: продуктивність праці, собівартість реалізованої продукції, її якість, обсяг та ціни реалізації продукції, ступінь використання основних засобів, трудових, матеріальних і грошових ресурсів.

Бухгалтерський облік за принципом нарахування описує наслідки операцій та інших подій та обставин на економічні ресурси суб'єкта господарювання, що звітує, та вимоги до цього у періоди, у які такі наслідки сталися, навіть якщо отримання відповідних грошових коштів та їх сплату відбуваються в іншому періоді. Це важливо тому, що інформація про економічні ресурси суб'єкта господарювання, що звітує, та вимоги до нього, а також про зміни в його економічних ресурсах і вимогах протягом певного періоду забезпечує кращу основу для оцінювання минулих та майбутніх фінансових показників суб'єкта господарювання, ніж інформація виключно про отримання грошових коштів та їх сплату протягом такого періоду [1]. Інформація про фінансові результати суб'єкта господарювання, що звітує, протягом певного періоду може також вказувати на те, якою мірою події, такі як зміни ринкових цін або ставок відсотка, збільшили або зменшили економічні ресурси суб'єкта господарювання та вимоги до нього, і тим частим вплинули на здатність суб'єкта господарювання генерувати чисті надходження грошових коштів [1].

Загальний сукупний прибуток це зміна у власному капіталі протягом періоду внаслідок операцій та інших подій, окрім тих змін, що виникли внаслідок операцій з власниками, які діють згідно з їх повноваженнями власників [2].

Прибуток або збиток - це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного прибутку [2].

Дохід включає тільки валові надходження економічних вигід, які отримані чи підлягають отриманню суб'єктом господарювання на його власний рахунок. Суми, отримані від імені третіх сторін (такі, як податок з продажу, податки на товари та послуги і податок на додану вартість), не є економічними вигодами, що надходять до суб'єкта господарювання, і не ведуть до збільшення власного капіталу. Отже, вони виключаються з доходу. Подібним чином у будь-яких агентських відносинах валове надходження економічних вигід включає суми, які отримані від імені принципала, але не спричиняють збільшення власного капіталу підприємства. Суми, отримані від імені принципала, не є доходом. Натомість доходом є сума комісійних. Дохід - це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [3].

В законодавстві не розглядається сутності саме поняття «фінансовий результат». Зокрема, в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4] обґрунтовано лише сутність понять «прибуток» та «збиток», що призводить до труднощів у визначенні економічної сутності фінансового результату. Згідно НП(С)БО 1, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати [4].

Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні ґрунтується на принципі нарахування: доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів [5].

Таким чином, можна зробити висновки про те, що фінансовий результат трактується, як співставлення доходів і витрат діяльності підприємства, може бути прибутком або збитком, що, в свою чергу, призводить до зростання або зменшення власного капіталу. І саме отриманий фінансовий результат

охарактеризовує якість діяльності підприємства. Фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку.

Отже, виходячи із розглянутих вище аспектів трактування сутності фінансових результатів, у бухгалтерському обліку фінансовий результат варто розуміти як результат господарської діяльності, що є різницею порівняння доходів і витрат підприємства з вирахуванням суми податків, що визначається за визначений період в цілому або за видом діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку або збитку.

Список використаних джерел:

1. Концептуальна основа фінансової звітності. РМСБО від 01.09.2010 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (Дата звернення 30.03.2020).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01. 2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення 30.03.2020).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 02.12.2010 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025 (дата звернення 30.03.2020).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996–XIV від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Редакція від 16.11.2018). (Дата звернення 30.03.2020).

УДК 657.92

Л. М. Васільєва, д. держ. упр., професор,
професор кафедри обліку, оподаткування та
управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
(м. Дніпро, Україна)

ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Основною системною властивістю організаційної системи управління є цілеспрямований характер її функціонування. Досягнення мети (або цілей) функціонування підприємства можливо тільки в тому випадку, коли вона має таку якість, як безпека. Залежність безпеки підприємства від використання в процесі управління обліково-аналітичної інформації обумовлює необхідність вивчення її ролі в забезпеченні безпеки організаційної системи. Вивчення ролі обліково-аналітичної інформації як важливого чинника, що забезпечує безпеку підприємства та надає можливість досягнення його мети (або цілей).

В основі обліково-аналітичного забезпечення знаходиться інформація, тобто сукупність відомостей про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, яку використовують для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів управлінських рішень. Потрібно зауважити, що управління економічною безпекою підприємства є постійним процесом отримання інформації про рівень безпеки та ймовірність виникнення загроз і ризиків [3].

І.О. Бланк вказує «обліково-аналітичне забезпечення – це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для узагальнення та аналізу статистичну, технічну, довідкову та інші види інформації» [1]. Бруханський Р.Ф., наголошує «...як здійснення облікових та аналітичних процедур у режимі реального часу, виявлення відхилень від запланованих показників і використання отриманих результатів для прийняття управлінських рішень» [2].

Горячева К. С. приділяє увагу обліково-інформаційному забезпеченню, «...яке повинне враховувати як внутрішні, так і зовнішні інформаційні сфери,

відображаючи комплексну консолідовану інформацію про діяльність підприємства та його перспективи» [4].

На думку Гнилицької Л.В. «...обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства є інтегрованою системою, яка складається з трьох взаємопов'язаних підсистем (складових), котрі існують в єдиному інформаційному просторі: облікової, аналітичної та спеціального забезпечення» [3].

Наголошено, що «...для кожної із підсистем обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства характерні три основні рівні: методичний – здійснюється перетворення первинної (вхідної) інформації на узагальнені дані у відповідності до потреб окремих груп користувачів; технологічний (технічний) визначаються форми надання такої інформації; організаційний – встановлюється порядок взаємодії окремих суб'єктів, що задіяні при підготовці обліково-аналітичних даних, які використовуються в подальшому для прийняття рішень в системі економічної безпеки підприємства» [3].

Провідну роль в системі управління підприємством відіграє система бухгалтерського обліку, що є, в свою чергу, основою економічної безпеки підприємства. Розвиток економіки та постійне ускладнення діяльності юридичних осіб стимулює розвиток бухгалтерської справи, пов'язаної з якістю бухгалтерської роботи, яка впливає на здатність керівництва приймати ефективні управлінські рішення та здійснювати контроль за діяльністю підприємства.

Отже, основою економічної безпеки підприємства є обліково-аналітичне забезпечення, від стану якого залежить ефективність і стабільність функціонування підприємства, створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам і небезпекам.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К. : Эльга : Ника-Центр, 2004. 784 с.

2. Бруханський Р.Ф. Модернізація обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств. Матеріали колективної монографії: у 2-х т. т. 1. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект / за ред. П.Й. Атамаса. Дніпропетровськ: Герда, 2013. С. 21–34.

3. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: [монографія]. К.: КНЕУ, 2012. 305 с.

4. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01; Київський нац. ун-т технологій та дизайну. К., 2006. 17 с.

УДК 657.371

М. О. Ведмідь, В. В. Голобородько,
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
факультету обліку та фінансів,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПЕРЕХІД ПРАВА ВЛАСНОСТІ: ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Основною юридичною передумовою і результатом нормального майнового обороту є право власності. Право власності є правом особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб, що визначено в ст. 316 ЦКУ [4]. Власнику належать права володіння, користування та розпоряджання своїм майном (ч. 1 ст. 317 ЦКУ). Саме власник несе ризик випадкового знищення та пошкодження (псування) майна, якщо інше не встановлено договором або законом (ст. 323 ЦКУ).

Підставою переходу права власності на річ є договір купівлі-продажу, який є одним з найпоширеніших цивільно-правових договорів як у вітчизняній, так і в міжнародній практиці. Договори купівлі-продажу можуть укладатися як у письмовій, так і в усній формі – залежно від предмета договору та його суб'єктного складу.

Відповідно до дефініції, наданої ЦКУ, під договором купівлі-продажу слід мати на увазі договір, за яким одна сторона (продавець) передає чи зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає чи зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму [1].

Укладаючи договір купівлі-продажу, незалежно від того, чи належить такий договір до одного з особливих різновидів купівлі-продажу (міна, поставка тощо), важлива увага має приділятися врегулюванню такої умови, як момент переходу права власності на об'єкт купівлі-продажу.

За установленими правилами ст. 304 ЦКУ, передбачається:

– право власності в набувача майна за договором виникає з моменту

передання майна, якщо інше не встановлено договором або законом. До передання майна прирівнюється вручення коносаменту чи іншого товарно-розпорядчого документа на майно;

– право власності на майно за договором, який підлягає нотаріальному посвідченню, виникає в набувача з моменту такого посвідчення або з моменту набрання законної сили рішенням суду про визнання договору, не посвідченого нотаріально, дійсним [1].

У випадках, коли договір купівлі-продажу не підлягає нотаріальному посвідченню, перехід права власності на товар до покупця визначає момент фіксації майна.

На практиці в разі неналежного виконання своїх обов'язків покупцем щодо своєчасної та повної оплати товару, у продавця можуть виникнути складнощі в стягненні коштів із недобросовісного покупця в судовому порядку, якщо ним були допущені юридичні помилки при передачі товару.

З метою уникнення труднощів продавцям слід приділяти достатню увагу належному оформленню документів, що підтверджують передання товарів покупцеві [3].

У разі виникнення серйозних проблем з покупцем чи продавцем (порушення прав тощо) – можна звернутися до суду з запитом про визнання договору купівлі-продажу недійсним.

Умова договору купівлі-продажу – умова про предмет, – товар який є в продавця на момент укладення договору чи буде створений (придбаний, набутий) продавцем у майбутньому та призначений для передання покупцеві за плату [2].

У разі порушення умов договору купівлі-продажу настає цивільно-правова відповідальність, особливості якої врегульовано як загальними положеннями про зобов'язання, договір і договір купівлі-продажу, так і нормами, присвяченими окремим видам договорів купівлі-продажу.

Підсумовуючи вищесказане, можна зазначити, що момент укладення договору не завжди збігається з моментом виникнення права власності на майно

за цим договором, що на практиці породжує випадки зловживання продавцем своїм правом розпорядження річчю, а відтак, призводить до порушення прав покупця за договором купівлі-продажу.

Список використаних джерел:

1. Науково-практичний коментар до статті 331 ЦК України, *Юрисконсульт*. URL : <http://legalexpert.in.ua/komkodeks/gk/79-gk/692-331.html>. (дата звернення: 08.04.2020.)

2. Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням умов договорів купівлі-продажу об'єктів приватизації органами приватизації: Наказ від 18.10.2018 р. № 1327 *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1349-18#n9> (дата звернення: 08.04.2020).

3. Про захист прав споживачів : Закон України від 15.12.1993 р. № 3682-ХІІ. *Законодавство України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>. (дата звернення: 08.04.2020.)

4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-ІV. *Верховна Рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 10.11.2019 р.) (дата звернення 08.04.2020 р.).

*Науковий керівник: Ю. О. Романченко, к.е.н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку та економічного контролю*

УДК [631.15:33.021]:632.2

В.О. Велієва, к.е.н., доцент
Ю.С. Герасименко, к.е.н., доцент
Р.М. Остапенко, к.е.н., доцент
доценти кафедри статистики і економічного аналізу
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
(м. Харків, Україна)

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКА

Актуальність питань вивчення собівартості сільськогосподарської продукції та шляхів її зниження полягає в тому, що у системі показників, що характеризують ефективність виробництва, одне із провідних місць належить саме собівартості продукції.

Для початку нашого дослідження розглянемо досліджуване підприємство, на основі якого були проведені дослідження. Підприємство займається виробництвом як рослинницької, так і тваринницької продукції, за своїми розмірами належить до великих підприємств. Посівні площі соняшнику у 2018 році займали майже 44 % в структурі загальних посівних площ підприємства. Підприємство фінансово стійке, платоспроможне, не залежне від зовнішніх кредитів, має абсолютний тип фінансової стійкості, що є рідкістю серед сучасних сільськогосподарських підприємств.

У 2018 році у валовий збір соняшника у підприємстві склав 127950 ц, що на 1820 ц більше, ніж у минулому році. Посівна площа соняшнику у 2018 році збільшилась, а урожайність скоротилась з 21 ц/га до 18,6 ц/га.

У досліджуваному підприємстві собівартість виробництва соняшника має тенденцію до зростання. У 2018 р. вона збільшилась майже у три рази, порівняно до 2013 року та майже на 40 % у порівнянні з 2017 роком.

Збільшення виробництва соняшника та підвищення його ефективності, а також зниження собівартості – одна з першочергових і актуальних завдань галузі рослинництва. Успішне вирішення цього завдання вимагає вдосконалення обліку витрат на виробництво як у внутрішньогосподарських формуваннях, так і на підприємстві в цілому. Складання прогнозів розвитку виробництва продукції

являє собою актуальну задачу на місцевому, регіональному, національному рівнях, для окремих організацій. В силу ряду мікро- і макроекономічних причин на сучасному етапі економічних реформ зробити це досить важко. В даний час не існує загальновизнаних методів, які дозволяють прогнозувати розвиток виробництва продукції в господарствах на перспективу з задовільною достовірністю.

Для вирішення даної проблеми пропонується використовувати методи економіко-математичного моделювання і багатовимірною статистичного аналізу – один з головних інструментів прогресування господарського механізму, структурного перетворення регіонального ринку і прогнозування динаміки виробництва і реалізації продукції.

Вихідними даними для побудови регресійної моделі послужив масив даних, відображених в табл.

В результаті проведених розрахунків була отримана формула виду:

$$y = -685,86 + 0,083x_1 - 7,05x_2 \quad (1)$$

Інтерпретація результатів даних засвідчує, що зміна рівня собівартості 1 ц соняшника на 99,6 % (значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,996$) пояснюється впливом факторів (незалежних змінних), котрі були включені в дану модель. Власне рівень собівартості під впливом зазначених факторів буде змінюватись наступним чином. У випадку зростання виробничих витрат на 1 грн. в розрахунку на 1 га собівартість збільшиться на 0,08 грн. Зовсім протилежною буде ситуація по впливу урожайності – при збільшенні урожайності 1 ц зумовить зменшення його собівартості на 7,05 грн., що за масштабності виробництві забезпечить істотне зниження 1 ц продукції.

Таблиця

Дані для регресійної моделі прогнозування рівнів собівартості соняшника

Роки	Собівартість 1 ц, грн	Витрати на 1 га, грн	Урожайність, ц/га
	y	x ₁	x ₂
2014	304,9	9827,1	24,5
2015	498,6	11810,4	31,2
2016	658,2	13310,5	29,8
2017	734,9	15105,6	21
2018	1019,7	18988,4	18,61

Джерело: власні розрахунки за даними фінансової та статистичної звітності досліджуваного підприємства

Таким чином, зниження собівартості сприяє отриманню більшого прибутку від виробництва і реалізації продукції сільського господарства, а тому, є важливим етапом підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Зниження собівартості продукції є важливою умовою економічної ефективності виробництва і забезпечення розширеного відтворення в сільському господарстві. Воно передбачає збільшення виробництва продукції рослинництва і зменшення затрат праці і виробничих ресурсів на її виробництво.

Список використаних джерел.

1. С.М. Кваша, С.О. Григор'єв. Сутність та особливості аграрного ринку. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2016. Т.21. Вип.8. С.56-59.
2. Тонюк М.О., Концеба С.М. Шляхи підвищення ефективності виробництва олійних культур у регіоні. *Економіка АПК*. 2015. №3. С. 28-33.
3. Дяченко О. В. Шляхи підвищення урожайності соняшнику в умовах сучасних інтеграційних процесів України [Електронний ресурс]. – режим доступу: www.nbuv.gov.ua. (дата звернення 18.12.2019).
4. Забуранна Л.В. Економічна ефективність виробництва зерна та шляхи її підвищення в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2017. №3. С. 55-61.

УДК 657

Воловик А.С.
здобувачі вищої освіти СВО-бакалавр
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОРЕНДНА ПЛАТА ЗА ЗЕМЕЛЬНІ ПАЇ: ДОКУМЕНТУВАННЯ ТА ОБЛІК

В умовах сьогодення оренда землі виступає основною складовою реалізації прав власності, формою землекористування і є одним з основних джерел залучення майна до виробничої діяльності. У цьому контексті відбувається уніфікація національної системи бухгалтерського обліку відповідно до положень міжнародних облікових стандартів, які передбачають регулювання обліку оренди та плати за неї [1].

За останній рік державні землі здавалися в оренду удвічі дорожче, ніж приватні. Середній розмір річної орендної плати за паї у 2018 році становив 1613,4 грн/га. Найвища орендна плата за паї зафіксована у Черкаській (3524,7 грн/га), Полтавській (2970,1 грн/га) та Харківській (2494,7 грн/га) областях. Найдешевше користування землею обходилося у Запорізькій (878 грн/га), Херсонській (926,9 грн/га) та Закарпатській (930,6 грн/га) областях.

Станом на 01.01.2019 в Україні укладено 5 млн договорів оренди земельної частки (паю), з них із фермерськими господарствами – 0,78 млн договорів. Більшість договорів (2,3 млн) укладено терміном на 8-10 років [2].

Об'єктами земельних відносин є землі в межах території України, земельні ділянки та права на них, у тому числі на земельні частки (паї). Вимоги до форм та умов договорів оренди землі визначені ЦК України, Земельним кодексом України та Законом України «Про оренду землі» [3]. Зазначеним Законом встановлений перелік істотних умов договору оренди землі, дотримання яких є обов'язковим при укладенні договору, до яких належать: об'єкт оренди (кадастровий номер, місце розташування та розмір земельної ділянки); строк дії договору оренди; орендна плата із зазначенням її розміру, індексації, способу та умов розрахунків, строків, порядку її внесення і перегляду та відповідальності за її несплату [3].

Строк дії оренди визначається договором за угодою сторін. Існують

обмеження, термін оренди не може бути довшим 50 років. Якщо земельна ділянка сільськогосподарського призначення здається для ведення фермерського господарства, товарного сільгоспвиробництва, особистого селянського господарства мінімальний термін 7 років, а для меліорованих земель 10 років.

В нормах ЗКУ і Закону про оренду землі немає жодних вказівок про потребу складання акту приймання-передачі. У наказі про затвердження Типового договору оренди землі про акт приймання-передачі об'єкта оренди згадується двічі. Складається такий акт у довільній формі. А в наказі про затвердження Типового договору оренди земельної частки (паю) вимоги про складання акту приймання-передачі не містяться. Але більшість компетентних землевласників все ж укладають цей документ.

Розмір орендної плати встановлюється за домовленістю між орендодавцем і орендарем за умови, що цей розмір не буде меншим за розмір встановлений законодавством. Плата встановлена Указом № 92/2002 за оренду земельних ділянок сіль господарського призначення, земельних часток – не менше 3% вартості земельної ділянки (паю).

Форми виплати орендної плати за земельні ділянки можуть бути різні: грошова (виплачується грошима), натуральна (у договорі повинні бути зазначені види продукції, якими орендар сплачуватиме орендну плату, погоджені обсяги та зафіксовані ціни); відробіткова (орендар надає різні послуги (обробіток присадибних ділянок, збір врожаю, доставка кормів); змішана (частково надають послуги, видають продукцію, або грошову компенсацію). Відображення їх в обліку та порядок оподаткування узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Виплати орендної плати за земельні ділянки: документи, облік та оподаткування

Документальне забезпечення			
Договір оренди			
ВКО, виписка банку	Накладна	Акт виконаних робіт	ВКО, виписка банку Накладна Акт виконаних робіт
Кореспонденція рахунків по нарахуванню та виплаті орендної плати			
Дт 685 Кт 30, 31	Дт 685 Кт 701, 712 Дт 701, 712 Кт 641 Дт 901, 943 Кт 20, 21,	Дт 685 Кт 703 Дт 703 Кт 641 Дт 903 Кт 23	Дт 685 Кт 30, 31 Дт 685 Кт 701, 703, 712 Дт 701, 703, 712 Кт 641

	22, 26, 27		Дт 901, 943, 903 Кт 20, 21, 22, 26, 27
Ставка податку: ПДФО – 18 %, ВЗ – 1,5%			
Кореспонденція рахунків: Дт 685 Кт 641, 642			

Отже, оренда землі - договірне платне володіння та користування земельною ділянкою, що потрібна орендареві для проведення підприємницької або інших видів діяльності на певний термін. Існує кілька можливостей оформлення виплати орендної плати у грошовій та негрошовій формах, але здійснення продажу власної продукції після виплати орендної плати у грошовій формі відповідає інтересам як орендарів (не виникає переплата суми податків), так і орендодавців (у такому разі вони можуть придбати більше продукції, ніж отримати в рахунок орендної плати).

Список використаних джерел:

1. Лега О. В., Сіренко І. О., Кірій С. П. Орендна плата за землю: обліково-податкові аспекти. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством* : Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції. Частина 1. Полтава, 2019. С. 214-217.

2. Скільки платять селянам за паї. Дані по регіонах за 2018 рік Повний текст читайте тут: <https://glavcom.ua/news/skilki-platyat-selyanam-za-paji-dani-po-regionah-za-2018-rik-567485.html> (дата звернення 07.04.2020).

3. Закон України «Про оренду землі». від 06 жовтня 1998 р. № 161-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/161-14>. (дата звернення 07.04.2020).

*Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю*

УДК 657.9:658.2

О.О. Галенко,
студентка кафедри обліку і аудиту,
Т.А. Акімова, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ТЕСТУ НА ЗНЕЦІНЕННЯ ОБ'ЄКТА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ДАТУ ЗВІТНОСТІ ПРИ ВИКОРИСТАННІ МСБО

На сьогодні велика кількість українських підприємств змушена складати фінансову звітність у відповідності до міжнародних стандартів. Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] до таких підприємств належать не тільки великі підприємства, а й будь-які, що мають суспільне значення. Тому постає питання щодо покращення розуміння правил та принципів формування достовірної інформації про об'єкти обліку для складання фінансової звітності за міжнародними стандартами. Однією з головних складових такої інформації є інформація про вартість майна підприємства. Серед майна будь-якого підприємства, як правило, значну питому вагу займають основні засоби. Тому відповідна оцінка вартості основних засобів є важливим елементом створення достовірної інформації про майно підприємства для цілей складання фінансової звітності.

Відмінністю основних засобів від ряду інших активів є їх довготривале використання, у зв'язку з чим, вартість їх впродовж часу змінюється. Тому міжнародними стандартами фінансової звітності передбачено певні правила оцінки основних засобів не тільки при їх надходженні на підприємство, а й на кожну дату складання фінансової звітності. Стандартом, яким регламентується облік основних засобів та формування про них інформації у фінансовій звітності, є МСБО (IAS) 16 [2]. Крім того, для оцінки основних засобів використовуються положення й інших МСБО та МСФЗ.

Оцінку основних засобів на дату фінансової звітності МСБО (IAS) 16 [2]

пропонує здійснювати у залежності від моделі обліку, що використовується на підприємстві. Виділяють такі моделі обліку основних засобів: модель обліку за первісною (історичною) вартістю, модель обліку за переоціненою вартістю (рис. 1).

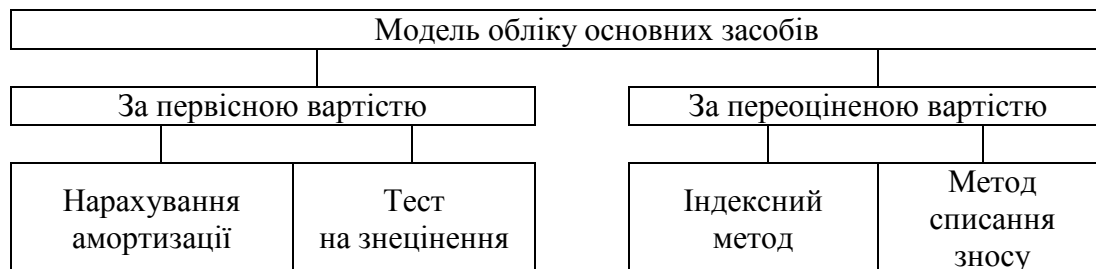


Рис. 1. Модель обліку основних засобів

Модель обліку за первісною вартістю передбачає, що після первісного визнання об'єкт основних засобів враховується за історичною собівартістю за вирахуванням накопленого зносу та збитків по знеціненню. Згідно з МСБО (IAS) 36 «Знецінення активів» [41] об'єкти основних засобів повинні проходити тест на знецінення активу при наявності ознак знецінення. До таких ознак можна віднести: значне падіння ринкових цін, поява більш ефективних основних засобів, поява альтернативних видів продукції, пошкодження активу, зниження інтенсивності використання об'єкта та ін.

Перевірка на знецінення об'єкта основних засобів полягає у співставленні балансової вартості об'єкта з його відшкодовуваною вартістю. Порядок проведення тесту на знецінення об'єкта основних засобів наведений в табл. 1.

Таблиця 1

Порядок проведення тесту на знецінення об'єкта основних засобів

Етап	Зміст етапу
1	Визначення відшкодовуваної вартості
1.1	Визначення справедливої вартості об'єкта основних засобів на базі розрахунку економічної вигоди, яку підприємство може отримати від продажу об'єкта (за вирахуванням витрат на продаж)
1.2	Визначення справедливої вартості об'єкта основних засобів на базі розрахунку економічної вигоди, яку підприємство може отримати від подальшого використання об'єкта

1.3	Порівняння розрахованих (див п. 1.1, 1.2) величин оцінки справедливої вартості об'єкта основних засобів
1.4	Вибір більшої величини
2	Порівняння балансової вартості об'єкта основних засобів з визначеною відшкодовуваною вартістю
3	Прийняття рішення про знецінення об'єкта основних засобів, якщо його балансова вартість більша за визначену відшкодовувану вартість
4	Включення до витрат періоду різниці між балансовою вартістю об'єкта основних засобів та визначеною відшкодовуваною вартістю

Модель обліку за переоціненою вартістю згідно з МСБО (IAS) 16 [36] передбачає здійснення дооцінки балансової вартості об'єкта до його справедливої вартості з використанням одного з методів, наведених на рис. 1.

Таким чином, у доповіді уточнений порядок проведення тесту на знецінення об'єкта основних засобів оцінки основних засобів на дату фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» із змінами (поточна редакція від 16.11.2018). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 28.02.2020).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 16 «Основні засоби» URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення 03.03.2020).

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 36 «Зменшення корисності активів» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_047 (дата звернення 04.03.2020).

УДК 657

Н.В. Голячук, к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет
(м. Луцьк, Україна)

ЯКИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ БУХГАЛТЕРА ПОТРЕБУЄ БІЗНЕС?

Головними завданнями корпоративного управління є постійне вдосконалення професійних компетентностей співробітників і керівників в умовах бізнес-середовища, яке хаотично змінюється, а також формування сучасних управлінських технологій і технік формування та розвитку професійної компетентності персоналу [1].

У Законі «Про вищу освіту» компетентність це - динамічна комбінація знань, вмінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти [2].

Професійну компетентність персоналу можна визначити як комплекс особистісних властивостей, здібностей, знань і досвіду (психофізіологічних характеристик, цінностей, мотивів, настанов і когнітивних здібностей), які знаходять вияв у відповідних компетенціях, що у сукупності формують у спеціаліста моделі професійної поведінки та визначають його готовність та здатність до професійної діяльності [1].

Поняття «компетентність» є близьким до категорії «кваліфікація», проте з 1990-х років воно все частіше використовується замість кваліфікації, якою намагались поєднати ситуативні вимоги до людини, зокрема в її діяльності, та особисті передумови для їх виконання. У свою чергу, компетентності менше стосуються професійної діяльності, а більше розуміються як загальне ставлення людей до виконання певних вимог [3].

Наявність яких саме компетентностей потребують роботодавці при пошуку працівників на вакансії бухгалтерів, дослідимо використовуючи сайт пошуку

роботи «Work.ua», станом на 30 березня 2020 року у м. Луцьк.

Згідно даних названого сайту потреба в бухгалтерях була - 17 посад:

головний бухгалтер – 4 посади (23,5%); бухгалтер - 9 посад (52,9%); бухгалтер - ревізор – 1 посада (5,9%); бухгалтер - кадровик – 1 посада (5,9%); бухгалтер по заробітній платі – 1 посада (5,9%); помічник бухгалтера – 1 посада (5,9%).

Практично у всіх вимогах до бухгалтерів є знання бухгалтерського обліку та податкового обліку (для головних бухгалтерів), законодавства України.

Роботодавці потребують спеціалістів з вищою освітою 70%, з середньою – 6%, та не зазначають рівень освіти 24%.

Наступним етапом аналізу є вимоги щодо досвіду роботи. У вимогах до кандидатів на посади було зазначено, що з досвідом роботи більше одного року потреба у 3 спеціалістах; досвід роботи більше двох років – 5 осіб, більше 5 років – 2 особи, решта 7 роботодавців вимоги до досвіду роботи не зазначили.

Важливим елементом роботи бухгалтера на даному етапі є знання та вміння працювати з програмним забезпеченням та інформаційними технологіями. Не є «великим відкриттям» потреба роботодавців до претендентів у вмінні використовувати програмне забезпечення «1С: Підприємство» різних видів та конфігурацій та разом з названими, інші програми. На рис. 1 приведена діаграма потреб роботодавців у знанні різних бухгалтерських програм. Роботодавці потребують знання однієї або декількох програм одночасно від претендента.

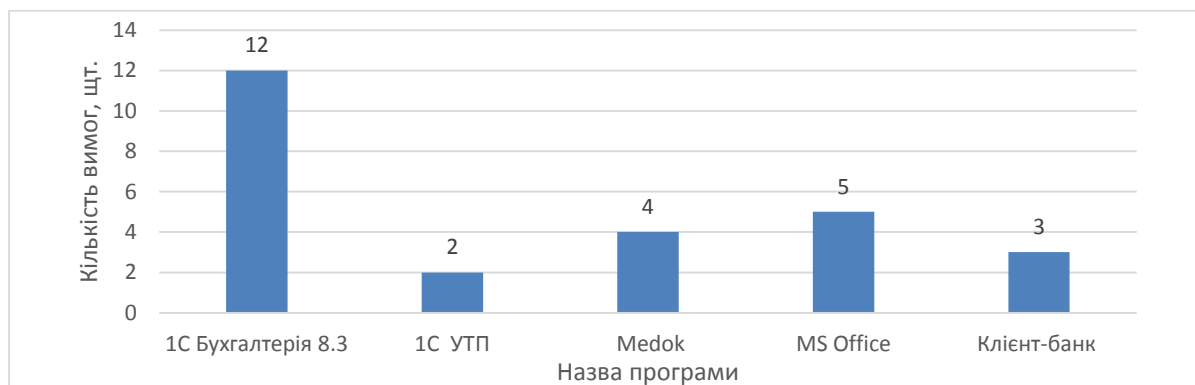


Рис. 1. Вимоги роботодавців щодо вміння користуватись програмним забезпеченням

Далі переходимо до компетентних вимог. Стандарт вищої освіти України:

перший (бакалаврський) рівень, галузь знань 07 – Управління та адміністрування, спеціальність 071 – Облік і оподаткування у розділі 4 Перелік компетентностей випускника передбачає наявність у фахівців інтегральної компетенції, 15 загальних та 11 спеціальних (фахових) компетенцій [4].

Вимоги до компетенцій претендентів на посади бухгалтерів у роботодавців подано на рис. 2.

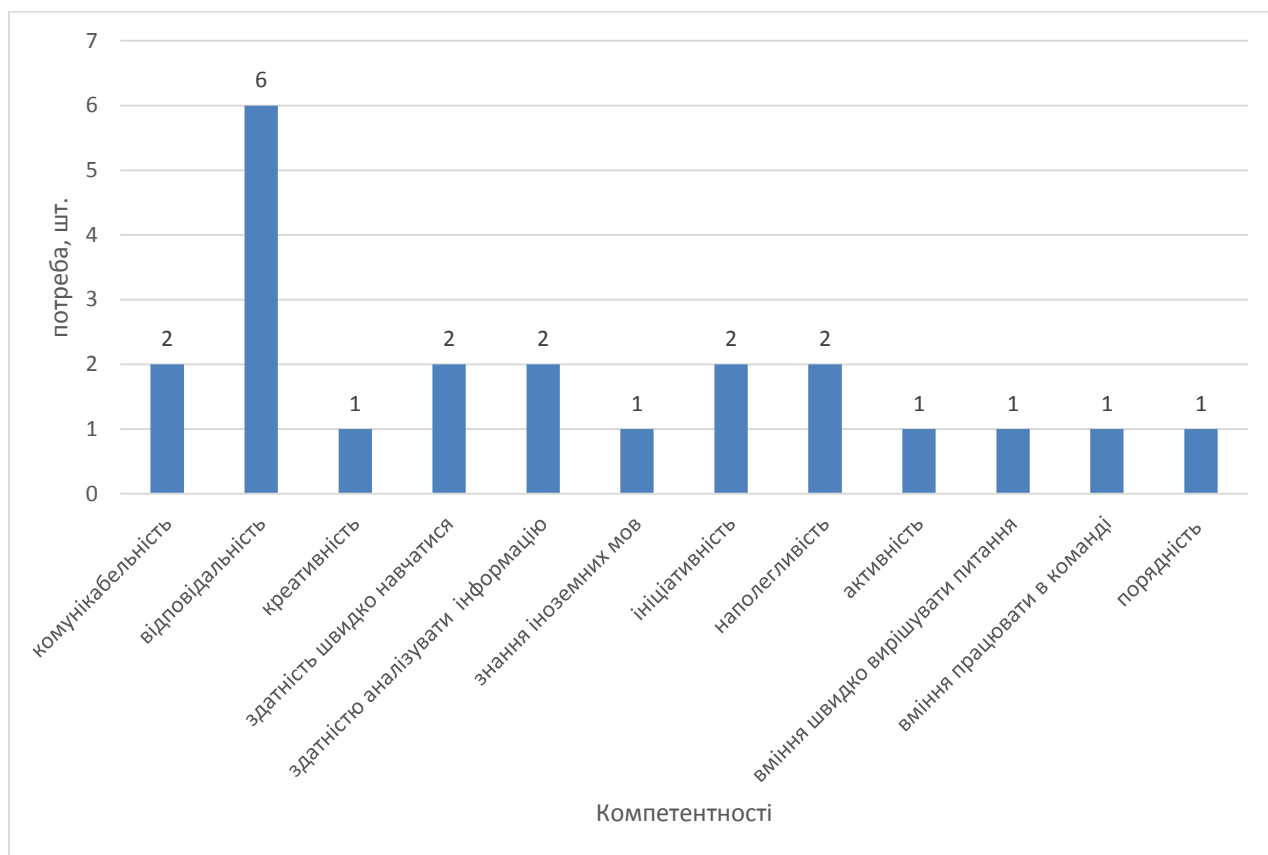


Рис. 2. Вимоги до компетентностей бухгалтерів

Як ми бачимо з рис. 2, роботодавці потребують відповідальних працівників. На другому місці такі якості як комунікабельність, ініціативність, наполегливість, здатність швидко навчатись та аналізувати інформацію.

Сьогодні потребує від спеціалістів знання іноземної мови. Але у нашому дослідженні ця компетенція зустрілась лише 1 раз із 17 замовлень. Тому можемо зробити висновок, що роботодавців (у даному дослідженні) більше цікавить знання інформаційних технологій та законодавства ніж іноземної мови.

Таким чином, провівши аналіз вимог до кандидатів на посади бухгалтерів можемо зробити висновок, що бізнес потребує підготовлених фахівців, які

повинні знати законодавство України, вільно володіти інформаційними технологіями та мати різносторонню компетентнісну підготовку.

Список використаних джерел:

1. Вартанова О.В. Професійна компетентність персоналу: сучасні вимоги та підходи до формування. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/5_61_2017_ukr/14.pdf (дата звернення 3.04.2020)
2. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII (Редакція від 18.03.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>. (дата звернення 3.04.2020).
3. Хоружий Г. Компетентнісні моделі у вищій освіті та бізнесі: зарубіжний досвід. Вісник КНТЕУ. 2018. № 1. С. 131-147.
4. Стандарт вищої освіти України: перший (бакалаврський) рівень, галузь знань 07 – Управління та адміністрування, спеціальність 071 – Облік і оподаткування. Наказ МОН України від 19.11.2018 р. №1260 URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty /2019/05/06/071-oblik-i-opodatkuвання-bakalavr.pdf> (дата звернення 3.04.2020)

УДК 657.42:004

А. О. Зєвакова, здобувач СВО магістр
спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Використання аграрними підприємствами програмного продукту «1С: Підприємство 8.3» забезпечує високий рівень організації праці працівників сфери управління, що уможливорює зменшити витрати на ведення обліку, а також сприяє уніфікації форм первинних документів, методів їх обробки та прискоренню документообороту [1].

Основним інформаційним масивом у програмному рішенні є довідники. Довідники – це спеціальні засоби, що забезпечують ведення списків однотипних облікових об'єктів та зберігання параметрів, що характеризують ці об'єкти [2]. У процесі виконання облікових робіт із виробничими запасами використовується довідник «Номенклатура», де зберігається список ТМЦ, а також інформація про послуги, що їх надають (отримують). Дані з цього довідника використовують для заповнення документів і формування аналітичного обліку за групою «Запаси».

Довідник «Місця зберігання» у типовій конфігурації передбачений для формування місць зберігання ТМЦ або списку матеріально-відповідальних осіб.

Для автоматизації оприбуткування виробничих запасів у типовій конфігурації передбачено документ «Надходження товарів і послуг» (меню «Купівлі» – «Надходження товарів і послуг») із видом операції «Покупка, комісія».

Факт передачі матеріалів зі складу у виробництво фіксується документом «Вимога-накладна» (меню «Виробництво» – «Випуск продукції» – «Вимога-накладна»). У разі обрання в якості рахунку обліку витрат виробництва, об'єктами аналітичного обліку будуть виступати: підрозділ, номенклатурна група; статті витрат (елемент однойменного довідника «Статті витрат», що використовується для зберігання переліку статей витрат, розділених за видом

витрат; довідник із меню «Довідники» – «Доходи і витрати» – «Статті витрат»). Вартість виробничих запасів, поміщених до табличної частини документа, списується на витрати виробництва. Водночас у цьому документі можна відобразити різні види витрат: виробничі та загальновиробничі, адміністративні та витрати на збут (закладка «Рахунки витрат»). У бухгалтерському обліку вони відповідають списанню вартості матеріалів на відповідні рахунки. Перелік виробничих запасів, зазначених в документі, прив'язується до певної номенклатурної групи, яка визначає аналітику витрат (закладка «Рахунки витрат»).

Факт реалізації виробничих запасів оформляється документом «Реалізація товарів і послуг» (меню «Продажі» – «Реалізація товарів і послуг»). При цьому в документі заповнюється таблична частина закладки «Запаси».

Для автоматизації обліку руху виробничих запасів із одного складу на інший, чи від однієї матеріально-відповідальної особи до іншої призначено документ «Переміщення», що виконує функції накладної внутрішньогосподарського призначення.

Для автоматизації списання виробничих запасів у програмному продукті передбачено документ «Списання ТМЦ». Заповнення форми даного документа слід починати із заповнення основних реквізитів та із зазначенням причини їх списання.

У програмі «1С: Підприємство 8.3» ведення аналітичного обліку за рахунком 20 «Виробничі запаси» визначається налагодженням субконто, що задається в Плані рахунків. У типовому рішенні існує можливість у межах одного синтетичного рахунку одержати кілька систем аналітичних рахунків, що різнобічно відображають первинну інформацію. Основні стандартні звіти, що передбачено в програмі, та їх характеристику зазначено у табл. 1.

Під регламентованими звітами в «1С: Бухгалтерія 8.3» розуміються звіти і декларації за податками і платежами, які необхідно регулярно надавати до фіскальної служби, органів соціального страхування і статистики.

Форма, порядок складання і надання таких звітів визначені законодавчо.

Набір регламентованих звітів оновлюється, систематично, що ніяк не впливає на саму базу даних, оскільки вони не входять в конфігурацію (зважаючи на часті зміни), а зберігаються в окремих файлах, що підключаються.

Таблиця 1

Стандартні звіти програми «1С: Бухгалтерія 8.3»

Звіт	Сутність та призначення
1. «Оборотно-сальдова відомість за рахунком»	Використовується для рахунків аналітичного обліку, при цьому здійснюється відокремлення залишків від оборотів за конкретними об'єктами аналітичного обліку (субконто)
2. «Аналіз рахунку»	Містить обороти рахунку з іншими рахунками за обраний період, а також сальдо на початок та кінець періоду
3. «Аналіз рахунку за субконто»	Містить підсумкові суми кореспонденцій даного рахунку з іншими рахунками за вказаний період, а також залишки за рахунком на початок та кінець періоду в розрізі об'єктів аналітичного обліку. Цей звіт можна сформулювати тільки для рахунків за якими ведеться аналітичний облік.
4. «Карточка рахунка»	Включаються вся кореспонденція рахунків, крім тієї, за якою наводиться залишок на початок та кінець періоду, обороти за період та залишки після кожної проводки.
5. «Журнал-ордер відомість за субконто»	Застосовується для рахунків, на яких ведеться аналітичний облік за субконто. для отримання для кожного виду субконто, дебетових та кредитових оборотів, а також розгорнутого та згорнутого сальдо на початок та кінець обраного періоду.

Отже, автоматизація обліку виробничих запасів – це досить важлива частина облікової роботи на підприємстві з огляду на великий асортимент цінностей та важливість забезпечення ними.

Список використаних джерел:

1. Васьковська М. С. Особливості обліку запасів в комп'ютерній системі «1С : Підприємство». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 6, Т. 2. С. 260 – 269.

2. Камінська Т. Г. Облік запасів у конфігурації програми «1С : Підприємство 7.7» бухгалтерський облік для України для сільськогосподарських підприємств». *Облік і фінанси АПК*. 2013. № 12. С. 30 – 37.

*Науковий керівник: Л. В. Яловега, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю*

УДК 657.2:330.322

В.Д. Зелікман, к.т.н., доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Р.Б. Сокольська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РАХУНКАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Прийняття керівництвом підприємств інвестиційних рішень вимагає всебічного аналізу поточного стану підприємства та результатів його фінансово-господарської діяльності, у першу чергу – поточного стану і результатів саме інвестиційної діяльності підприємства та її відповідності загальній фінансовій політиці та стратегічним планам розвитку [1]. Тому важливого значення набувають питання детального відображення інвестиційної діяльності підприємства на рахунках бухгалтерського обліку.

Підвищення вимог до розкриття інформації про інвестиційний потенціал підприємства, про рівень ефективності використання фінансово-інвестиційних ресурсів суттєво розширило коло користувачів бухгалтерської звітності й окреслило нові вимоги до її змісту та інформативності. Пріоритетними користувачами бухгалтерської звітності стають інвестори, що посилює вимоги до повноти, надійності та достовірності звітної інформації, а головне – її прозорості і зумовлює необхідність удосконалення процедур обліку інвестиційної діяльності.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» до інвестиційної діяльності відноситься діяльність з придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [2]. Відповідні операції відображаються й у розділі II «Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності» у Звіті про рух грошових коштів (форма №3 або №3н фінансової звітності підприємства). Слід зазначити, що рух коштів унаслідок інвестиційної діяльності може також

включати не тільки придбання та реалізацію зазначених необоротних активів та фінансових інвестицій, але й операції, пов'язані з утриманням таких активів на балансі підприємства, у тому числі: оплату постачальникам за основні засоби, нематеріальні активи, інші необоротні активи, а також надходження від продажу таких категорій активів; виплати коштів для придбання інструментів власного капіталу, частки участі в інших підприємствах, а також надходження від продажу таких об'єктів інвестування; видача позик та їх отримання не від фінансових установ тощо.

Таке різноманіття операції, що відносяться до інвестиційної діяльності, суттєво ускладнює проведення її аналізу та визначення економічної ефективності певних її напрямів. Тому для розмежування доходів і витрат від реалізації об'єктів інвестиційної діяльності за її окремими складовими є доцільним відкриття субрахунків 747 «Дохід від інвестиційної діяльності» та 978 «Витрати інвестиційної діяльності» з їх подальшою деталізацією на субрахунках другого порядку [3]. Це дозволяє сформувати послідовну схему відображення інвестиційної діяльності підприємства на рахунках бухгалтерського обліку, яка наведена на рисунку 1.

Наведена система обліку відобразатиме зв'язок між окремими складовими інвестиційної діяльності, що дозволить відстежувати процес формування фінансових результатів від інвестиційної діяльності, а також здійснювати аналіз її структури та динаміки, у тому числі аналізувати структуру і динаміку окремо доходів і витрат, які формують цей фінансовий результат. Таким чином, запропонована схема відображення інвестиційної діяльності підприємства на рахунках бухгалтерського обліку може стати частиною системи інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття керівництвом підприємства ефективних інвестиційних рішень.



Рисунок 1. Відображення інвестиційної діяльності підприємства на рахунках бухгалтерського обліку (розроблено авторами на основі [3])

Список використаної літератури

1. Зелікман В.Д., Сенченко А.М. Методичні засади обліку інвестиційної діяльності / Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти: Збірник наукових праць за матеріалами II Всеукраїнської науково-практичної конференції (29-30 березня 2018 р.). – Дніпро: НМетАУ, 2018. – С. 71 – 77.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73, із змін. / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 31.03.2020 р.).

3. Зелікман В.Д., Сокольська Р.Б., Щebetовська Ю.В. Методичний підхід до обліку інвестиційної діяльності // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2018. – Випуск 3 (15). – С. 137 – 141.

УДК 657.9:658.2

К.Ю. Іванілова

магістрантка кафедри обліку і аудиту,

Т.А. Акімова, к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національна металургійна академія України

(м. Дніпро, Україна)

ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗГІДНО З МСФЗ

Оцінка основних засобів за міжнародними стандартами фінансової звітності є досить складним процесом. Міжнародні стандарти передбачають використання концепції оцінки за справедливою вартістю. При цьому дуже важливе значення має упорядкування підходів до визначення справедливої вартості об'єктів основних засобів. Згідно з МСФЗ (IFRS) 13 «Оцінка справедливої вартості» [1] виділяють два методи оцінки справедливої вартості: ринковий метод і оціночний метод.

Найбільш достовірною та надійною оцінкою (першого рівня) справедливої вартості об'єкта основних засобів, згідно з МСФЗ (IFRS) 13 [1], вважається оцінка на підставі, так званих, спостережуваних факторів, тобто ринкової інформації, яка «...відображає допущення, що використовуються учасниками ринку при визначенні ціни відповідного активу» [2]. Такий підхід полягає в оцінці справедливої вартості на підставі даних про вартість ідентичного об'єкта на відкритому ринку на дату оцінки справедливої вартості.

Другим, але також достатньо надійним, рівнем оцінки справедливої вартості об'єкта основних засобів, згідно з МСФЗ (IFRS) 13 [1], є оцінка на основі частково спостережуваних факторів. До таких належать «...дані, для яких недоступна ринкова інформація» і, які отримані з використанням інших джерел, що можливо «...використовувати учасникам ринку при визначенні ціни на даний актив» [2]. Цей підхід полягає в оцінці справедливої вартості на підставі інформації про вартість аналогічного об'єкта на відкритому ринку, або, отриманої на закритому ринку, на дату оцінки справедливої вартості.

Третім рівнем оцінки справедливої вартості основних засобів визначається оціночний метод – метод, оснований на певних розрахунках.

Виділяють два підходи при використанні оціночного метода: витратний та доходний. Витратний підхід полягає у визначенні суми витрат, що можуть знадобитися на отримання (відновлення) об'єкта, що підлягає оцінці, на дату оцінки. Доходний підхід базується на розрахунку майбутньої вигоди, що можливо отримати при використанні або продажу об'єкта, дисконтованої до теперішнього часу. У зв'язку з використанням при цих розрахунках великої кількості неспостережуваних факторів (передбачуваної, прогнозованої інформації) оціночний метод має найнижчий пріоритет використання при оцінці справедливої вартості.

У табл. 1 упорядковано підходи до визначення справедливої вартості об'єктів основних засобів згідно з МСФЗ (IFRS) 13 [1].

Таблиця 1

**Підхід до оцінки справедливої вартості об'єктів основних засобів
згідно з МСФЗ (IFRS) 13 «Справедлива вартість»**

Рівень оцінки	Вихідні дані для оцінки	Метод оцінки	Характеристика методу оцінки	Назва вартості
I рівень	Спостережувані фактори	Ринковий метод	Оцінка на базі даних про ідентичний актив на відкритому ринку	Ринкова вартість
II рівень	Частково спостережувані фактори	Ринковий метод	Оцінка на базі даних про аналогічний актив на відкритому ринку або на закритому ринку	Ринкова вартість
III рівень	Неспостережувані фактори	Оціночний метод:		
		- доходний;	Оцінка на базі розрахунку очікуваної вигоди від використання об'єкта	Відшкодовувана вартість
		- витратний	Оцінка на базі розрахунку витрат, необхідних для отримання (відновлення) об'єкта на дату оцінки	Відновлювана вартість

Отже, у доповіді упорядковано підходи до визначення справедливої

вартості об'єктів основних засобів для цілей складання фінансової звітності за міжнародними стандартами з метою підвищення ефективності такої оцінки в умовах суб'єктів господарювання шляхом узагальнення, систематизації та уточнення основних положень міжнародних стандартів фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 13 «Оцінка справедливої вартості» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068 (дата звернення 15.03.2020).
2. Чубар О.А. Финансовый учет: обучающий курс. Днепр: ООО «Акцент ПП», 2018. 544 с.

УДК 657:338.48

О. В. Камбулова, здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
факультету обліку та фінансів,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Облік діяльності підприємств туристичної сфери має низку особливостей, пов'язаних із технологією формування та надання туристичних послуг, структурою туристичного продукту, організаційною формою туристичної діяльності, вимогами законодавства щодо організації та оподаткування. Саме необхідність розвитку туристичного бізнесу визначено стрімким розвитком ринку туристських послуг, характерними рисами якого нині є зміни попиту й пропозиції. В умовах сучасного ринку туризму зростає роль і важливе місце бухгалтерського обліку.

Туризм - це тимчасовий виїзд людини з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних або професійно-ділових цілях без зайняття оплачуваною діяльністю. Протягом останніх років туризм перетворився на одну з потужніших галузей світової економіки [3].

Учасниками взаємовідносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, виступають юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні або здійснюють посередницьку діяльність з надання характерних супутніх послуг, а також громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, в інтересах яких здійснюється туристична діяльність.

Туристичні послуги - це послуги суб'єктів туристичної діяльності щодо розміщення, харчування, транспортного, інформаційного та рекламного обслуговування, а також послуги закладів культури, спорту, побуту, розваг, спрямованих на задоволення потреб туристів [1].

Активний розвиток туристичної галузі позитивно впливає на еволюцію

інших галузей економіки, передусім, транспорту, торгівлі, зв'язку, будівництва, сільського господарства. Туристичний продукт як сукупність туристичних послуг формується туроператором на підставі договорів з іншими суб'єктами туристичної діяльності, які надають ці послуги. Звичайно, до такої сукупності послуг туроператор може додати й власні туристичні послуги, наприклад, послуги туристичного супроводу, екскурсійні послуги, послуги перевезення.

Посередницький характер надання туристичних послуг впливає на формування, реалізацію та споживання туристичного продукту чи послуг, що в свою чергу впливає на методичку бухгалтерського обліку формування собівартості туристичного продукту, доходів від його реалізації як в туроператорів, так і в турагентів.

Суб'єкт туристичної діяльності, який надає туристичні послуги, зобов'язаний забезпечити страхування туристів та осіб, які їх супроводжують. Для цього договір страхування із страховиком можуть укласти самі туристи або суб'єкт туристичної діяльності як агент страхової компанії. До складу доходу з метою оподаткування податком на прибуток включається тільки сума агентської винагороди, нарахована страховою компанією туристичній фірмі.

Реалізація туристичного продукту, туристичних послуг супроводжується оприбуткуванням та передачею документів, що надають право на їх споживання. У зв'язку з цим такі документи посідають важливе місце в обліку туроператора [4].

Що стосується туроператорів, то для них, як випливає з абз. 2 ч. 2 ст. 5 Закону про туризм, виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг.

З метою створення туристичного продукту Закон про туризм не вимагає від туроператора обов'язкового безпосереднього самостійного надання послуг, що входять в туристичний продукт.

Специфіка організації обліку туроператорської діяльності зумовлена особливостями взаємовідносин, які виникають у туроператора з клієнтами та

постачальниками в процесі формування та реалізації туристичного продукту, який можна представити у такій послідовності:

- 1) бронювання та оплата;
- 2) отримання та передача документів, що надають право на споживання туристичного продукту;
- 3) надання туристичного обслуговування (споживання туристами туристичних послуг);
- 4) проведення остаточних розрахунків після завершення тур обслуговування [2].

Отже, якщо турагент здійснює посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту, туристичних послуг, то фактично кошти, отримані від реалізації цих туристичних послуг, є транзитними. Розрахунки за посередницькими договорами посідають вагоме місце в розрахунках турагента з кредиторами.

Страховання в туризмі є гарантією того, що всі непередбачені витрати, пов'язані зі страховими випадками, бере на себе страховик. Страховиком може бути тільки страхова компанія, що має відповідну ліцензію. Туристична фірма виступає страхувальником туриста і в свою чергу для забезпечення його страхування укладає договір (агентську угоду) зі страховиком. Згідно з договором страховик зобов'язується сплачувати страхове відшкодування застрахованим туристам у випадку настання страхових подій; забезпечувати туристичну фірму бланками страхових полісів у необхідній кількості; надавати їй необхідну інформацію щодо умов і правил страхування, тарифів та їх змін; здійснювати консультаційну допомогу тощо.

Частина туристичних послуг, які входять до туристичного продукту, сформованого туроператором, може надаватися ним самостійно (екскурсійні, послуги супроводжуючого тощо). Інша частина туристичних послуг (проживання, харчування, транспортне обслуговування, послуги страхування тощо), можуть надаватися сторонніми організаціями, з якими туроператор може укладати як прямі договори (купівлі-продажу, надання послуг), так і

посередницькі (агентський, договір комісії, договір доручення).

Список використаної літератури:

1. Бабарицька В. К., Малиновська О. Ю. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту : навч. посібник. Київ : Альтерпрес, 2014. 288 с.

2. Білова Н. Ліцензування туроператорської і турагентської діяльності. *Податки та бухгалтерський облік*. № 33 (800). 2015. С. 26–41.

3. Про строк дії ліцензії на проведення певних видів господарської діяльності, розміри і порядок зарахування плати за її видачу : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2009 р. № 1755. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-16> (дата звернення 20.03.2020 р.).

4. Усе про облік та організацію туристичної діяльності / Я. Клищенко, І. Басова, Н. Білова, Т. Войтенко. - Вид. 6-те, перероб. і доп. – Харків : Фактор, 2013. 224 с.

Науковий керівник: Романченко Ю. О., к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

УДК 657

Карпенко Н. Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ВИНИКНЕННЯ, ОФОРМЛЕННЯ, ОБЛІК ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ

Орендні відносини мають велике значення для підприємницької сфери, оскільки надають можливість розширювати бізнес без капітальних вкладень. Крім того, орендні відносини сприяють отриманню додаткового доходу для населення, що передає свою частку (пай) в оренду сільськогосподарським підприємствам. Громадяни, які мають право на земельну частку (пай) у недержавному сільгосппідприємстві, можуть передати в оренду свої частки після виділення їх в натурі та отримання державного акта на право приватної власності на землю. Однак, виділення в натурі обмежує можливості вибору орендаря.

Організація та управління виробництвом при оренді здійснюються за економічними методами, при цьому взаємовідносини керівника і виконавця змінюються на відносини замовника і підрядника. При такій формі виробничих відносин основні засоби виробництва і земля передаються їх власником в оренду підряднику, а оборотні засоби надаються за ринковим принципом купівлі-продажу. Ціни на оборотні засоби за домовленістю сторін встановлюються як розрахункові (відображують виграти виробництва), договірні (з надбавками на прибутковість) або ринкові (за кон'юнктурою попиту на певні види сировини і енергоресурсів). Фонд оплати праці орендного колективу формується з валового доходу за залишковим принципом. Залежно від критерію визначення ціни на оборотні засоби з боку орендодавця-замовника встановлюється і відповідна ціна на вироблену орендарем продукцію (сировину), з урахуванням тих самих показників, що і на оборотні засоби.

Орендні відносини передбачають повну матеріальну відповідальність орендаря за раціональне використання наданих йому засобів виробництва та повну самостійність в організації виробництва. Основою цих взаємовідносин є

договір на виробництво продукції (виконання робіт), який укладається між орендарем і адміністрацією підприємства.

Договір оренди землі - це угода сторін про взаємні зобов'язання, за якими орендодавець за плату передає орендареві у володіння та користування земельну ділянку для господарського використання на строк, що вказаний у договорі. Визначення строку дії договору оренди - дуже важливий момент. Якщо строк є замалим, то цілком можливо, що орендар буде не зацікавлений у дбайливому використанні землі. Однак укладення договору оренди землі на тривалий строк може не відповідати інтересам сторін. Тому найбільш оптимальним строком оренди землі в сучасних умовах є строк від 3 до 6 років. Практика свідчить, що такий строк влаштовує як власників землі, так і орендарів. Договір оренди земельної ділянки укладається у письмовій формі. При цьому надзвичайно важливим є те, щоб всі його умови, включаючи розмір та форму орендної плати, були чітко визначені та зафіксовані. Для цього доцільно скористатись послугами юриста. Невід'ємною частиною договору оренди є план (схема) земельної ділянки. Договір оренди земельної ділянки нотаріально посвідчується та реєструється в органах місцевого самоврядування (виконкомах сільських, селищних та міських рад).

Щоб уникнути можливих неприємностей та непорозумінь при передачі або отриманні в оренду земельної ділянки, слід чітко визначити у договорі оренди такі питання:

- назви сторін, що домовляються;
- місце розташування та розмір земельної ділянки;
- термін дії договору оренди, порядок перегляду умов договору;
- орендна плата (розмір, індексація, форми платежу, термін та порядок внесення);
- цільове призначення, умови використання і збереження якості землі;
- умови повернення земельної ділянки орендодавцю;
- існуючі обмеження і обтяження щодо використання земельної ділянки;
- сторона (орендодавець чи орендар), яка несе ризик випадкового

пошкодження або знищення об'єкта оренди або його частини;

- відповідальність сторін.

Орендна плата за землю може сплачуватися грошима, у натуральній формі (зерном, цукром, олією тощо); послугами (обробіток землі, ремонт техніки, забезпечення транспортом).

У договорі можна поєднати вказані форми оплати або визначити інші. Розмір, форма і строки внесення орендної плати встановлюються за угодою сторін у договорі оренди. Внесення орендної плати на майбутній період оренди допускається на термін не більше одного року. У тому випадку, якщо договір оренди земельної ділянки буде визнано недійсним, одержана орендодавцем орендна плата за фактичний строк оренди землі не повертається.

Матеріальні ресурси (насіння, корми, паливно-мастильні матеріали тощо) й послуги, які надаються при виробництві продукції, передбаченої договором, орендарі одержують в орендодавча за планово-обліковими цінами, встановленими керівництвом підприємства. Якщо орендар реалізує продукцію не орендодавчу, а на власний розсуд, то всі ресурси закупаються ним у різних підприємств і організацій за договірними чи ринковими цінами.

Велике значення в організації взаємовідносин орендаря з орендодавцем має правильне встановлення розміру орендної плати за одержану землю та основні засоби виробництва. Це залежить від способу оцінки виробленої орендарем продукції.

Орендна плата за землю може змінюватися за згодою сторін. Орендна плата може також переглядатись у будь-який час. Крім того, орендар має право вимагати відповідного зменшення орендної плати, якщо стан орендованої ним земельної ділянки погіршився (не внаслідок його дій або бездіяльності). І навпаки, у разі збільшення земельного податку орендодавець має право вимагати збільшення орендної плати, якщо інше не передбачено умовами договору оренди.

Приступати до використання земельної ділянки орендар має право тільки після державної реєстрації договору оренди. Змінити умови договору оренди

землі можна зробити за взаємною згодою орендодавця та орендаря. Якщо ж одна із сторін виступає проти внесення змін, тоді спір вирішується судом.

Порядок обліку операційної і фінансової оренди, як відомо, регулюється П(С)БО 14 «Оренда». Це положення узгоджується з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 17 «Оренда». В обох стандартах регламентовано порядок відображення в обліку операцій з оренди майна, яким передбачено, що в умовах фінансової оренди вартість переданих об'єктів списується з балансу орендодавця і зараховується до складу майна орендаря, а в разі операційної оренди майно, передане в оренду, залишається на балансі орендодавця, а у орендаря воно обліковується поза балансом, тим самим при узагальненні даних звітності в цілому по Україні ліквідується подвійний рахунок [1].

Основними об'єктами обліку орендних операцій можуть бути: земельні ділянки, земельні частки (паї), майно.

Для обліку і узагальнення інформації про наявність і рух земель несільськогосподарського призначення передбачено у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, затверджений наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р., субрахунок 101 «Земельні ресурси» у складі рахунка 10 «Основні засоби». За дебетом рахунка відображають надходження цього виду основних засобів на баланс підприємства за первісною вартістю та суму дооцінки, а за кредитом – вибуття землі внаслідок продажу, безоплатної передачі, у разі часткової ліквідації й суму уцінки [1].

Прийняті в оперативну оренду земельні частки, основні засоби і нематеріальні активи зараховуються на позабалансовий рахунок 01 «Орендовані необоротні активи» за балансовою (залишковою) і первісною вартістю орендодавця, що зазначається в договорі операційної оренди.

Збільшення залишку рахунку 01 відбувається при прийнятті на облік основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, що отримані в оперативну оренду, зменшення – при їх поверненні орендодавцю та у випадках перенесення заборгованості перед орендодавцем за орендовані

необоротні активи на баланс.

Аналітичний облік орендованих необоротних активів ведеться за видами активів [1].

Об'єкт операційної оренди відображається орендарем на позабалансовому рахунку бухгалтерського обліку за вартістю, указаною в угоді про оренду. Затрати орендаря на поліпшення об'єкта операційної оренди (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що приводять до збільшення майбутніх економічних вигод, які первісно очікувалися від його використання, відображаються орендарем як капітальні інвестиції у створення (будівництва) інших необоротних матеріальних активів.

Належна орендна плата за користування об'єктом операційної оренди визнається витратами згідно з П(С)БО 16 «Витрати» з урахуванням способу одержання економічних вигід, пов'язаних із використанням об'єкта операційної оренди [69].

Для обліку доходів від операційної оренди призначено субрахунок 713 «Дохід від операційної оренди активів». По кредиту рахунку відображають надходження доходів від операційної оренди за мінусом ПДВ, а по дебету – списання на фінансові результати [3].

Щомісяця нараховуються доходи і витрати з оренди, зіставляються і, таким чином визначається фінансовий результат.

Відповідно до П(С)БО 14 орендар відображає отриманий у фінансову оренду об'єкт одночасно як актив і зобов'язання за найменшою на початок строку оренди оцінкою – справедливою вартістю або теперішньою вартістю мінімальних орендних платежів. При цьому розрахунок теперішньої вартості мінімальних орендних платежів залежить від умов угоди, зокрема від того, коли сплачується орендна плата: на початку чи наприкінці звітного періоду [1].

Для узагальнення інформації про стан розрахунків з орендодавцями за необоротні активи, передані на умовах довгострокової оренди призначений рахунок 53 «Довгострокові зобов'язання з оренди».

Отже, правильно оформлені договірні зобов'язання з оренди активів

забезпечать додаткові доходи орендодавцю та активну діяльність орендарю.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: наказ Міністерства фінансів України від 28 лип. 2000 р. № 181. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : наказ Міністерства фінансів України від 31 груд. 1999 р. № 318. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. «План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» : наказ Міністерства фінансів України від 30 лист. 1999 р. № 291. [Електронний ресурс] / Верховна рада України. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
4. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України : підручник / [Плаксієнко В. Я., Письмаченко Л. М., Павлова Г. Є. та ін.] / під ред. В. Я. Плаксієнко. Д. : Видавництво Овсяннікова, 2016. 486 с.

УДК 657.631.8

Г.В. Колодченко, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр,
кафедра бухгалтерського обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет
(м. Суми, Україна)

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З КРЕДИТОРАМИ

В сучасних умовах економічна ситуація в країні характеризується значною часткою неплатежів. Певною мірою цей факт пов'язаний із впливом наслідків світової економічної кризи, проте в нашій країні негативні тенденції підсилюються ще й незадовільним станом контролю в середині підприємств за виконанням договірних зобов'язань.

В процесі товарно-грошових відносин значне місце в розрахунках займає кредиторська заборгованість. Розгляд їх загальних та відмінних ознак, особливо відносно обліку кредиторської заборгованості, які актуальні в кризовий період, дасть змогу виділити напрямки їх удосконалення, виявити причини виникнення основних помилок, що допускаються при складанні звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності.

Вагомий внесок у дослідженні з організації системи внутрішнього контролю за розрахунками з кредиторами розглядали такі вчені-науковці, як Береза С.Л., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Гуцаленко Л.В., Дедков Є.П., Джога Р.Т., Добровольська О.В., Завгородній В.П., Кузьмінський А.М., Максимова В.Ф., Нападовська Л.В., Онищук В.М., Усач Б.Ф., Шевчук В.О., Яструбський М.Я. та інші.

Розрахунки з кредиторами — найважливіші показники, який характеризує фінансовий стан будь-якої установи. Кредиторська заборгованість – це зобов'язання, що виникає під час господарських відносин, та підлягає поверненню в певний строк, погашення якого призведе до зменшення економічних вигід підприємства.

Приступаючи до контролю кредиторської заборгованості, в першу чергу належить порівняти залишки по кожному виду розрахунків на початку

проведення перевірки, що відображені в регістрах аналітичного обліку і призначені для обліку таких розрахунків із залишками відповідних статей балансу, перевіряючи при цьому кожний вид розрахунків. При цьому потрібно з'ясувати:

- 1) причини утворення заборгованості та з чиєї вини вона утворена;
- 2) реальність її одержання (наявність листів, актів звірки, розрахунків де кредитори визнають свою заборгованість);
- 3) дотримання строків позовної давності;
- 4) заходи, що вживалися до її погашення;
- 5) дотримання вимог проведення інвентаризації розрахунків з кредиторами.

Слід звернути увагу на своєчасність проведення інвентаризації розрахунків.

Підприємства-кредитори повинні направити своїм боржникам виписки з особових рахунків про розміри їхньої заборгованості. Боржники у 10-денний термін повинні підтвердити заборгованість або повідомити про свою незгоду.

Суму кредиторської заборгованості, що виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами, або якщо дата платежу не визначена – після отримання підтвердних документів за отримані товари, виконані роботи, надані послуги, вважають простроченою кредиторською заборгованістю [1]. Термін позовної давності по сумах заборгованості становить 3 роки. Після закінчення цього терміну заборгованість підлягає списанню. По бухгалтерському обліку прострочена кредиторська заборгованість списується на доходи. У податковому обліку кредиторська заборгованість — на валові доходи. Кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув, є простроченою, щодо якої кредитором втрачено право звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу. Кредиторська заборгованість з терміном позовної давності, що минув, перерахуванню до бюджету не підлягає. Кредиторську заборгованість, строк позовної давності якої минув, за загальним та спеціальним фондами бюджету (крім власних надходжень бюджетних установ) списують щокварталу. Для визначення такої заборгованості комісія, призначена розпорядчим документом

керівника установи, проводить інвентаризацію розрахунків. Перевірки може здійснювати як окремо створена комісія, так і інвентаризаційна комісія під час проведення інвентаризації.

Отже система контролю фінансово - бюджетної дисципліни повинна ґрунтуватися на внутрішньому контролі та управлінні в кожній установі, підприємстві та організації, основною метою якого є попередження і недопущення фінансово-бюджетних порушень.

Стежити за дотриманням законності, єдиних вимог, стандартів, внутрішнього - фінансового контролю мають незалежні зовнішні контрольні органи на центральному та місцевому рівнях. Побудова системи контролю фінансово - бюджетної дисципліни на даному етапі розвитку мають кореспондуватися з принципами, на яких ґрунтується бюджетна система України: єдність, обґрунтованість, повнота, цільове використання бюджетних коштів, відповідальність учасників бюджетного процесу.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України від 02 кві. 2014 р. № 372. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0426-14/ed20150101?lang=uk> (дата звернення 02.04.2020).

*Науковий керівник: Назаренко О.В., д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет*

УДК 631

Коцупатрий М.М., к.е.н., професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Київський національний економічний університет
(м. Київ, Україна)

ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Для цілеорієнтованого довгострокового функціонування підприємства економічний потенціал виступає однією з основних його властивостей, яка формує підґрунтя, розвитку в напрямі досягнення стратегічних орієнтирів на основі використання наявних ресурсів.

Економічний потенціал підприємства запропоновано визначати як певну його спроможність, здатність сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначено напрямку, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища. Визначено, що структура економічного потенціалу підприємства є сукупністю підсистем - потенціалів і складових, взаємодія яких в певний момент часу за дії чинників зовнішнього середовища створює умови для здатності до задоволення потреб суспільства, розвитку, досягнення поставлених цілей та отримання визначених результатів [1].

Для забезпечення інформаційного простору підприємства при забезпеченні економічного потенціалу важливу роль відіграє ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Облік – це мова, за допомогою якої фінансова та нефінансова інформація передається по різних каналах та різним користувачам з метою її обробітку та аналізу для прийняття рішень стосовно діяльності підприємства.

Існує багато визначень поняття бухгалтерського обліку, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 – XIV бухгалтерський облік – це система загального,

безперервного нагляду та контролю за господарськими процесами підприємства, яка передбачає виявлення, вимірювання, реєстрацію, накопичення, узагальнення, зберігання та передачу інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [2].

На нашу думку, таке визначення даного поняття не відображає в повному обсязі його сутності, визначаючи бухгалтерський облік в основному як фіксатора та класифікатора інформації. На сьогодні важливого значення набуває доцільність подачі тієї чи іншої інформації, а також витрати, понесені на її збір, обробітку та отримання. Більш змістове визначення дає Американська асоціація бухгалтерів (American Accounting Association), яка зазначений термін трактує так: Бухгалтерський облік – це процес ідентифікації економічно важливої інформації, її виміру та передачі користувачам, що дозволяє виробити обґрунтовані судження та ухвалювати зважені рішення.

Управлінський облік виник у період промислової революції ХУІІІ-ХІХ століть. З розвитком залізниць, фабрик та заводів ускладнився процес управління та виникла потреба у інформації, яка б дозволяла контролювати ціни. До початку ХІХ ст. вже здійснювалось калькулювання собівартості продукції, витрати групувалися на прямі (основні) та накладні, які розподілялися між об'єктами обліку. З 1889 р. застосовуються поняття маржинальні та альтернативні витрати. Вченими було виокремлено чотири стадії еволюції управлінського обліку: зародження, формування, розвиток і інтеграцію (рис. 1).

Після другої світової війни управлінський облік був введений у програму підготовки "Магістр ділового адміністрування" (МВА) Гарвардського університету. В Україні більшість ВНЗ економічного профілю управлінський облік ввели у навчальні плани підготовки бухгалтерів та аудиторів, починаючи з 1998 р. [3].

На сьогодні загально визнаним є факт офіційного виділення у бухгалтерському обліку фінансового, управлінського та податкового обліку як самостійних напрямків бухгалтерської діяльності.

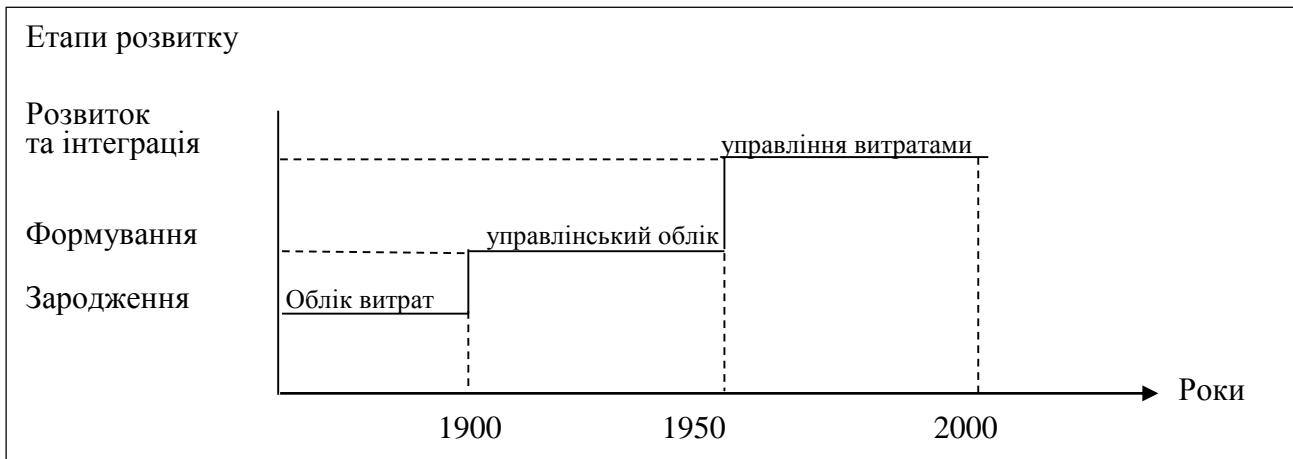


Рис. 1. Світовий розвиток управлінського обліку [3]

У зв'язку з цим основним завданням бухгалтерського обліку є надання фінансової та нефінансової інформації, яка допомагає особам, які приймають рішення щодо обґрунтованого вибору.

Управлінський облік (*Managerial Accounting*) – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінювання та контролю всередині організації та забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів, розглядається як процес у межах конкретного підприємства, метою якого є забезпечення управлінського апарату інформацією, яку використовують для планування, власне управління та контролю за діяльністю підприємства.

До сфери управлінського обліку відносять прогнозування, планування, облік, аналіз та контроль витрат на підприємстві.

Основні завдання та об'єкти управлінського обліку представлені в табл 1.

Мета управлінського обліку – надання інформації керівництву для реалізації системи ефективного менеджменту на етапах прогнозування, планування, ведення господарської діяльності, тобто в досягненні стратегічної мети підприємства.

Завданням управлінського обліку є складання внутрішніх фінансових звітів

(які розробляються кожним підприємством з огляду на потреби та напрями діяльності), інформація яких призначена для власників та керівників (менеджерів) підприємств, тобто для внутрішніх користувачів бухгалтерської інформації, де ведеться облік.

Таблиця 1

Завдання, об'єкти, принципи та методи управлінського обліку

Задання	Об'єкти	Принципи	Методи
<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення керівництва підприємства інформацією про кінцеві результати діяльності для прийняття управлінських рішень; - відображення результатів діяльності окремих напрямлень діяльності; - відображення результатів діяльності структурних підрозділів, якими можуть бути відділи; - здійснення контролю над витратами, шляхом їхнього обліку по видам та центрам витрат; - накопичування статистики про доходи та витрати підприємства в конкретному розрізі та виявлення загальних тенденцій; - здійснення планування та контролю над виконанням бюджету як окремими центрами витрат, так і підприємства в цілому; - ведення оперативного обліку розрахунків з окремими контрагентами, між власними юридичними особами. 	<ul style="list-style-type: none"> - витрати підприємства і його структурних підрозділів; - результати господарської діяльності всього підприємства і його центрів відповідальності; - внутрішнє ціноутворення, що передбачає використання трансфертних цін; - бюджетування; - прогноз майбутніх фінансових операцій; - внутрішня звітність. 	<ul style="list-style-type: none"> - Методологічного плюралізму; - Методологічної незалежності; - Результативності; - Відповідальності за прийняття рішень; - Комплексності інформації; - Багатоваріантності; - Економічності; - Безперервності діяльності; - Періодичності; - Повноти й аналітичності інформації; - Оцінювання результатів діяльності; - Бюджетного методу управління витратами; - Використання єдиних планово-облікових одиниць тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> - елементи методу бухгалтерського обліку; - елементи методу контролю та економічного аналізу; - калькулювання витрат; - статистичні методи; - математичні методи

Окремо хотілось би зазначити типові функції управлінського обліку:

- Інформаційна - забезпечення керівників усіх рівнів управління інформацією, яка необхідна для планування та прийняття оперативних управлінських рішень. Аналізуються можливі очікувані витрати, доходи та

прибутки підприємства, що можуть виникнути при прийнятті того чи іншого важливого рішення та які дозволяють визначити ступінь господарського ризику

- Комунікаційна - формування інформації, яка є засобом внутрішнього комунікаційного зв'язку між рівнями управління і різними структурними підрозділами одного рівня.

- Контрольна - оперативний контроль та оцінювання результатів діяльності внутрішніх підрозділів і підприємства в цілому в досягненні мети. Для полегшення здійснення контролю виділяють центри відповідальності.

- Прогнозна - перспективне планування та координування розвитку підприємства в майбутньому на підставі аналізу та оцінки фактичних результатів діяльності.

- Аналітична - полягає у вивченні всієї системи прийняття рішень з метою її удосконалення. На цьому етапі важливо зрозуміти: чи виконане поставлене завдання і що спричинило його невиконання (недоліки планування або контролю, неправильний вибір мети тощо).

Сучасне призначення управлінського обліку - це формування інформаційно-аналітичної системи, об'єднуючи сукупність форм та методів обліку, нормування, контролю, бюджетування, аналізу і планування направлених на формування альтернативних варіантів функціонування підприємства і призначену для інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Azhaman, I. and Zhydkov, O. (2018), "The nature and structure of the economic potential of the enterprise", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 4, pp. 22–25.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.0.1999 р. № 996. URL:

3. Карпенко О. В. Управлінський облік. Бухоблік і аудит. URL: <https://westudents.com.ua/glavy/8196-13-meta-sutnst-upravlnskogo-oblku-ta-yogo-funkts.html>

УДК 657

О. Г. Красота, к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СВІТЛІ ОСОБЛИВОСТЕЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Мета управління ефективністю використання виробничих основних засобів сільськогосподарського підприємства - забезпечення постійної технічної готовності і необхідної продуктивності конкретних засобів праці та забезпечення потреб сільськогосподарського виробництва при мінімальних затратах живої праці та матеріальних оборотних засобів. Це досягається правильним визначенням обсягу і структури основних засобів, збільшенням часу роботи машин і обладнання і інших видів основних засобів в календарному періоді, підвищенням ефективності їх використання в період безпосереднього функціонування, своєчасним і якісним проведенням технічного обслуговування, ремонту та оновлення засобів праці. Використання і відтворення активної частини основних засобів у сільському господарстві також має свої специфічні особливості, зумовлені характером виробництва і природноекономічними факторами [1].

У сільському господарстві, на відміну від інших галузей народного господарства, робочий період і період виробництва не збігаються. За період виробництва здійснюється ряд технологічних та біологічних процесів, які чергуються один за одним. Перерви між технологічними процесами необхідні для здійснення біологічних процесів, які зумовлюють сезонний характер виробництва в сільському господарстві особливо в землеробстві.

Сезонність виробництва, а також характер виконання технологічних та здійснення біологічних процесів зумовлюють нерівномірне використання трудових ресурсів та основних засобів, зокрема техніки. Більшість сільськогосподарських машин використовують тільки в літній період, а деякі з

них лише кілька днів на рік. Це пов'язано з біологічними особливостями росту та розвитку рослин. Ріст та розвиток відбуваються лише під дією сил природи, людина втручається лише в певні періоди розвитку рослин. Це впливає на рівень оснащення сільськогосподарських підприємств.

До особливостей сільськогосподарського виробництва, які впливають на характер формування основних засобів і їх використання, необхідно віднести також його територіальну розосередженість.

Технологічні особливості сільськогосподарського виробництва визначають і характер використання основних засобів. Застосування їх у землеробстві, як правило не збігається з одержанням готової продукції.

На відміну від промисловості в сільському господарстві важливе значення має фактор часу використання основних засобів. В зв'язку із специфікою сільськогосподарського виробництва техніку використовують нерівномірно: більше навантаження в моменти співпадання періодів роботи та простої в перервах між ними.

Час використання техніки в землеробстві протягом календарного року складається з періодів робіт. Якщо трактор з моменту вводу його в експлуатацію обліковувався на балансі підприємства протягом 10 років, то фактичний термін його служби повинен визначатись терміном його дійсного використання та обсягом виконаної роботи. Час утримання машини на балансі підприємства не характеризує її працездатність та дійсне використання протягом терміну служби. Навіть при повному використанні машини в сільському господарстві термін її служби буде складати лише деяку частину від загального часу перебування машини на балансі підприємства.

Отже, період перебування сільськогосподарської машини на підприємстві – це пасивний показник, який вказує лише на наявність машини, в той час як термін служби – період, протягом якого вона фактично використовується – активний показник, що характеризує її використання в роботі. Робота – більш конкретний показник активного використання машин у виробничому процесі, ніж час, протягом якого машина облічується на балансі підприємства.

Результати господарської діяльності значною мірою залежать від того, коли використовувались основні засоби, в які строки. Несвоєчасна сівба або обробіток посівів можуть призвести до значного зниження врожайності; несвоєчасне збирання – до втрат вирощеного врожаю. Тому при однаковому рівні забезпеченості основними засобами підприємства можуть отримати, в кінцевому результаті, різний прибуток. Отже, використання основних засобів - важливий фактор виробництва. Для досягнення мінімальної кількості втрат в процесі обробітку ґрунту, посіву та збиранні врожаю сільськогосподарської продукції потрібно підвищувати продуктивність та інтенсивність використання сільськогосподарської техніки, здійснювати своєчасне її оновлення і, відповідно, відтворення.

Список використаних джерел:

1. Петрик О. Чи існує в Україні і чи потрібен управлінський облік? *Бухгалтерський облік та аудит*. 2001. №2.

УДК 657

О. Г. Красота, к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СКЛАДОВІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Управління експлуатацією та оновленням активною частиною основних засобів в сільському господарстві ведеться за окремими об'єктами. При цьому управлінський облік надає необхідне інформаційне забезпечення за відповідними напрямками [1].

Зокрема, надходження основних засобів за допомогою відомостей управлінського обліку розглядається за якісним та кількісним аспектом. При цьому аналіз основних засобів за кількісним аспектом повинен забезпечуватись інформацією про число наявних одиниць техніки, їх вартість та структуру. Якісний склад основних засобів управлінський облік характеризує відомостями про технічний стан та готовність основних засобів, їх обліковий вік та кількість років активної експлуатації. Своєчасне використання сільськогосподарської техніки потребує наявності її достатньої кількості. При цьому наявний склад повинен бути збалансованим за якісними та кількісними показниками. За наявності необхідних відомостей управлінського обліку про обґрунтування нормативної потреби в кількості основних засобів, а також про поліпшення технічного стану машин та обладнання, обґрунтування термінів служби основних засобів, підвищення питомої ваги засобів, що визначають продуктивність виробництва, керівний склад підприємства може прийняти рішення про подальшу експлуатацію чи ліквідацію активної частини основних засобів.

Для обґрунтування раціонального використання основних засобів визначається комплексністю відомостей управлінського обліку [2]. Вони повинні визначати фонд робочого часу, і світлі цього всі наслідкові нормативи, а саме: норми виробітку, часові нормативи виконання виробничого завдання,

продуктивність та завантаженість машино-тракторних агрегатів. В світлі наданих відомостей управлінського обліку управлінням визначається інтенсивність використання активної частини основних засобів.

Аналіз управлінням наданих відомостей дозволяє впровадити підвищення продуктивності машин та обладнання, вдосконалення технологічних процесів, вдосконалення технічної підготовки виробництва, зниження простоїв, підтримання машин та обладнання в постійній технічній готовності, удосконалення норм та нормативів використання машин та обладнання (змінності, годинного виробітку). В майбутньому це сприятиме своєчасному оновленню активної частини основних засобів.

Раціональна експлуатація основних засобів можлива за умови їх постійного підтримання в роботоздатному стані. Інженерні служби господарств забезпечують всі необхідні для цього міроприємства. До них відносяться: технічне обслуговування та зберігання сільськогосподарської техніки. Останнє має особливо значний вплив на рівень її використання та термін корисної експлуатації.

Інформаційне забезпечення управлінським обліком оновлення активної частини основних засобів для потреб управління здійснюється за наступними напрямками:

- своєчасність та оцінка доцільності проведення ремонтів;
- списання основного засобу та обґрунтування економічно доцільних замінів;
- оцінка та пропозиції по раціональній заміні вибувших основних засобів (оцінка грошових потоків);
- впровадження доцільних способів оновлення;
- визначення доцільності моменту списання основного засобу.

Надання необхідних відомостей для забезпечення оновлення основних засобів дозволить підтримувати основні засоби в постійній технічній готовності використовуючи раціональні шляхи та способи оновлення. При цьому такі заходи будуть застосовуватись на протязі всього терміну корисного використання. Відомості управлінського обліку, зібрані за визначеними

напрямами, сприятимуть плануванню керівництвом доцільності моменту списання і, відповідно, оновлення основних засобів.

До напрямків застосування відомостей управлінського обліку відноситься також ліквідація основних засобів. Основні функції на цьому етапі виконують інженерно-технічні служби підприємства. Саме вони проводять оцінку доцільності використання деталей списуваної техніки. При використанні їх висновків економічно – аналітичні служби підприємства обґрунтовують забезпеченість підприємства основними засобами, визначають необхідність списання невикористовуваних виробничих потужностей та встановлюють терміни корисної експлуатації техніки, до складу якої входять деталі, що були у використанні. При цьому при заміні деталей, які визначають тяглову потужність активної частини сільськогосподарської техніки, за допомогою відомостей управлінського обліку здійснюється перегляд нормативно затверджених та встановлення практично виконуваних норм виробітку.

Застосування відомостей управлінського обліку за визначеними напрямками управлінської діяльності дозволить забезпечувати інтенсивну експлуатацію та своєчасне оновлення основних засобів.

Список використаних джерел

1. Чумаченко Н. Г. Развитие управленческого учёта в Украине. *Світ бухгалтерського обліку*. 1998. №10.
2. Івашкевич В. Б. Контроллинг: Сущность и назначение. *Бухгалтерський учёт*. 1991. №7.

УДК 657:005.21

Кучеренко С.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
Леваєва Л.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний
університет імені Григорія Сковороди»
(м. Переяслав, Україна)

ОБЛІКОВІ, ФІНАНСОВІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ ЧИННИКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Облік зайнятих та праці й управління розвитком і удосконаленням структури та організації трудових ресурсів агроферми – це діяльність на рівні суб'єктів господарювання, локальних ринків праці, динаміки економічної активності населення, інтегрована із соціально-трудовими відносинами у регіонах. Вона здійснюється за принципами соціального партнерства, в межах компетенцій менеджменту агроформувань; національних, регіональних та місцевих органів влади. Мета регулювання включає узгодження попиту і пропозиції робочої сили, розвиток трудової і професійної мобільності працівників, зменшення безробіття [1, с. 60]. Для цього використовуються як форми і методи регулювання трудове посередництво; інвестування у робочу силу, забезпечення її конкурентоспроможності і мобільності; соціальне страхування; вибіркова підтримка робочих місць та видів діяльності.

З метою раціональної територіальної організації трудових ресурсів агроферми необхідно виконувати такі основні вимоги: а) регулюючий вплив не повинен перешкоджати реалізації вимог економічної ефективності, які передбачають мобільність робочої сили, вивільнення зайвих робітників, забезпечення створення нових робочих місць, інноваційних форм відтворення трудових ресурсів; б) доцільно розробляти адресні регіональні програми, які спрямовані на забезпечення трудовими ресурсами кожного конкретного сегменту ринку праці.

Важливою умовою реалізації нової моделі трудових ресурсів агроферми

агросфери є фінансова стабілізація, відновлення економічного зростання, збільшення інвестиційних ресурсів для інноваційної активності і вирішення соціальних проблем [2, с. 69]. Практика засвідчує, що перехід сфер прикладання праці до інноваційного типу трудових ресурсів – завдання надзвичайно складне. На тлі фінансової кризи в регіонах країни почало зростати безробіття та тінізація аграрної економіки. Одним з виходів з цієї складної ситуації є розвиток малого та середнього бізнесу на селі.

За даними соціально-економічного моніторингу, рівень потенційної готовності займатися підприємницькою діяльністю серед економічно активного населення зумовлюється особливостями трудового потенціалу працюючого населення. Так, відчувають себе спроможними бути підприємцями 72,0% самозайнятих, 55,0% найманих працівників приватних підприємств, 45,0% найманих працівників підприємств та установ державного сектору [3, с. 115]. Очевидно, певна частка безробітних могла б долучитися до підприємництва за умов удосконалення чинної системи перепідготовки та виплат на започаткування власної справи в агросфері, податкового законодавства.

Облікові дані та результати практичних досліджень свідчать, що безробітні, які сприймають цю ситуацію як можливість для творчого саморозвитку, справді вдаються до активних дій у цьому напрямі, наприклад, вдосконалюють професійну кваліфікацію, з метою підвищення у майбутньому свого професійного статусу. Сприйняття ситуації безробіття як некомфортної невизначеності супроводжується підвищеною невпевненістю щодо майбутнього. Із цього випливає, що саме розвиток толерантності до невизначеності є найбільш конструктивним механізмом ефективного подолання ситуації довготривалого безробіття.

Необхідно відзначити, чим повніше задовольняються потреби в матеріальних благах, тим більшою стає потреба в забезпеченні соціальних та культурних благ [4, с. 107]. Оптимальне співвідношення матеріального виробництва і соціальної сфери дає змогу забезпечувати відповідність між матеріальним добробутом і духовним розвитком населення. Науково-технічний

прогрес, формування інформаційного суспільства, якісно нова техніка потребують підвищення рівня освіти, кваліфікації, загальної культури людини, її дисциплінованості та відповідальності за доручену справу. Все це визначає зростаючу роль соціальної сфери і її активний зворотний вплив на розвиток аграрного виробництва, сільської економіки та сільських територій загалом.

Список використаних джерел:

1. Ігнатенко М.М. Оцінка стандартів рівня життя сільського населення та функціонування соціальної інфраструктури аграрної сфери. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: наук. жур.* № 2 (22). Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2013. 59-62.
2. Покиньчерета В. В. Облік трудових ресурсів: проблеми та шляхи їх вирішення. *Агросвіт.* 2014. № 18. С. 66-72.
3. Мармуль Л.О., Стефанюк С.В. Державне регулювання ринку праці та засоби його вдосконалення. *Таврійський науковий вісник : зб. наук. пр.* Вип. 89. С. 112-119.
4. Романюк І. А. Державна соціальна політика в забезпеченні продуктивної зайнятості сільського населення. *Економіка АПК.* 2014. № 10. С. 105-109.

УДК 657.4

Н.С. Лактіонова, студентка,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка
(м. Харків, Україна)

ОБЛІК МАЛОЦІННИХ ПРЕДМЕТІВ ЗА ВИМОГАМИ МСФЗ

У господарській діяльності кожного підприємства використовується значна група засобів праці порівняно невеликої вартості з коротким терміном служби. Такі засоби одержали назву малоцінних та швидкозношуваних предметів. У бухгалтерському обліку малоцінні та швидкозношувані предмети облічуються у складі оборотних активів [1, с. 254]. Проте, є окремі предмети (спеціальні інструменти та пристрої, інвентар, спецодяг, окремі меблі, офісна техніка), які мають низьку вартість, але строк експлуатації понад один рік, і є близькими до основних засобів. Такі малоцінні активи потребують особливої уваги з боку бухгалтерів.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку не виділяють поняття малоцінних та швидкозношуваних предметів (МШП), які є такими звичними для вітчизняної практики. Це впливає з МСБО 2 «Запаси», оскільки цей стандарт дає загальну класифікацію запасів, яка дещо відрізняється від класифікації, запропонованої в П(С)БО 9 «Запаси». Класифікаційними групами запасів згідно з МСБО 2 є такі: основні та виробничі допоміжні матеріали; незавершене виробництво; товари; готова продукція; виробничі запаси. Подані групи є рекомендованими. У розрізі класифікаційних груп запасів має розкриватися інформація у примітках до фінансової звітності, складеної за МСФЗ. Остаточний розподіл по групах на практиці залежить від сфери діяльності підприємства, від характеру використовуваних запасів. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» розрізняють такі групи запасів: сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності; незавершене виробництво; готову продукцію; товари; малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального

операційного циклу, якщо він більше одного року; поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за цим Положенням (стандартом), а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання.

Поряд з малоцінними та швидкозношуваними предметами, у процесі господарської діяльності у виробничих, адміністративних цілях дуже часто використовуються засоби праці, вартість яких за одиницю є нижчою за основні засоби. Однак, незважаючи на невелику вартість, вони можуть використовуватися більше одного року і приносити економічні вигоди. Такі активи традиційно зазвичай називають малоцінними необоротними матеріальними активами. На відміну від національних П(С)БО, у міжнародних стандартах поняття малоцінних необоротних матеріальних активів (МНМА) теж не застосовується. Тому для підприємства, яке здійснює перехід на МСФЗ або веде облік за міжнародними вимогами, важливо визначити порядок обліку малоцінних предметів.

Кожне підприємство повинно в своїй обліковій політиці встановити вартісний критерій віднесення активів до основних засобів та МНМА. Відносно МНМА треба вирішити як обліковувати такі активи: у складі основних засобів чи запасів.

Якщо вартісний критерій конкретного об'єкта є нижчим за визначний в обліковій політиці, що він визнається у складі запасів. При видачі такого об'єкта в експлуатацію його вартість списується на витрати періоду. Також слід здійснювати кількісний облік таких активів до моменту їх повного вибуття.

Якщо ж МНМА є таким, що підлягає відображенню у складі основних засобів, то на практиці можливими, на думку експертів, є два варіанти:

1) до моменту введення в експлуатацію такий актив обліковується на рахунку капітальних інвестицій, а потім відображається у складі основних засобів;

2) до моменту введення в експлуатацію актив відображається у складі запасів, а потім перекласифіковується до основних засобів [2, с. 25].

Обидва запропоновані варіанти є обґрунтованими. Звичайно, для МШП, МНМА, визнаних запасами, амортизацію не нараховують. Щодо інших малоцінних необоротних матеріальних активів, то вони амортизуються за методами, передбаченими МСБО 16 «Основні засоби»: прямолінійним, методом зменшення залишку, методом суми одиниць продукції.

За П(С)БО 7 «Основні засоби» можливою є нарахування 100 % амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів в першому місяці його використання або 50% у першому та 50% - в останньому місяцях. Міжнародними стандартами такі методи не передбачено. У форматі МСФЗ можна нарахувати 100% амортизацію МНМА у момент введення об'єкта в експлуатацію. Але при підході визнання малоцінних необоротних матеріальних активів у складі запасів такий «знос» має включатись до складу матеріальних витрат підприємства подібно до інших виробничих запасів [2, с. 25].

Отже, вибір особливих підходів до бухгалтерського обліку малоцінних предметів вимагає професійного судження. Способи їх облікового відображення мають знайти відображення в обліковій політиці підприємства.

Список використаних джерел:

1. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях: підручник / За ред. В.Я. Амбросова. 2-е. вид., допов. і перероб: К. : ВД «Професіонал», 2005. 896 с.
2. Рогозний С., Дядюн О. Облік малоцінки за МСФЗ. Все про бухгалтерський облік. № 27. 22.03.2019. С. 24-27.

*Науковий керівник: Маренич Т.Г., д.е.н., професор,
завідувачка кафедри кафедри обліку та аудиту*

УДК 657

З.М. Левченко, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
М.В. Єрмолаєва, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЯ МАТЕРІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Використання матеріальних та грошових ресурсів у господарській діяльності підприємства пов'язане з постійним ризиком їх втрати, псування, малоефективного споживання внаслідок як виробничих проблем організаційного чи технологічного характеру, так і людського чинника. Людська праця є не лише головною дієвою ланкою управління процесом отримання нового продукту та, як наслідок, росту прибутковості використання ресурсів, так і причиною виникнення ненавмисних чи зумисних втрат.

Досвід діяльності господарюючих суб'єктів у економіці України у напрямку забезпечення збереженості ресурсів базується на використанні механізму матеріальної відповідальності. Матеріальна відповідальність в Україні регламентована низкою законодавчих актів, які спрямовані, в основному, на забезпечення відшкодування матеріальної шкоди, завданої підприємству в разі настання випадку, пов'язаного з невиробничими втратами, нестачею, псуванням цінностей.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначає, що одним із обов'язків головного бухгалтера або особи, яка забезпечує ведення бухгалтерського обліку підприємства, є участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства [1].

Кодекс законів про працю України поклав на власника чи вповноважений ним орган обов'язок створити працівникам умови, необхідні для нормальної роботи й забезпечення повного збереження дорученого їм майна. В свою чергу

працівники зобов'язані бережливо ставитися до майна підприємства і вживати заходів для запобігання шкоді [2].

Робота підприємства з організації матеріальної відповідальності повинна бути спрямована саме на попередження випадків неекономного витрачання матеріальних ресурсів, недотримання технічних і технологічних умов їх зберігання, проведення нормування витрат матеріалів та запровадження контролю праці працівників з виконання технологічних процесів виробництва та використання сировини і матеріалів, отримання продукції та транспортування її до місць зберігання чи реалізації.

Для подолання негативних наслідків випадків, пов'язаних з розкраданням, псуванням, нестачею матеріальних ресурсів підприємства організовують матеріальну відповідальність працівників згідно визначеного порядку та законодавства. Першим заходом, який обов'язково повинен мати місце в системі юридичної відповідальності підприємства, є укладення договорів про повну матеріальну відповідальність. Перелік посад, щодо яких може бути передбачене укладання таких договорів, є вичерпним. Підприємству необхідно визначитись, який вид повної матеріальної відповідальності може бути застосований – індивідуальна чи колективна.

При роботі певної кількості працівників у одному технологічному циклі, пов'язаному з використанням чи зберіганням сільськогосподарської продукції та матеріалів сільськогосподарського призначення, доцільно було б укласти саме договір про колективну матеріальну відповідальність. Долучати до колективу слід не лише керівників підрозділу та виконавців, а також і інший персонал, зокрема – охорону складів, сховищ, виробничих приміщень.

Як свідчить життя сільських населених пунктів та діяльність сільськогосподарських підприємств, здійснювати дрібні крадіжки на підприємстві під час виконання трудових обов'язків, так і після цього, не є для працівників чимось не етичним чи протиправним. Брати додому частину виробленої сільськогосподарської продукції чи матеріалів виробничого призначення – давня, і на жаль, повсюдна практика. Інколи це є засобом для

існування, інколи – для здобуття неправомірної вигоди.

Крадіжки мають систематичний характер і загалом приносять підприємству відчутні збитки. Підприємства ведуть боротьбу з таким випадками розкрадання їхнього майна, але викоринити це не змогли до сьогодні навіть правоохоронні органи.

Для охорони слід залучати охоронні фірми, які надають спеціалізовані послуги з відео спостереження за виробничим процесом, територією виробничих підрозділів. Такі фірми мають спеціалізоване обладнання для спостереження і не так легко йдуть на співпрацю з правопорушниками. Для охорони полів доцільно використовувати сучасні безпілотні літальні апарати, які в режимі реального часу спостерігають за протиправними діями окремих громадян.

Для усунення соціальної напруги підприємствам доцільно дозволити населенню збирати пожнивні залишки для потреб підсобного домашнього господарства; реалізовувати працівникам в якості натуральної оплати не лише зерно, а й інші види сільськогосподарської продукції; продавати для годівлі худоби корми та насіння для засіву власних присадибних ділянок за собівартістю або за пільговими цінами (з урахуванням вимог податкового законодавства).

Проведення ефективних заходів щодо організації матеріальної відповідальності працівників аграрних підприємств має поліпшити ситуацію з накопиченням втрат від розкрадання цінностей чи безвідповідального відношення до виконання трудових обов'язків, підвищити ефективність управління наявними ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV / Верховна рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 10.03.2020).

2. Кодекс законів про працю від 10.12.1971 р. № 322-VIII (Редакція станом на 13.02.2020) / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. (дата звернення 10.03.2020)

УДК 657.4

В.П. Лукашенко, студентка,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка
(м. Харків, Україна)

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ І ЧИСТІ АКТИВИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Джерелами формування майна підприємства є власні кошти (власний капітал), позикові кошти (позиковий капітал) і залучені кошти (кредиторська заборгованість). Власний капітал, у свою чергу, складається зі статутного капіталу, пайового капіталу, капіталу у дооцінках, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку. До корегуючих показників власного капіталу, що зменшують його розмір, відносяться: непокрита збитки, неоплачений капітал і вилучений капітал [1, с. 196].

Статутний капітал являє собою зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, що є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Для оцінки фінансового стану підприємства статутний капітал визначальної ролі не відіграє. Тут має значення розмір усього власного капіталу і його співвідношення з іншими розділами активу і пасиву балансу. Важливість статутного капіталу впливає з інших функцій, які він виконує, а саме:

1. Статутний капітал, що є сумою внесків, надає необхідну інформацію про частку у ньому кожного з власників. Розмір частки, у свою чергу, визначає ступінь участі кожного з власників в управлінні підприємством, суму коштів у загальній вартості власного капіталу підприємства, яку він повинен отримати при ліквідації підприємства, а також, у деяких випадках, при його виході із числа засновників.

2. Розмір статутного капіталу надає інформацію користувачам фінансової звітності підприємства про мінімальний розмір його власного капіталу. Якщо, наприклад, у господарському товаристві інші складові власного капіталу можуть зменшуватися власниками за їх самостійними рішеннями, то для зменшення статутного капіталу необхідне проведення передбачених законодавством

процедур і відсутність заперечень кредиторів [2, с. 227].

Формування статутного капіталу – це необхідна умова створення і функціонування будь-якої юридичної особи. Статутний капітал – це стартовий капітал, який необхідний підприємству для здійснення фінансово-господарської діяльності з метою одержання прибутку.

На сьогодні встановлено такі вимоги до мінімального розміру статутного капіталу для:

1) акціонерного товариства – 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення акціонерного товариства;

2) товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, створені:

– до 30.12.2009 р. – 100 мінімальних заробітних плат, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення товариства;

– в період з 30.12.2009 р. по 06.06.2011 р. – 1 мінімальна заробітна плата;

– з 07.06.2011 р. – немає законодавчо встановленого мінімального розміру статутного капіталу ТОВ.

Проте, крім понять «власний капітал» та його складових в бухгалтерському обліку вживається ще і термін «чисті активи». Згідно з П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» чисті активи – це активи підприємства за врахуванням його зобов'язань. Цей показник дозволяє отримати приблизне уявлення про вартість компанії в разі негайної ліквідації. А НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дає таке визначення власного капіталу: власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Тобто, чисті активи за обсягом дорівнюють власному капіталу.

Для керівництва і бухгалтера дуже важливим є слідкування за величиною чистих активів підприємства. Якщо вартість чистих активів стає менше визначеного законодавством мінімального розміру статутного капіталу, господарське товариство підлягає ліквідації. Якщо після закінчення другого або

кожного наступного фінансового року вартість чистих активів господарського товариства виявиться менше статутного капіталу, товариство зобов'язане: або зменшити свій статутний капітал і зареєструвати відповідні зміни у статут; або збільшити додатковий капітал шляхом внесення учасниками (засновниками) додаткових вкладів.

Відповідно до Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 р. №2275-VIII, якщо вартість майна, робіт або послуг, які є предметом правочину, перевищує 50% вартості чистих активів товариства станом на кінець попереднього кварталу, рішення про надання згоди на вчинення правочину ухвалюється виключно загальними зборами учасників. Тому для укладення цивільно-правового договору без згоди загальних зборів учасників величина чистих активів має бути щонайменше вдвічі більшою вартості предмета правочину [3, с. 4]. У такому випадку керівництво має розглянути варіанти виведення показника чистих активів у прийнятну величину, яка б дозволяла укладати угоди на потрібні суми без погодження із загальними зборами учасників [3, с. 5].

Отже, керівництву підприємства важливо своєчасно вживати превентивних заходів щодо підтримання відвідної величини чистих активів (власного капіталу).

Список використаних джерел:

1. Маренич Т.Г., Гаврильченко О.В. Бухгалтерський облік у схемах і таблицях : навчальний посібник. В 2-х частинах. Ч.2. Харків: «Міськдрук», 2012. 335 с.
2. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: Навчальний посібник. К. Каравела, 2004. 586 с.
3. Куриленко А. Чисті активи з «мінусом»: наслідки для ТОВ та поради, як їх вивести в «плюс». Все про бухгалтерський облік. №22. 06.03.2019. С. 4-5.

*Науковий керівник: Маренич Т.Г., д.е.н., професор,
завідувачка кафедри кафедри обліку та аудиту*

УДК 657

Луценко Я.Ю., здобувач вищої освіти СВО – магістр,
спеціальність 071 Облік і оподаткування,
Ходаківська Л.О., к.е.н, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ВИКОРИСТАННЯ МСБО ТА МСФЗ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Реформування економіки України в напрямі орієнтації на європейську інтеграцію зумовило необхідність розроблення та приведення у відповідність з міжнародними вимогами методики й організації бухгалтерського обліку підприємств. В обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ є певні відмінності. У зв'язку з тим, що підприємства переходять до ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до вимог МСБО та МСФЗ, проблема гармонізації національних та міжнародних стандартів обліку дебіторської заборгованості є актуальною [2, с. 822].

Однією з основних проблем більшості суб'єктів господарювання є значна частка дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість – це актив, який вимагає розуміння змісту й контролю за процесом перетворення її в безнадійний борг, тому що усі суб'єкти господарювання мають дебіторську заборгованість, без неї складно обійтися, впливає на бізнес негативно тільки прострочена (проблемна) дебіторська заборгованість, спрогнозувати яку неможливо.

Питання обліку дебіторської заборгованості є актуальними не тільки для практики бухгалтерського обліку в Україні, але й для зарубіжного бухгалтерського обліку, й основна невирішена проблема МСФЗ це те, що на відміну від національних стандартів бухгалтерського обліку, не передбачено окремого стандарту для обліку дебіторської заборгованості [4, с. 749].

За МСФЗ, торгова дебіторська заборгованість, є фінансовим інструментом. При цьому, МСФЗ під фінансовими інструментами розуміють договір, «який приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання

та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання» [3]. Існуючі підходи до класифікації дебіторської заборгованості наведені на рис. 1.

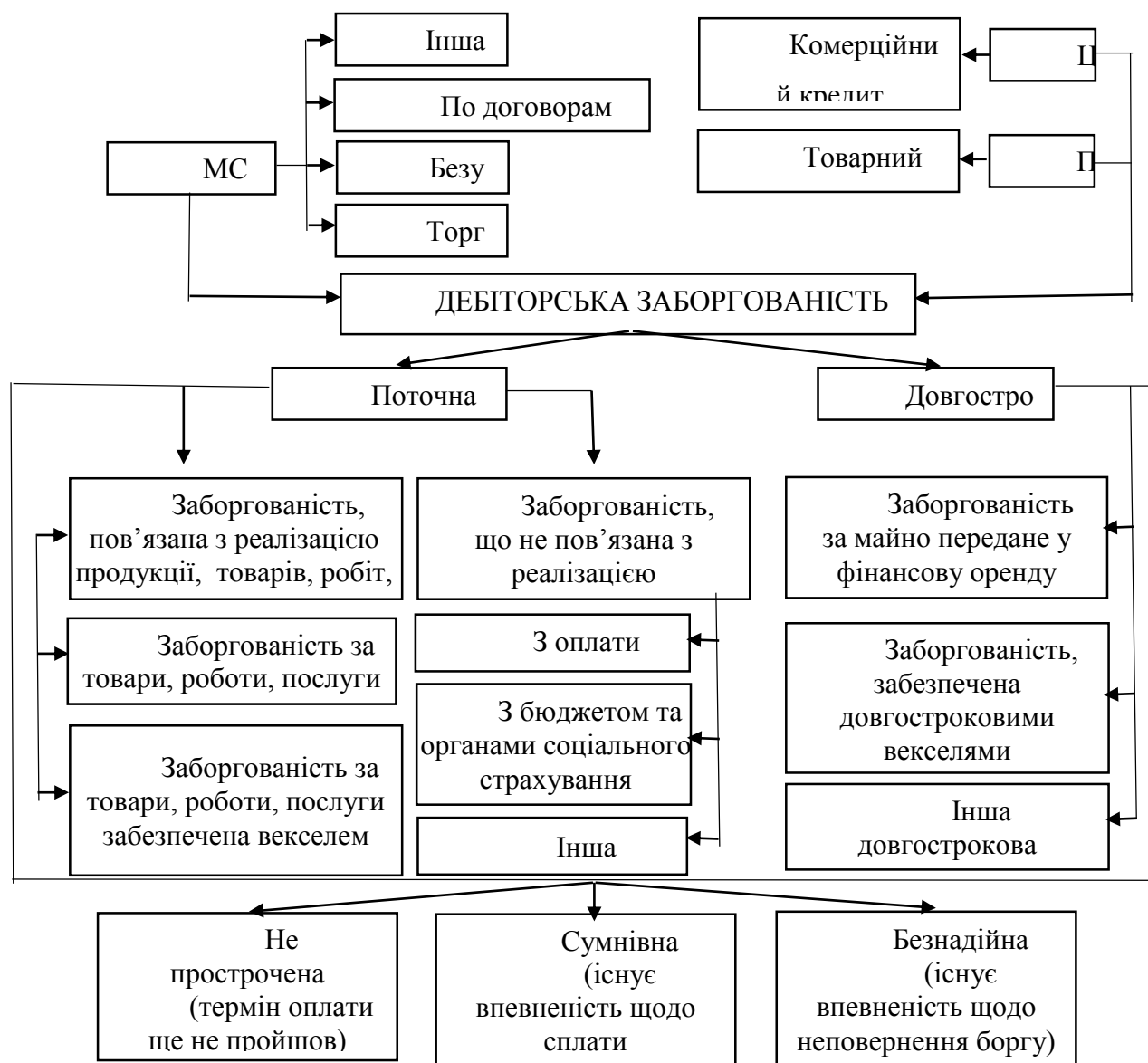


Рис. 1. Класифікація дебіторської заборгованості [4, с. 752]

Питання щодо обліку дебіторської заборгованості регулюються декількома міжнародними стандартами, наведеними в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Інформація щодо дебіторської заборгованості в МСБО

МСБО	Інформація щодо дебіторської заборгованості
МСБО 1 «Подання фінансової звітності»	Відображення дебіторської заборгованості у фінансової звітності
МСБО 18 «Дохід», МСБО 16	Визнання короткострокової дебіторської

«Основні засоби»	заборгованості без оголошеної ставки відсотка, дисконтування майбутніх грошових надходжень і застосування ефективної ставки відсотка під час оцінки довгострокової торговельної дебіторської заборгованості
МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»	Визнання та облік дебіторської заборгованості як фінансового інструменту і припинення її визнання активом
МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»	Вимоги до розкриття у звітності інформації про дебіторську заборгованість

Для гармонізації обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО (МСФЗ) слід удосконалити національну облікову систему, враховуючи міжнародний досвід. Це підвищить повноту, суттєвість і достовірність облікової інформації для ефективного управління дебіторською заборгованістю [2, с. 823].

Список використаних джерел:

1. Гончарук С. М., Войтович Н. В. Гармонізація обліку зобов'язань на підприємствах в Україні в контексті переходу на міжнародні стандарти. *Молодий вчений*. 2017. № 12 (52). С. 596-600.

2. Зінченко О.В., Крутих О.В. Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості для потреб облікової системи підприємства. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2018. Вип. 25. С. 819-825.

3. МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/#about> (дата звернення: 10.01.2020).

4. Плікус І.Й., Ганус І.С., Гордєєва А.В. Імплементация МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» в систему обліку дебіторської заборгованості. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2019. Вип. 37. С. 749-757.

УДК: 338.435.631.11

О.І. Малецька, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Н.Є. Ціцька, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
(м. Львів, Україна)

НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання важливе значення для успішного функціонування підприємства є достовірна інформація щодо виробничих процесів, доходів, витрат та фінансового результату. Облік витрат і доходів у ринкових умовах набуває стратегічного значення для підприємства. Нині на кожному підприємстві на перше місце ставиться саме результат його діяльності – прибуток чи збиток. Достовірно оцінити результат діяльності підприємства можливо лише за даними бухгалтерського обліку. Саме від повноти та достовірності отриманої керівництвом інформації залежить адекватність прийнятих ним в тій чи іншій ситуації рішень. Тому керівництво підприємств висуває жорстокі вимоги щодо якості організації та ведення обліку фінансових результатів [1].

Сьогодні в обліку фінансових результатів існує багато протиріч. Це стосується, насамперед, доходів та витрат, які формують фінансових результат діяльності підприємства. Уведення національних облікових стандартів призвело до виникнення багатьох питань стосовно їх практичного використання.

Аналізуючи дослідження вітчизняних авторів та вчених щодо проблемних питань, пов'язаних з обліком реалізації товарів, робіт, послуг, необхідні пропозиції до цих проблем потребують подальшого удосконалення. Мета і завдання удосконалення обліку доходів і витрат були об'єктом дослідження багатьох вчених і науковців. Найбільш цікавими для вирішення проблемних питань можна назвати ідеї наступних авторів: Білухи М., Бутинець Ф., Вериги Ю., Дерія В., Маренич Т., Ткаченко Н., Якубенко С. та інших

Основною проблемою обліку витрат і доходів підприємства в Україні є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку [3].

Найбільший відсоток витрат, що залишається поза обліком, належить до витрат на оплату праці. Джерелом коштів для покриття такої заробітної плати виступають «тіньові доходи», які виникають за рахунок вартості не облікованої реалізованої продукції [4].

Наступною проблемою обліку витрат і доходів підприємства є проблема створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за витратами й доходами підприємства [3]. Адже вітчизняна продукція характеризується значною матеріаломісткістю порівняно з закордонною. Це пояснюється тим, що величезна частка матеріалів, що списується на витрати підприємств, насправді розкрадається чи використовується на виготовлення тіньової продукції, яку підприємство ніяк не відображує в обліку і за яку не платить жодних податків. Нормативна база України є безнадійно застарілою. Створення нової нормативної бази допоможе навести лад в обліку витрат підприємства і не дасть можливості їх завищувати. Розробка і запровадження даної бази стане запорукою елементарної дисципліни та порядку на підприємстві, зменшить суми непродуктивних витрат та доходів, які не обліковані [3].

Ще однією важливою проблемою обліку витрат і доходів підприємства є проблема рівня відповідальності обліково-контрольної системи підприємства щодо його витрат і доходів чинному законодавству з обліку та контролю й меті та завданням самого підприємства [2].

Проблема матеріально-технічного й організаційного забезпечення полягає в тому, наскільки достатньо підприємство забезпечене сучасними матеріально-технічними засобами і який рівень організації та ефективності ведення первинних документів, облікових і який рівень організації та ефективності ведення первинного та зведеного обліку, внутрішньо фірмового контролю, формування звітної інформації [5].

Гостро постає проблема постійних розбіжностей, що існують між

податковим та бухгалтерським обліком витрат і доходів. Цей недолік призводить до виникнення подвійного обліку доходів і витрат і потребує як найшвидшого усунення шляхом удосконалення чинного законодавства України з цих питань [3].

Виходячи з вище перелічених проблем можна запропонувати такі шляхи вдосконалення обліку витрат і доходів підприємства [1]:

- визначити концептуальні напрямки комп'ютеризації (розробки програмного забезпечення) обліку витрат і доходів підприємства, що б унеможливило їх приховування;

- для забезпечення достатньої аналітичності інформації її потрібно завчасно перевірити щодо відповідності сучасним вимогам: порівнянності, однозначності тлумачення, достовірності, дохідливості й доречності;

- створення єдиної загальнодержавної (міжгалузевої) бази норм і нормативів для обліку і контролю за доходами та витратами підприємств. Ця інформаційна база дуже необхідна, тому що як показують статистичні дані, матеріаломісткість вітчизняної продукції значно вища ніж у країнах Заходу. Це свідчить про те, що в Україні велика частка списаних витрат на виробництво розкрадається або використовується на виробництво тіньової продукції.

Сьогодні дуже часто постає питання щодо визначення методів обліку витрат і методів калькулювання: чи повинні методи обліку витрат і калькулювання визначатися як єдине ціле, чи вони підлягають окремим класифікаціям. Удосконалення обліку витрат і калькулювання собівартості постійно перебуває в центрі досліджень. Протягом багатьох років одним із дискусійних питань вітчизняних науковців є визначення взаємозв'язку методів обліку витрат і методів калькулювання.

Отже, сучасний стан обліку доходів і витрат на підприємствах України потребує використання нових шляхів та методів у вирішенні широкого кола проблем. Приділення уваги проблемам обліку витрат і доходів як джерела формування результатів діяльності суб'єктів господарювання дозволить вчасно виявити перспективні шляхи розвитку підприємств. Оптимізація витрат

забезпечує дотримання режиму економії, зростання продуктивності праці, скорочення непродуктивних витрат, що дозволяє підвищити рентабельність. Прибуток підприємства безпосередньо залежить від величини витрат. Зменшення їх шляхом ефективного управління без заниження обсягів реалізації, валових доходів, якості торговельного обслуговування зумовлює можливість збільшення прибутку.

Список використаних джерел:

1. Дерій В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. № 4. 7с.
2. Маренич Т. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах України. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. №3. 12с.
3. Малецька О.І., Салука І. Я. Проблеми, перспективи та шляхи вдосконалення обліку доходів і витрат підприємства. *Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку економіки*. Львів: ЛНАУ, 2018. С. 243-246.
4. Якубенко С. С. Проблеми обліку витрат і доходів. URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66409.doc.htm

УДК 657

Мармуль Л.О., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки,
Кучеренко М.О.,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний
університет імені Григорія Сковороди»
(м. Переяслав, Україна)

ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

У системі управління розвитком підприємств та організацій важливе значення займає інформація про виробництво та збут готової продукції, робіт або послуг як джерела їх прибутків та ефективності на ринках. Облік готової продукції включає такий комплекс робіт, при виконанні яких забезпечується своєчасне і якісне відображення її виробництва та реалізації не тільки за звітній період, але і за коротші проміжки часу (зміну, декаду тощо), контроль за цілістю і своєчасним відвантаженням покупцям та замовникам.

Визначені завдання обліку готової продукції конкретизуються наступним чином: постійний контроль за виробництвом готової продукції (робіт, послуг) у розрізі таких показників, як її обсяг, асортимент, якість; комплексний і вірогідний облік готової продукції на складі, систематичний контроль за її збереженням і станом; своєчасний і регулярний облік відвантаженої та реалізованої продукції (робіт, послуг), достовірна чітка організація розрахункових операцій з покупцями та замовниками; облік і контроль дотримання кошторису бюджетних, непрямих та інших витрат, пов'язаних зі збутом продукції (робіт, послуг); своєчасне і достовірне визначення результатів від реалізації продукції (робіт, послуг) та їх облік [1, с. 186].

Для виконання такого широкого спектру дій, регулювання відносин між юридичними та фізичними суб'єктами господарювання, врахування їх економічних і суспільних інтересів, необхідно враховувати вимоги чинного нормативного законодавства. Мова йде про сукупність норм, правил поведінки, які не суперечать як державним так і індивідуальним інтересам будь-яких

підприємств, з обов'язковим врахуванням міжнародного досвіду. Основні норми регулювання обліку готової продукції стосуються її визначення, правильного формування, відображення на рахунках обліку.

Важливими є оформлення виробництва і збуту відповідними первинними документами; систематизація реалізації продукції та відображення її оцінки за обліковими, оптовими цінами та цінами реалізації; формування прибутку або збитку [2, с. 198]. Особлива увага у законодавчо-нормативних документах приділяється формуванню вартості готової продукції та оцінці її збуту. У бухгалтерському обліку готова продукція оцінюється за фактичною собівартістю, яка може бути визначена тільки після збирання всіх затрат та калькулювання. Разом з тим виникає потреба в щоденному обліку наявності й руху готової продукції та визначенні її вартісних характеристик.

Тому у поточному обліку готову продукцію оцінюють за «твердими» обліковими цінами (середньорічною плановою собівартістю, договірними або оптовими цінами, або за фактичною виробничою собівартістю). Оцінка продукції за «твердими» обліковими цінами дає змогу вести постійний поточний облік незалежно від калькуляції фактичної собівартості. Такі ціни є основою ведення бухгалтерського обліку готової продукції на складах оперативно-бухгалтерським методом.

Для визначення звичайних цін на товари (роботи, послуги) використовуються офіційні джерела інформації, у т.ч.: статистичні дані державних органів і установ; ціни спеціалізованих аукціонів з торгівлі окремими видами продукції, біржові котирування; довідкові ціни спеціалізованих комерційних видань та публікацій, у тому числі електронних та інших банків даних; звіти та довідки відділів з економічних питань у складі дипломатичних представництв України за кордоном; інші інформаційні джерела, що визнаються офіційними в установленому порядку.

Якщо продаж (відчуження) товарів здійснюється у примусовому порядку згідно із законодавством, звичайною є ціна, отримана під час такого продажу. Для товарів, раніше ввезених на митну територію України у митному режимі

імпорту або реімпорту, звичайною ціною продажу (поставки) на митній території країни вважається ринкова ціна [3, с. 86]. Вона не має бути нижчою митної вартості товарів, з якої були сплачені податки та збори під час їх митного оформлення. Отже, регулювання законодавчими нормативними документами обліку й аудиту готової продукції сьогодні максимально наближено до міжнародних стандартів обліку та обліково-фінансової звітності підприємств і організацій.

Список використаних джерел:

1. Плаксієнко В.Я., Маренич Т.Г., Мармуль Л.О. та ін. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах. К.: Центр учбової літератури, 2014. 448 с.
2. Яровенко Т.С., Чернова А.І. Удосконалення методології бухгалтерського обліку готової продукції. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2013. № 7 (2). С. 195-200.
3. Ігнатенко М.М. Формування інформаційної безпеки підприємств і організацій в умовах автоматизації обліку та фінансової звітності. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 4 (40). С. 84-88.

УДК 657.213

К.В. Маслобоєва, здобувач вищої освіти СВО Магістр,
кафедра бухгалтерського обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет
(м. Суми, Україна)

ОБТЯЖЛИВІ КОНТРАКТИ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Підписуючи контракт, щодо врегулюванні відносин з контрагентом, з метою максимізації прибутку, керівник та представники обліково-фінансової служби господарюючого суб'єкта попередньо мають ідентифікувати доходи від реалізації господарської операції та витрати, які необхідно понести задля отримання даних доходів. Ці взаємовідносини є передумовою виникнення кредиторської заборгованості.

При цьому можуть мати місце випадки, коли дотримання та подальше виконання договірних зобов'язань, у силу певних обставин, є невігідним для одного з партнерів. Відповідно, однин з двох видів витрат: витрати на виконання контракту чи витрати на виплату неустойки (пені, штрафів) за недотримання умов контракту (анулювання в односторонньому порядку) – перевищать очікувані за ним економічні вигоди.

В аспекті бухгалтерського обліку, угоди такого характеру потребують окремого розгляду. Чинна нормативна база передбачає створення забезпечення (резерву) на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів. Забезпечення – це зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу.

Тобто невід'ємною умовою створення забезпечення є наявність невизначеності стосовно одного з двох визначальних критеріїв: або суми зобов'язання, або часу його погашення. Виходячи з цього, якщо суму зобов'язання за обтяжливим контрактом неможливо достовірно визначити та не є передбачуваним строк його погашення на дату балансу, створювати за ним забезпечення недоцільно [4].

Забезпечення, поряд з власним капіталом та зобов'язаннями, є джерелами утворення господарських засобів підприємства. Облік забезпечень регулюється

національним П(С)БО 11 «Зобов'язання» [3], МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [1], а також МСБОДС 19 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [2].

Визначення терміну «обтяжливий контракт» наведено в національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку:

- контракт, за яким неминучі витрати на погашення зобов'язання перевищуватимуть очікувані економічні вигоди від контракту [1];

- це контракт на обмін активами або послугами, за яким неминучі витрати на погашення зобов'язань за контрактом перевищують економічні вигоди або потенціал корисності, які очікують отримати від контракту [2];

- контракт, витрати (яких не можна уникнути) на виконання якого перевищують очікувані економічні вигоди від цього контракту [3].

Сума забезпечення визначається в сумі неминучих витрат, пов'язаних з його виконанням. При цьому таку суму слід визначати за найменшою з двох величин:

- витрат на виконання контракту, які оцінюють як різницю між витратами на його виконання і доходами (втратами) від виконання іншого контракту, укладеного з метою мінімізації втрат від виконання обтяжливого контракту;

- витрат на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту.

Витрати на виконання обтяжливого контракту оцінюються за різницею між витратами на його виконання і доходами від виконання іншого контракту, укладеного з метою мінімізації втрат від його виконання. В бухгалтерському обліку суму забезпечення за обтяжливими контрактами обліковують на субрахунку 474 «Забезпечення інших витрат і платежів». Забезпечення можуть бути використані для відшкодування лише тих витрат, для покриття яких воно було передбачено. На кожну дату балансу залишок забезпечення має бути переглянутий, а у разі потреби - скоригований. Забезпечення створюються під конкретні обтяжливі договори, а ось резервування загальних майбутніх збитків від діяльності підприємства не проводять.

У випадку, якщо контрагент, для якого контракт є обтяжливим, має можливість укласти інший контракт, яка підтверджена усною чи письмовою

домовленістю з іншим контрагентом щодо об'єкта обтяжливого контракту, на умовах, які дають можливість покрити неминучі витрати від його виконання (розірвання) та виконання новоукладеного контракту, то перший контракт не визнається обтяжливим.

Отже, якісна побудова даної ділянки бухгалтерського обліку сприятиме забезпеченню користувачів звітності повною, правдивою, неупередженою та достовірною інформацією.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37). Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи. Виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (дата звернення: 08.04.2020).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 19 (МСБОДС 19) Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи. Затверджений Комітетом з питань державного сектору Міжнародної федерації бухгалтерів. URL: <http://195.78.68.18/minfin/control/uk/archive/docview?typeId=81038&sortBy=0> (дата звернення: 08.04.2020).

3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>. (дата звернення: 08.04.2020)

4. Сидоренко О.О., Кулик Т.В. Обтяжливі контракти: сутність, класифікація та окремі аспекти обліку. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. №10 (137). С. 23-29.

*Науковий керівник: Довжик О.О., к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет*

Т. П. Мац, к.е.н., доцент,
кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Н. Ю. Гусаренко, ЗВО СВО «Бакалавр»,
спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність господарювання будь якого підприємства визначається фінансовими результатами. До фінансового результату підприємства належить прибуток, що одержаний від господарської діяльності, а також в результаті негативного господарювання або інших подій підприємство може отримати збиток, що також відносять до фінансового результату.

Дані про фінансовий результат підприємства є найпростішим об'єктом для фальсифікації, оскільки це пов'язано з використанням значної кількості документів, рахунків обліку, що використовуються для визначення фінансового результату. Тому правильність його відображення в обліку є запорукою ефективної діяльності підприємства у майбутньому.

Щоб запобігти неправильному відображенню фінансових результатів необхідне проведення судово-бухгалтерської експертизи, що дає правдиву та повну інформацію про стан обліку фінансових результатів, та помилки допущенні в документуванні.

Висвітленню питань, пов'язаних з методикою проведення судово-бухгалтерської експертизи фінансових результатів, присвячено праці таких науковців, як: Савченко Л. І., Понікаров В. Д., Стаматіна М. В., Андрейченко Ж. О. та інші.

Тому потрібно визначити сутність фінансового контролю, методичних прийомів та методики проведення судово-бухгалтерської експертизи фінансових результатів діяльності підприємств, дослідити основні джерела, на які спирається експерт-бухгалтер у ході експертизи.

В Україні не існує конституційно визначеної системи державного фінансового контролю (ДФК), яка б могла адекватно і дієво реагувати на фінансові правопорушення та злочини. Це стало найголовнішими причинами загрозливого зростання тіньової економіки, активізації корупційних процесів, що на сьогодні серйозно загрожують економічній безпеці України [2].

У такій ситуації логічно виникає необхідність пошуку шляхів вирішення цих проблем, одним із яких є створення єдиної та чітко структурованої системи державного фінансового контролю, обґрунтування стратегії її розвитку, формування методологічних і методичних основ функціонування її вищого органу, вдосконалення форм і методів здійснення контрольно-аналітичних дій, спрямованих на підвищення ефективності використання державних ресурсів. Одним із таких методів контролю є проведення судово-бухгалтерської експертизи.

До основних завдань, які виконуються в процесі судово-бухгалтерської експертизи операцій, що пов'язані з формуванням доходів та фінансових результатів діяльності, є [1]:

1. Перевірка правильності визначення і відображення в обліку доходів за видами діяльності;
2. Перевірка правильності визначення і відображення в обліку доходів за джерелами надходження;
3. Перевірка правильності визначення та відображення в обліку доходів за періодом надходження.
4. Перевірка правильності визначення та відображення в обліку доходів за періодом визнання.
5. Установлення причин, що сприяли корисливим зловживанням.

Основними об'єктами судово-бухгалтерської експертизи в дослідженні операцій, пов'язаних з формуванням доходів та фінансових результатів підприємства, є:

1. Обсяги виробництва та реалізації продукції, товарів, інших активів у разі дослідження результатів від операційної діяльності.

2. Обсяги інвестицій, характер та види здійснених фінансових операцій за експертизи результатів фінансової діяльності.

3. Витрати на виробництво продукції.

4. Первинна документація з обліку доходів та фінансових результатів;

5. Дані бухгалтерського обліку та звітності.

Судово-бухгалтерська експертиза фінансових результатів діяльності підприємства є одним з найтриваліших процесів. Вона потребує перевірки не лише окремих сторін діяльності підприємства, а всієї сукупності операцій, оскільки вони формують фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання.

Отже, в результаті проведеного дослідження можемо зробити висновок, що судово-бухгалтерська експертиза фінансових результатів є трудомістким процесом, який вимагає не лише вичерпних знань з обліку фінансових результатів, але й чіткого дотримання методики проведення з визначенням завдання, методичних прийомів і необхідної інформації. Тому потрібно дотримуватись фінансового контролю, оскільки, він є важливим інструментом виявлення відхилень від прийнятих норм та стандартів, порушень принципів законності, ефективності і економії витрачання матеріальних ресурсів на найбільш ранній стадії для того, щоб мати можливість вжити коригувальних заходів.

Список використаних джерел:

1. Савченко Л. І. Судово-бухгалтерська експертиза: навч.-метод. посіб. К.: КНЕУ, 2006. 148 с.

2. Басанцов І. В. Державний фінансовий контроль. К.: Видавничий дім «Корпорація», 2006. 234 с.

УДК 658.5.012.7

З.П. Мирончук, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Н.Є. Ціцька, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
(м. Дубляни, Україна)

ОБЛІК ТА КОНТРОЛІНГ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання для створення конкурентоспроможної продукції великого значення набувають розвиток інноваційних технологій, ведення їх обліку та здійснення контролінгу за цими процесами.

Облік і контролінг інноваційної діяльності тісно пов'язані між собою в плані запровадження прогресивних інновацій, які б охоплювали весь комплекс управлінських заходів, направлених на створення конкурентоспроможної продукції для підприємств-виробників з метою отримання ними доходу.

Основною невирішеною проблемою на сьогоднішній день залишається та, що відсутній єдиний концептуальний підхід щодо визначення складових системи обліку та контролінгу інноваційної діяльності підприємства, процесів його впровадження та функціонування.

Законом України «Про інноваційну діяльність» визначено, що інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Об'єктами інноваційної діяльності є:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;

- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції (стаття 4 Закону) [1].

На нашу думку, не останню роль в організації і веденні обліку та контролінгу витрат інноваційної діяльності відіграє також те, на скільки в наказі про облікову політику підприємства закладено і визначено об'єкти інноваційної діяльності, статті витрат і рахунки, на яких ведеться облік цих витрат.

Ми погоджуємося з авторами монографії під редакцією Ф. Ф. Бутинця, які стверджують: «Для доказу створення об'єктів, як результатів інноваційної діяльності, потрібні правила їх ідентифікації та методи вартісного виміру. Враховуючи те, що вартість ресурсів, витрачених підприємствами на створення інноваційних конкурентоспроможних продуктів і послуг, є вирішальними чинниками для отримання високих фінансових результатів, тому вдосконалення положень облікової політики щодо об'єктів інноваційного походження, залишається серед головних в підвищенні якості обліково-аналітичної інформації» [2].

Встановлення чітких правил облікового супроводу інноваційних процесів дозволить усунути комплекс дискусійних питань: - час визнання результатів інноваційної діяльності, як об'єктів обліку для правильного визначення їх балансової вартості на дату складання звітності підприємства; - складність визначення справедливої вартості об'єктів інновацій, чистої вартості реалізації та відновлюваної вартості в момент їх надходження на підприємство; - прискорення документообігу та оптимізації інформаційного забезпечення в управлінні інноваційними процесами на підприємствах та ідентифікації активів і витрат інноваційного походження та ін.

Але сьогодні жодне П(С)БО не містить прямих рекомендацій щодо відображення в обліку та фінансовій звітності активів інноваційного походження. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» лише частково забезпечує методичні регламенти цього питання, коли вказує, що «первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, включає прямі витрати на

оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням». Насправді, в даному випадку П(С) БО 8 посилається на П(С) БО 16 «Витрати», бо саме цей документ визначає вказані витрати, як складові «виробничої собівартості» [3].

Отже, для покращення ведення обліку витрат і проведення контролінгу інноваційних процесів першочергове місце займає створення умов для якісного збору, обробки, проведення належного аналізу, документальної фіксації результатів важливе місце займає впровадження автоматизованих систем управління на підприємствах.

При цьому необхідно враховувати, що інформаційна система повинна забезпечувати наступне:

1. Збір, обробку, зберігання та подання даних про діяльність організації в зручному форматі для аналізу і використання при прийнятті управлінських рішень.
2. Автоматизацію виконання бізнес операцій (технологічних операцій), складових цільову діяльність організації.
3. Автоматизацію процесів, що забезпечують виконання основної діяльності.
4. Можливість поетапного нарощування і розвитку системи.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» із змінами та доповненнями від 16.10.2012 р. URL: <https://законодавство.com/>.
2. Розвиток науки про бухгалтерський облік і господарський контроль: забезпечення стійкого розвитку економіки України [Текст]: монографія / Т.А. Бутинець, Т.В. Давидюк, І.В. Жиглей, І.В. Замула ; за заг. ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: ЖДТУ, 2012. 308 с.
3. Національні стандарти бухгалтерського обліку [Текст] / Уклад. А. Тузова. Х. : Фактор, 2013. 432 с.

УДК 657

Мокієнко Т. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Прийдак Т. Б., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Криворучко А. Є., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ

Заборгованість покупців за відвантажену продукцію (товари), надані послуги або виконані роботи є найбільшою складовою дебіторської заборгованості на підприємстві. Тому, іноді на підприємстві виникають випадки непогашення покупцями (замовниками) своїх зобов'язань. В результаті у продавця виникає необхідність списання такої заборгованості на витрати підприємства, що призводить до погіршення його фінансових результатів. З метою уникнення негативного впливу списання безнадійної заборгованості покупців на фінансовий стан підприємства, суб'єкти господарювання можуть створювати резерв сумнівних боргів, порядок формування якого регулюється відповідним П(С)БО 10 [4].

На думку, Шматковської Т. О. резерв сумнівних боргів – це частина власного капіталу підприємства, тобто коштів із власним джерелом походження, яка призначається для погашення безнадійної заборгованості [5].

На рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» відображається облік резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю, за якими існує ризик невиконання зобов'язань (рис. 1).

Резерв сумнівних боргів розраховують лише для тієї частини дебіторської заборгованості, щодо якої виконуються одночасно такі умови: по-перше, вона є фінансовим активом (виникла внаслідок звичайної господарської діяльності, крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу); по-друге, її включають до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю, тобто заборгованість є поточною. Залишок резерву сумнівних боргів на дату

балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату [1].

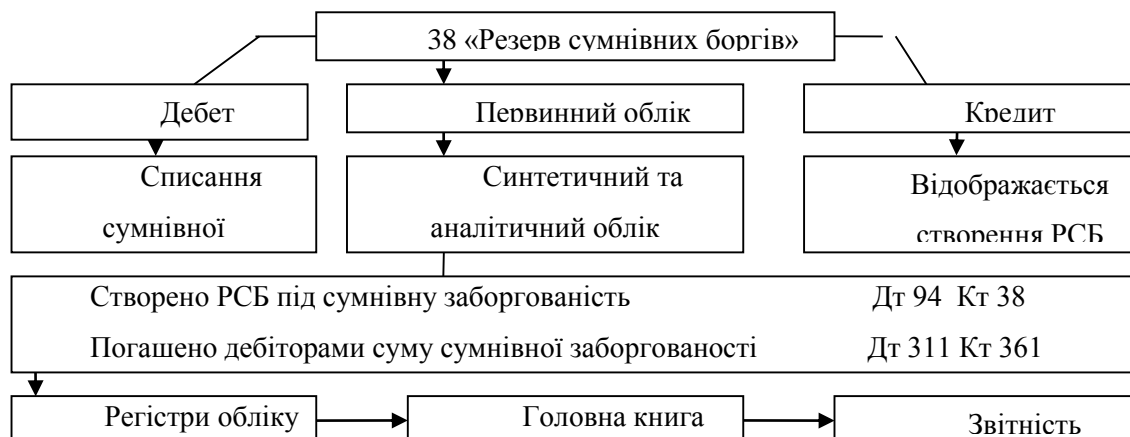


Рис. 1. Організація обліку резерву сумнівних боргів на підприємстві

Підприємства, що ведуть облік витрат із застосуванням рахунків класу 9, відносять суму нарахованого резерву на субрахунок 944 «Сумнівні та безнадійні борги», із застосуванням рахунків класу 8 – на субрахунок 84 «Інші операційні витрати». Розмір резерву сумнівних боргів визначається виходячи з платоспроможності окремих боржників або на основі класифікації дебіторської заборгованості.

Резерв нараховується обліковим записом: Дт 944 Кт 38, при цьому, має місце збільшення витрат у бухгалтерському обліку, а в кінці звітного періоду рахунок 944 закривається на фінансовий результат Дт 79 Кт 944, що призводить до його зменшення.

У періоді списання безнадійної заборгованості, за рахунок створеного резерву, фінансовий результат до оподаткування свого розміру не змінить, адже в цій ситуації рахунок резерву буде використаний тільки в розмірі попереднього нарахування резерву сумнівних боргів Дт36 Кт 38 (тільки в межах попереднього Кт 38). Якщо ж створеного резерву буде недостатньо, суму перевищення фактичної безнадійної заборгованості, за попередньо створеним резервом, слід списати за рахунок інших операційних витрат: Дт 944 Кт 36. Тобто фактично фінансовий результат збільшується на суму витрат на формування

(донарахування) резерву сумнівних боргів і водночас повинен зменшуватися на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, якщо має місце таке зменшення. Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у «Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» у складі інших операційних витрат.

Отже, на сьогодні в обліку термін «резерв» розуміється як значна частина власного капіталу підприємства, тобто коштів із власним джерелом походження, що призначається для погашення окремих (цільових) витрат або здійснення розрахунків.

Список використаних джерел.

1. Гевчук А. В. Особливості генезису поняття, організації обліку й оцінки сумнівної і безнадійної заборгованості, створення резерву. *Проблеми економіки*. № 1 (35), 2018. С. 321 – 326.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України № 237 від 08 жовтня 1999 р. Верховна Рада України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку : Інструкція Міністерства фінансів № 291 від 30 листопада 1999 р. Верховна Рада України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws.

4. Тесленко Т. І. Сутність та порядок формування резерву сумнівних боргів. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. № 10 (2018). 129 - 133.

5. Шматковська Т. О. Формування резерву сумнівних боргів: реалії сьогодення. *Wykształcenie i nauka bez granic*. Volume 7. *Ekonomichne nauki*. Przemysl : Publishing House «Nauka I studia», 2011. S. 103 - 105.

УДК 657.243

О.В. Назаренко, д.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет
(м. Суми, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОКУМЕНТАЦІЇ ТА ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ВИСОКОІНТЕНСИВНОГО СКЛАДСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Для забезпечення належного обліку, контролю наявності та руху, дотримання умов зберігання товарно-матеріальних цінностей при здійсненні логістичних операцій (транспортування, складування, комплектація, внутрішні переміщення, збір, збереження та обробка даних інформаційного потоку) сучасного бізнес суб'єкта застосовуються документація та інвентаризація. Важливість даних компонент обґрунтовується їх приналежністю до складових контролю та елементів методу бухгалтерського обліку.

Відповідно, документ буквально означає свідоцтво, доказ. Бухгалтерський документ - письмове свідоцтво відповідної форми і змісту, яке містить відомості про господарську операцію та виступає доказом її здійснення. Оформлення господарських операцій документами називається документацією.

З метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка. Об'єкти і періодичність проведення інвентаризації визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно з законодавством [1].

Інвентаризація активів проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, підтвердження їх наявності, стану, відповідності критеріям визнання і оцінки.

Несвоєчасне одержання інформації про кількісно-якісні параметри наявних товарно-матеріальних цінностей при здійсненні логістичних операцій в сучасних умовах господарювання може бути загрозою безперебійного функціонування

окремого бізнес суб'єкта. Підприємство має вживати всіх необхідних заходів для забезпечення їх належного зберігання протягом встановленого строку.

Автоматизація складу виступає невід'ємною частиною управління логістичною системою компанії. Існують різні інструменти вирішення даного питання. На нашу думку, на сьогоднішній день, одним з найкращих рішень є імплементація складської програми 1С:Підприємство склад та логістика. Близько 95% робочих операцій здійснюються в ній повністю автоматизовано. Це дозволить вивести весь технологічний процес на новий рівень та підвищить швидкість виконання всіх окреслених завдань.

Даний програмний продукт забезпечує не тільки надійну роботу і зберігання всієї виробничої інформації, але і дозволяє зберігати високу продуктивність господарюючого суб'єкта при збільшенні навантажень і обсягів роботи. Система управління складом повинна бути готова до високих навантажень і максимально швидкої і точної обробки всієї інформації, що надходить. Більш того, висока необхідність швидкісного складання всієї необхідної звітності, для її оперативного аналізу та виправлення виявлених помилок.

Галузеве рішення «WMS Логістика. Управління складом» - система нового покоління, яка дозволяє автоматизувати управління всіма технологічними процесами сучасного високоінтенсивного складського комплексу. Програмний продукт дозволяє 99 % всіх операцій створити й розподілити автоматично, без участі оператора, й обробити за допомогою радіотерміналів збору даних.

Даний підхід дозволяє значно підвищити швидкість програм на основі 1С:Підприємство і виконувати весь ланцюжок завдань, що складають технологічний процес складу, забезпечивши управління складом у режимі онлайн, знизивши вплив «людського фактору».

Функціональні можливості «WMS Логістика. Управління складом»:

➤ завдання топології складського комплексу (в системі можливий облік одного фізичного складу. В разі потреби роботи системи на декількох фізичних або логічних складах, необхідно створювати кілька інформаційних баз з можливим обміном між собою дублюючою інформацією. Підтримується роздільний облік залишків на складі за організаціями);

➤ управління основними складськими задачами (розміщення товару, переміщення, штрихкодування, відбір та відвантаження товару, контроль якості прийнятого товару, підживлення, проведення інвентаризації (інвентаризація довільної області складу, порожніх комірок, товару чи товарної групи. Проведення інвентаризації з використанням даної системи не вимагає повної зупинки роботи складу, і може проводитися на обмеженій області комірок (проїзду, стелажу, ярусу) або певної товарної групи. Блокування комірки на момент проведення перерахунку не проводиться, що дозволяє не зупиняти роботу з комірки, що інвентаризується, для виконання інших складських операцій.), компресія складу (оптимізація використання складських площ), робота з радіотерміналами, управління ресурсами, управління двором, аналіз ефективності роботи складу.

Управління складськими процесами в режимі реального часу досягається за допомогою бездротових технологій і впровадження відповідного складського технологічного ланцюжка. Основні функції зі створення та обробки складських задач виконуються користувачами з радіотерміналами збору даних: комірниками, комплектувальниками. У функції диспетчера складу входить контроль над виконанням задач і рішення нестандартних ситуацій.

Дане програмне забезпечення дозволить управляти не однією інформаційною базою але й об'єднати в загальну систему роботу цілої мережі складів, що дозволить вчасно аналізувати абсолютно всі необхідні внутрішнім користувачам (керівництво, головні спеціалісти, керівники структурних підрозділів та ін.) показники.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями). // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 07.04.2020)

УДК 657.1

Г.В. Нашкерська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет імені Івана Франка
(м. Львів, Україна)

ДОПОВНЕННЯ КРИТЕРІЇВ ПРАВДИВОГО ПОДАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Концептуальна основа фінансової звітності формує базові положення, покладені за основу при формуванні міжнародних стандартів фінансової звітності. Концептуальна основа сама по собі не є стандартом, а загальною ідеологією, з використанням якої Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) розробляє нові стандарти та здійснює трактування окремих практичних ситуацій, не визначених МСФЗ. Чинна Концептуальна основа МСФЗ в цілому була сформована у 1989 році і частково уточнена та доповнена у 2010 році. У 2018 році 29 березня IASB оприлюднила переглянута Концептуальну основу фінансової звітності (далі Концептуальна основа (2018)), яка має набрати чинності вже у 2020 році або пізніше [1].

Оновленою Концептуальною основою внесено низку доповнень та уточнень до діючої, зокрема до змісту та інтерпретації окремих якісних характеристик фінансової звітності, які забезпечують правдиве подання облікової інформації, кращу інформаційну наповненість та збільшують довіру до неї користувачів. Зокрема, IASB уточнено зміст та змінено статус до підходу превалювання сутності над формою, який раніше застосовувався для встановлення відповідності визначенням активу, зобов'язання та власного капіталу. Концептуальною основою (2018) змінено визначення активів і зобов'язань, зокрема актив інтерпретується як теперішній економічний ресурс, який контролюється суб'єктом господарювання у результаті минулих подій. Економічний ресурс визначений як право, що має потенціал для отримання економічної вигоди. Зобов'язання визначається як теперішнє зобов'язання суб'єкта господарювання передати економічний ресурс у результаті минулих подій. Тобто, у цих визначеннях вже відсутні очікування отримання (втрати)

майбутніх економічних вигод від утримання підприємствами активів та зобов'язань, визначити які було досить складно, практично неможливо у більшості випадків.

Підхід превалювання змісту над формою у новій Концептуальній основі (2018) використовується для інтерпретації якісної характеристики правдивого подання. Так, у п. 2.12 зазначено, що фінансова інформація, щоб бути корисною, повинна вірно представляти суть економічних операцій. За багатьох обставин сутність економічного явища та його правова форма однакові. Якщо вони не є однаковими, надання інформації лише про правову форму не буде відповідно репрезентувати економічну операцію [1].

Концептуальною основою (2018) відновлено поняття обачності, яке було вилучено при її перегляді у 2010 році [1]. Обачність розглядається для підтримання нейтральності, яка забезпечує правдиве подання інформації та інтерпретується як прояв обережності при винесенні суджень в умовах невизначеності. Застосування обачності означає, що активи та доходи не завищені, а зобов'язання та витрати не занижені. Одночасно, застосування обачності не дозволяє занижувати активи чи доходи або завищувати зобов'язання чи витрати. Такі викривлення можуть призвести до завищення або заниження доходів або витрат у майбутніх періодах. Проте, Концептуальною основою (2018) уточнено, що застосування обачності не передбачає необхідності асиметрії, наприклад, систематичної потреби у більш переконливих доказах на підтримку визнання активів або доходів, ніж визнання зобов'язань чи витрат. Така асиметрія не є якісною характеристикою корисної фінансової інформації.

Інтерпретація правдивого подання у Концептуальній основі (2018) доповнена трактуванням невизначеності вимірювання, яке виникає у випадку, коли грошові суми у фінансових звітах неможливо спостерігати безпосередньо, а натомість їх слід оцінювати. Використання обґрунтованих оцінок є важливою частиною підготовки фінансової інформації і не підриває корисності інформації, якщо оцінки чітко та точно описані та пояснені. Навіть високий рівень невизначеності вимірювання не обов'язково перешкоджає такій оцінці надавати

корисну інформацію [2].

У деяких випадках для досягнення мети фінансової звітності може знадобитися компроміс між основними якісними характеристиками, який полягає у наданні корисної інформації про економічні явища. Наприклад, найбільш релевантною інформацією про господарську операцію може бути дуже невизначена оцінка. Рівень невизначеності вимірювання, пов'язаний із проведенням цієї оцінки, може бути настільки високим, що може бути сумнівним, чи забезпечить оцінка достатньо правдиве подання інформації про господарську операцію. Проте іноді найбільш корисною інформацією може бути дуже невизначена оцінка, що супроводжується її описом та поясненням невизначеностей, які впливають на неї. В інших таких випадках, якщо ця інформація не забезпечить достатньо вірного уявлення про це явище, найкорисніша інформація може містити оцінку іншого типу, яка є дещо менш актуальною, але піддається меншій невизначеності вимірювання. За обмежених обставин може не бути оцінки, яка б надала корисну інформацію, тоді необхідно надати інформацію, яка не покладається на оцінку [1].

Доповнення якісної характеристики правдивого подання у Концептуальній основі фінансової звітності за МСФЗ (2018) підходами превалюванням сутності над формою, обачності та невизначеності оцінки з необхідними інтерпретаціями забезпечить її користувачів більш якісною і надійною інформацією для прийняття економічних рішень.

Список використаних джерел:

1. The Conceptual Framework for Financial Reporting 2018. IASB: <https://www.ifrs.org/-/media/project/conceptual-framework/fact-sheet-project-summary-and-feedback-statement/conceptual-framework-project-summary.pdf>.
2. Нашкерська Г.В. Концептуальні основи оцінювання об'єктів бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік і аудит. 2018. № 2. С. 34-39.

УДК 336.717.1

О. Є. Нездойминога, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПЕРЕВАГИ Й НЕДОЛІКИ SWIFT-ПЕРЕКАЗІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Переказ SWIFT вважається одним з найнадійніших способів відправити кошти за кордон або отримати кошти в Україні. Система SWIFT являє собою міжнародну міжбанківську мережу для зберігання і передачі фінансової інформації. Дані передаються в мережі у вигляді структурних повідомлень, кожна з яких призначена для виконання певної фінансової операції. Для підключення вузла система індивідуально підтверджує прийом повідомлень і їх обробку [1, с. 206].

Грошові перекази через систему SWIFT набагато дешевші і зручніші для оплати закордонних послуг - таких як навчання, медичне обслуговування, бронювання номерів у готелях. Також ця система активно використовується й для оплати участі в різних конференціях або для перерахування грошей на рахунок родичів, які знаходяться за кордоном. Крім того, даний спосіб переказу досить зручний для здійснення регулярних платежів за кордон.

Серед переваг SWIFT-переказів можна відмітити наступні.

По-перше, клієнт має можливість самостійно здійснювати вибір валюти переказу. Наприклад, можна доручити банку купити англійські фунти і перерахувати їх на рахунок школи в Англії, в якій навчається дитина.

По-друге, для одержувача-фізичної особи немає необхідності витратити час на отримання переказу (крім випадків, коли існує необхідність перевести переказ в готівку).

По-третє, переказ можна зробити на рахунок клієнта практично в будь-якому банку світу.

Важлива для багатьох відправників можливість системи SWIFT – відсутність обмежень по сумі переказу, якщо при цьому не порушуються чинні

правила валютного законодавства України.

Дослідженнями компанії «Простобанк Консалтинг», що були проведені в 2018 році показали, що вартість переказів через систему SWIFT в 20-ти банках, найбільших за розміром активів, становить 0,2-1,5% від суми, щонайменше 15-50 дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати одержувачів переказів через систему SWIFT у 10-ти банках-лідерах за активами (станом на вересень 2018 р.) [2]

Банк	Витрати одержувача	Мінімальна комісія
Приватбанк	Зарахування: на Інтернет-карту, карту "Універсальна" та поточний рахунок фізичної особи - без комісії; на "Карту для виплат" - 0,5% від суми зарахування Зняття готівки: з картки "Універсальна" та поточного рахунку фізичної особи - 1% від суми зняття; з "Картки для виплат" - без комісії	-
Ощадбанк	Зарахування: безкоштовно; зняття: 1%	мін. 5 USD, макс. 300 USD за курсом НБУ
Укрексімбанк	Зарахування: безкоштовно; зняття: 1,5%	50 грн
Райффайзен Банк Аваль	Зарахування: безкоштовно; зняття: 1%	1 USD / EUR / GBP в грн. по курсу НБУ
UKRSIBBANK	1% від суми	-
Сбербанк	Зарахування: безкоштовно; зняття: 1,5%	5 грн
ОТП-банк	Зарахування: безкоштовно; зняття: 1%	-
ПУМБ	Зарахування: безкоштовно; зняття: 1%, 2% в RUB	2 USD за курсом НБУ для всіх валют, окрім RUB
Альфа-Банк	Зарахування: безкоштовно; зняття: 1% d USD, EUR, RUB	-

Варто також відмітити недоліки SWIFT-переказів. Перше, на що варто звернути увагу, це термін переказу. Якщо перекази через міжнародні системи йдуть до одержувача від 15 хв. до доби, то на перекази через систему SWIFT потрібно 3-5 робочих днів. Крім того, особливість даного виду переказів – це їхня адресність, тобто виплата переказу через систему SWIFT проводять лише в тому відділенні банку, які зазначені в реквізитах у платіжному дорученні.

В рамках проекту України з розвитку платіжної інфраструктури на базі міжнародного стандарту ISO 20022 з 2019 року Національний банк України

розпочав перехід СЕП на сучасні та актуальні міжнародні стандарти обміни фінансовими повідомленнями, що дасть можливість:

- гармонізувати український платіжний простір зі світовим;
- розширити реквізити платежів додатковою інформацією;
- підвищити рівень обслуговування та ефективності платежів;
- збагатити функціональне наповнення платіжних інструментів на користь банків та їх клієнтів;
- підвищити рівень автоматизації платежів шляхом впровадження нових автоматизованих процесів, які покривають повний життєвий цикл платежів;
- підвищити рівень обслуговування, ефективності та прозорості платежів;
- посилити захист інформації.

На сьогодні НБУ в рамках діючого проекту ISO 20022 активно розробляє інформаційні моделі в напрямках здійснення кредитного переказу; дебетового переказу та переказів в особливих випадках та розслідуваннях щодо уточнення реквізитів платежу [3].

З середини 2019 року деякі банки в Україні розпочали впроваджувати систему міжнародних розрахунків SWIFT gpi (Global Payments Innovation). Ця система збільшує швидкість і прозорість проведення платежів. Завдяки унікальним номером транзакції за допомогою SWIFT gpi можна відстежувати маршрути міжнародних платежів по всьому ланцюжку банків-кореспондентів. Дана технологія відкриває нові можливості для поліпшення рівня сервісу і якості розрахунків в іноземних валютах. На сьогодні ця система діє в ПриватБанку та дозволяє одержувачу отримати 40% платежів протягом 5 хвилин, а залишок суми протягом 24 годин. Крім того, усі платежі SWIFT gpi у ПриватБанку відбуваються за новим стандартом [4].

Таким чином, можна зробити висновок, що заходи, що проводяться НБУ в рамках поліпшення розрахунків по міжнародним переказам за системою SWIFT є важливим кроком на шляху удосконалення використання інформаційних технологій та забезпечення ефективного функціонування інфраструктури фінансового ринку.

Список використаних джерел:

1. Дубчак Л.В. Ключко Л.А., Свириденко В.Ю. Інформаційні системи і технології в банківській діяльності: навч. посіб. Ірпінь: Видавництво Національного університету державної податкової служби України, 2016. 248 с.
2. Тонкощі переказів через систему SWIFT. URL: https://bankchart.com.ua/groshovi_perekazi/statti/tonkoschi_perekaziv_cherez_sistemu_swift (дата звернення 11.04.2020).
3. Платіжна інфраструктура України переходитиме на міжнародний стандарт ISO 20022. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/platijna-infrastruktura-ukrayini-perehoditime-na-mijnarodniy-standart-iso-20022> (дата звернення 11.04.2020).
4. ПриватБанк пришвидшив міжнародні SWIFT-перекази. URL: <https://privatbank.ua/news/2020/1/15/1115> (дата звернення 13.04.2020).

УДК 657

Ю.О. Ночовна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Полтавський університет економіки і торгівлі
М.М. Орищенко, к.е.н., доцент,
судовий експерт відділу економічних досліджень
Полтавський НДЕКЦ МВС України
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Логіка господарської діяльності доводить, що невизначеність у бізнесі суттєво впливає на показники фінансової звітності та прийняті на її основі управлінські рішення, внаслідок чого виникають ризики. З огляду на це фінансова звітність стає практично єдиним доступним джерелом інформації про ризики підприємства та методи боротьби з ними.

Необхідність розкриття інформації у фінансовій звітності про невизначеності і ризики, що супроводжують діяльність підприємства, регламентована як МСФЗ, так і GAAP. Проте вимоги щодо відображення такої інформації носять загальний характер і не регламентують обов'язкового розкриття інформації про види ризиків, наслідки їх дії та способи управління ними. У зв'язку з цим подання у фінансовій звітності даних про ризики здійснюється в несистематизованому вигляді, багато із ризиків описуються тільки на якісному рівні, без підтвердження цифровими даними та аналітичними розрахунками.

Задля усунення цих недоліків Директивою № 2013/34/ЄС [1] для великих підприємств передбачено складання управлінського звіту як важливого елементу фінансової звітності, що повинен містити достовірний огляд розвитку, ефективності діяльності та фінансового стану підприємства, а також опис основних ризиків і невизначеностей, з якими воно стикається. Звіт повинен містити збалансований і комплексний аналіз основних показників підприємства

з урахуванням його розмірів та складності господарської діяльності, розкривати як фінансові, так і нефінансові ключові показники ефективності конкретного напрямку діяльності, включаючи інформацію стосовно природоохоронних і кадрових питань.

Ці вимоги знайшли відображення й у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], новацією якого стало запровадження з 2019 року Звіту про управління для вітчизняних підприємств. Згідно з Законом Звіт про управління має стати основним документом, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності. Він дозволить судити про прозорість діяльності підприємства, добросовісність намірів у бізнесі, повноту виконання зобов'язань перед працівниками, клієнтами, державою і суспільством, оцінити чинники його успіху, стратегію і перспективи розвитку, здійснити моніторинг та аналіз ризиків.

Порядок складання та подання даного Звіту регламентується Методичними рекомендаціями зі складання звіту про управління [3], затвердженими Міністерством фінансів України. Згідно з цим нормативним документом Звіт про управління не тотожний фінансовій звітності або приміткам до неї, він є самостійним звітом з власною метою, й подається раз на рік.

Звіт про управління не містить затвердженої структури чи форми, певних обов'язкових показників, підходів до складання або подачі інформації. Тому враховуючи різні підходи до систематизації інформації у Звіті про управління за різними нормативно-правовими актами, нами проведено порівняльний аналіз основних його складових (табл. 1).

Аналізуючи дані табл. 1, можна стверджувати, що запропоновані Міністерством фінансів України елементи Звіту про управління в цілому відповідають напрямам систематизації інформації за Директивою № 2013/34/ЄС та Міжнародним стандартом з інтегрованої звітності.

**Зміст Звіту про управління
згідно з чинними нормативно-правовими актами**

Складові Звіту про управління	МСБО 1 «Подання фінансової звітності» (від 01.01.2012р.)	Директива № 2013/34/ЄС (від 27.06.2013р.)	Міжнародний стандарт з інтегрованої звітності (грудень 2013р.)	Методичні Рекомендації зі складання звіту про управління (від 12.11.2018р.)
Організаційна структура та опис діяльності	–	+	+	+
Результати діяльності	–	+	+	+
Ліквідність та зобов'язання	–	+	–	+
Екологічні аспекти	–	+ конкретно не деталізуються	+ Зовнішнє середовище, результати діяльності	+
Соціальні аспекти та кадрова політика	–	+ конкретно не деталізуються	+ Зовнішнє середовище, результати діяльності	+
Ризики	+	+ Ризик ліквідності	+ Ризики та можливості управління	+
Дослідження та інновації	–	+	+ Управління	+
Фінансові інвестиції	–	+	+ Бізнес модель	+
Перспективи розвитку	–	+	+ Стратегія та розподіл ресурсів	+
Корпоративне управління	–	+ Звіт про корпоративне управління	+ Управління	+
Політика хеджування	–	+	–	–

При складанні Звіту про управління суттєвого значення набуває інформація, що забезпечує поліпшення репутації та іміджу, підвищення фінансової стійкості за рахунок зниження ризиків, підтвердження ефективності окремих бізнес-процесів, поліпшення інвестиційної привабливості за рахунок підвищення довіри до підприємства, капіталізації його активів, утримання кваліфікованих

кадрів, реалізації соціальних проєктів тощо.

Список використаних джерел

1. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 черв. 2013 р. про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств. URL: http://eiti.org.ua/wpcontent/uploads/2015/03/Accounting_Directive_for_translatio_UKR_fin_rev.doc (дата звернення 28.03.2020).

2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 28.03.2020).

3. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління: Наказ Міністерства фінансів України від 07 груд. 2018 р. № 982. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18/ed20181207> (дата звернення 28.03.2020).

УДК 657.6

А.І. Орехова, д.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет
(м. Суми, Україна)

БУХГАЛТЕРСЬКІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Сучасні умови господарювання актуалізують проблемні питання виявлення ризиків, які безпосередньо пов'язані з порядком ведення бухгалтерського обліку, а також зниження їх негативного впливу на стан та результати господарської діяльності. Бухгалтерській фінансовій звітності притаманний високий ступінь невизначеності, що пов'язано з процесом її формування та подання [1]. З метою прийняття обґрунтованих рішень щодо зниження ступеня невизначеності, забезпечення повноти та достовірності інформації, відображеної в звітності, питання виявлення, ідентифікації та оцінки бухгалтерських ризиків набувають все більшої актуальності як на етапі планування, так і в поточній діяльності організації.

Поняття бухгалтерського ризику утворюється з невизначеності організації облікового процесу на підприємстві, в зв'язку з неточністю положень національних стандартів, на яких базується ведення бухгалтерського обліку та складання звітності, а також неузгодженість з вітчизняним законодавством.

З метою ефективного управління бухгалтерськими ризиками та належного врахування наслідків їх прояву, необхідно здійснити класифікацію ризиків в бухгалтерському обліку. Слід зазначити, що всі наявні ризики, в кінцевому підсумку, інтегруються в облікову інформацію і займають своє місце в бухгалтерській звітності, чинячи очевидний вплив на фінансові результати. Крім того, бухгалтерський облік ведеться на підприємствах та організаціях незалежно від форм власності та видів діяльності, тому можна зробити висновок, що бухгалтерський ризик є складовою будь-якого виду ризику.

Класифікуються бухгалтерські ризики за внутрішніми та зовнішніми ознаками, які пов'язані з переходом на міжнародні стандарти бухгалтерського

обліку і фінансової звітності та законодавчими нормами в сфері бухгалтерського обліку, та пов'язані з професійним судженням і рішеннями, прийнятими бухгалтером, на його підставі. Причини розвитку бухгалтерських ризиків обумовлені впливом різних факторів (політичною та економічною ситуацією в країні, станом законодавства, конкуренцією та попитом на ринку, професійною компетентністю бухгалтерів) на виникнення невизначеності в бухгалтерському обліку.

Ризики, обумовлені внутрішніми факторами, пов'язані з організацією бухгалтерського обліку і виникають в результаті спотворення даних бухгалтерського обліку. Дані спотворення є результатом незрозумілості або невідповідності законодавчих норм, їх порушень, низьку кваліфікацію бухгалтерського персоналу. Помилки в бухгалтерському обліку можуть бути допущені через вплив людського фактора. Внаслідок спотворень виникає бухгалтерський ризик, пов'язаний з поданням недостовірної бухгалтерської звітності.

Беззаперечним є доказ негативного впливу бухгалтерських ризиків на якісні показники фінансово-господарської діяльності організації. Серед таких ризиків необхідно відзначити ненавмисні і нерідко умисні порушення стандартів облікових процедур, наслідком яких є спотворення в бухгалтерській звітності, в першу чергу, у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Це, в свою чергу, веде до значних сумах штрафних санкцій для підприємства, адміністративної та кримінальної відповідальності і втрати довіри стейкхолдерів до цієї організації.

З метою мінімізації бухгалтерських ризиків в організації, необхідно визначити причини їх виникнення, серед яких основними є: помилковість професійних суджень при формуванні облікової політики та інтерпретації нормативно-правових актів у сфері бухгалтерського обліку; недоліки в системі підготовки і перепідготовки, а також підвищення кваліфікації фахівців у сфері бухгалтерського обліку; невідповідність методології бухгалтерського обліку, що застосовується в організації, її галузевої приналежності; розбіжності вітчизняної

організаційно-методичної основи бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів; істотний часовий проміжок між виходом і виконанням нових нормативних актів та ін.

Володіючи інформацією про причини виникнення бухгалтерських ризиків, можливо з досить високим ступенем ймовірності знизити їх негативний вплив на діяльність організації в цілому на формування фінансової звітності зокрема.

Підсумовуючи вищезазначене, можемо констатувати про нагальну потребу у формуванні комплексу заходів спрямованих на мінімізацію рівня бухгалтерських ризиків, що передбачає створення ефективної системи управління ризиками в організації, шляхом впровадження системи поточного моніторингу бухгалтерських ризиків, розробки принципів оцінки та прогнозування ризиків та системи профілактичних заходів щодо їх виникнення. Впровадження комплексу заходів сприятиме зниженню рівня невизначеності в бухгалтерському обліку, підвищенню довіри до бухгалтерської звітності як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів, адаптації бухгалтерської звітності до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності та високого рівня елементів корпоративного управління.

Список використаних джерел:

1. Огильба А. В. Характеристика основных видов бухгалтерских рисков. *Молодой ученый*. 2016. № 11.1 (115.1). С. 38-41. URL: <https://moluch.ru/archive/115/30774/>

УДК 657:336

М. О. Палій, здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
факультету обліку та фінансів,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОБЛІК У СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Останнім часом в Україні спостерігаються процеси активізації у сфері підприємництва. Для оптимізації управління підприємством та посилення його конкурентоспроможності необхідно мати якісну інформацію щодо наявності та стану активів. Саме бухгалтерський облік є невід'ємним елементом в механізмі функціонування суб'єктів малого бізнесу. Тож, одним із головних напрямків розвитку малого підприємництва є організаційно-методичні аспекти обліку.

Проблемні аспекти вибору форми обліку, методичні особливості облікового відображення господарських операцій, а також порядок складання та подання фінансової звітності малими підприємствами висвітлюються в працях вчених та практиків: Атамаса П., Бутинця Ф., Вериги Ю., Дробязко С., Романченко Ю. та інших. Дискусійні моменти та наукові проблеми організації та методики обліку, а також складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва завжди перебувають у полі зору українських науковців [3].

Згідно норм Податкового кодексу України суб'єкти малого бізнесу можуть обрати один із варіантів оподаткування: загальну систему оподаткування або спрощену систему оподаткування.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності представлена особливим механізмом справляння податків і зборів, що передбачає заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених Податковим кодексом України, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Загальна система оподаткування, обліку та звітності побудована складніше з точки зору обліку та звітності. Проте, обравши її, суб'єкт господарювання матиме можливість займатися будь-яким видом діяльності не маючи ніяких обмежень, що притаманні спрощеній системі оподаткування. Загальна система оподаткування складається з сукупності податків і зборів до бюджету, що

нараховуються у встановленому законами України порядку [1].

Для організації облікового процесу, суб'єкти малого бізнесу повинні скористатися Методичними рекомендаціями по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку, затвердженими Наказом Міністерства фінансів України № 356 від 29.12.2000 р. та Методичними рекомендаціями щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільсько-господарських підприємств, затвердженими Наказом Міністерства аграрної політики України № 390 від 04.06.2009 р.

Таким чином, суб'єкти малого підприємництва на загальній системі оподаткування застосовують Загальний план рахунків відповідно до Наказу Міністерства фінансів України № 186 та можуть використовувати рахунки 9 класу [2]. Суб'єкти малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування можуть застосовувати Спрощений план рахунків або вести облік без застосування плану рахунків та подвійного запису.

Отже, суб'єкту малого підприємництва необхідно обрати систему оподаткування; в Наказі про облікову політику затвердити обрану форму бухгалтерського обліку; у процесі діяльності підтверджувати здійснювані господарські операції первинними документами; відображати інформацію в облікових реєстрах залежно від обраної форми обліку; узагальнювати інформацію у звітності.

Список використаних джерел:

1. Подолянчук О. А. Організація обліку суб'єктами малого підприємництва. *Електронний журнал «Ефективна економіка»*. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5536> (Дата звернення 06.04.2020).

2. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку: Наказ України від 19.04.2001 р. № 186. Дата оновлення 23.07.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01> (Дата звернення 06.04.2020).

3. Романченко Ю. О. Облік та фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва. *Економічний форум*. 2019. № 1. С. 180-183.

*Науковий керівник: Ю. О. Романченко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю*

УДК 338.51 (477)

Ю. О. Перемот, здобувач СВО магістр спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Управління витратами, як складова загальної системи управління суб'єктом господарювання узагальнює цілий набір методик, процесів і конкретних процедур із управління ресурсною базою підприємства. Наразі процес управління витратами виробництва – це багатопрофільний процес, що охоплює всі стадії господарської діяльності, починаючи із закупівлі матеріалів, завершуючи реалізацією готової продукції [2].

В економічній літературі зустрічається багато потрактувань терміну «витрати». При всьому розмаїтті визначень змістового наповнення цієї категорії їх можна згрупувати у дві великі групи – трактування витрат із точки зору економічної теорії та бухгалтерського обліку. Визначення досліджуваного поняття з економічної точки зору більш повно розкривають зміст категорії, а з бухгалтерської – економічні наслідки здійснення витрат після закінчення виробничого процесу [1].

Витрати виробництва – це витрати, обґрунтовані умовами виробничого процесу й спрямовані на створення корисних цінностей або надання послуг шляхом споживання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Основними причинами збільшення витрат є: зростання цін на сировину, енергоносії; підвищення заробітної плати; динамічна політика ціноутворення; економічна й фінансова політика держави тощо. Збільшення витрат виробництва на одиницю продукції в економіці скорочує прибутки й обсяг виробництва, який суб'єкти господарювання готові запропонувати за наявного рівня цін. Внаслідок цього зменшується сукупна пропозиція товарів та послуг, що, у свою чергу, підвищує рівень цін. Таким чином, це свідчить про необхідність розвитку раціональної системи управління витратами на підприємствах.

Наразі управління витратами – це створення єдиної, раціональної та безперебійної функціонуючої системи із взаємопов'язаними елементами [4]. Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій управління: прогнозування, планування, нормування, організацію, калькулювання, мотивацію та стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат. Кожен окремий елемент системи спрямований на досягнення загальних цілей підприємства та виконує чітко поставлені завдання.

Прогнозування й планування витрат здійснюється на стадії розробки управлінського рішення. Визначаються перспективи й поточні тенденції зміни окремих видів витрат, що задають їхні орієнтири й забезпечують вихід на розрахунок показників прибутку і рентабельності.

Нормування витрат встановлюють з огляду на технічно-обґрунтовані нормативи в натуральних і вартісних оцінках за окремими видами витрат, технологічними процесами, центрами відповідальності.

Організація витрат полягає у визначенні місць формування витрат і центрів відповідальності з метою відслідковування причин перевитрат або економії витрат та відповідальних за це осіб.

Калькулювання собівартості продукції – розподіл фактичних витрат за об'єктами калькулювання собівартості, тобто розрахунок фактичної собівартості продукції (робіт, послуг).

Мотивація та стимулювання полягає у спонуканні працівників підприємства до отримання ними встановлених планових витрат і пошуку способів їх зниження (премій, доплат, перспектив кар'єрного росту, подяк тощо) й показників діяльності підприємства, зокрема до величини здійснених витрат.

Облік витрат передбачає спостереження, ідентифікацію, вимірювання та реєстрацію фактів витрачання ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства. Враховують витрати в заданій номенклатурі статей. Аналіз витрат проводиться з метою визначення ступеня раціональності витрат та оцінки впливу факторів на їх обсяг. Аналізують фактичні витрати порівняно з плановим завданням і нормативами, виявляють як фактори впливу, так і визначають

резерви зниження собівартості. Контроль і регулювання процесу управління витратами вносять поточні зміни в систему управління витратами у випадку відхилень від запланованої динаміки витрат, уточнення системи планування і нормування [3].

Зазвичай перед системою управління витратами підприємства ставляться наступні завдання: зменшення абсолютної величини витрат підприємства в цілому та за окремими видами (напрямами) його діяльності; забезпечення стабільності розподілу витрат у просторі та часі, що уможливить підвищити фінансову стійкість підприємства та попередити його неплатоспроможність.

Отже, система управління витратами є складовою управління підприємства в цілому і її раціональна побудова є основним чинником підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бойко Є. І. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. С. 139–142.
2. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства: монографія Міністерство освіти і науки України, Харків, нац. економ. ун-т. Харків+: ІНЖЕК, 2009. С. 14–23.
3. Косинська О. В. Удосконалення системи управління витратами як важливий засіб підвищення ефективності функціонування підприємств харчової промисловості. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.6. С. 216–221.
4. Цимбалюк Л. Г. Формування та управління витратами виробництва: підручник. Донецьк : Юго-Восток, 2009. 240 с.

*Науковий керівник: Л. В. Яловега, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю*

УДК 657.005.921

Л. П. Петришин, д.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
Н. М. Жидовська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
(м. Львів, Україна)

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Власний капітал є одним із найістотніших і найважливіших показників, оскільки виконує функції джерела довгострокового фінансування, забезпечення кредитоспроможності підприємства, джерела фінансування ризику, забезпечення самостійності та влади організаторів бізнесу [1].

Постійний розвиток підприємництва, поява нових форм ведення бізнесу, вимагають нового дослідження особливостей обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм.

Методика дослідження обліку власного капіталу кооперативного підприємства являє собою сукупність аналітичних способів і правил вивчення діяльності підприємства, які спрямовані на дослідження різних об'єктів аналізу.

При дослідженні обліку власного капіталу кооперативних підприємств використовуються загальнонаукові та спеціальні методи (рис. 1).

Спеціальні методи в процесі дослідження відіграють провідну роль, зокрема:

- застосування хронологічного спостереження дасть право дослідити діяльність кооперативних підприємств;

- монографічний метод дозволить комплексно і детально визначити проблематику такої ланки обліку як власний капітал та усунути виявлені недоліки;

- діалектичний метод дасть змогу дослідити сутність організації обліку власного капіталу;

- логічний метод дасть можливість встановити взаємозв'язки між складовими власного капіталу;
- економіко-статистичні методи – необхідні для виявлення відмінностей величини власного капіталу підприємств у часі та просторі.

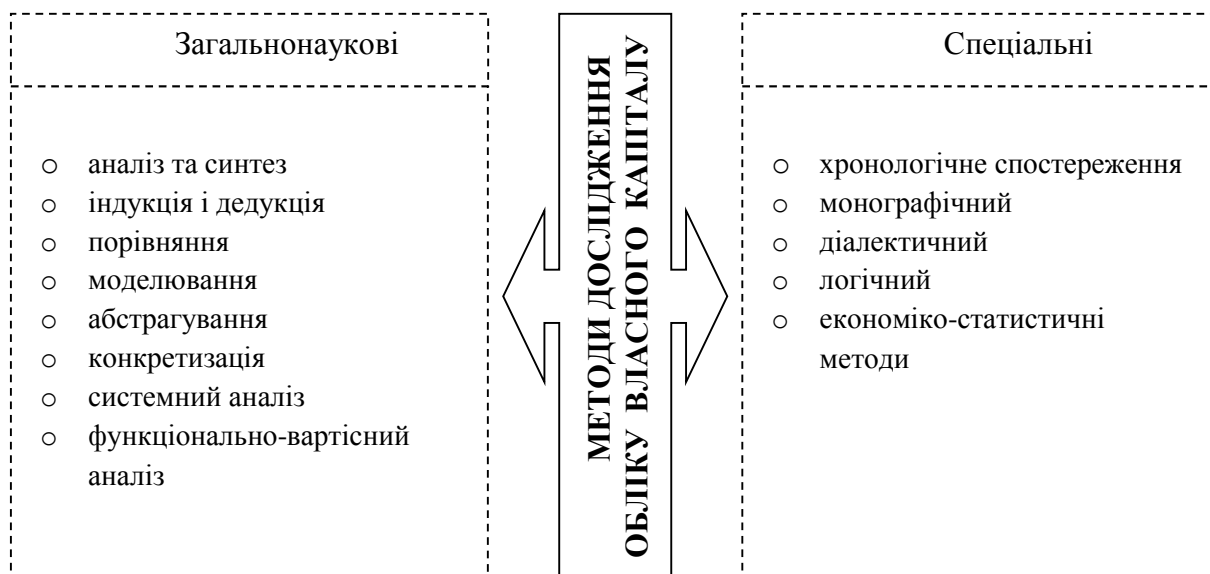


Рис. 1. Методи дослідження обліку власного капіталу

Крім того, в процесі дослідження обліку власного капіталу кооперативних підприємств крім загальнонаукових та специфічних методів важливу роль відіграють елементи методу бухгалтерського обліку (рис. 2).

Саме вони допомагають одержати найбільш повну оцінку фінансової стійкості та прибутковості підприємства, яка враховується для прийняття управлінських рішень щодо подальшої стратегії розвитку [2].

Залежно від організаційно-правових форм підприємств, обумовлюються і особливості методики обліку власного капіталу.

Дослідження цих особливостей на кооперативних підприємствах є важливим елементом удосконалення бухгалтерського обліку, оскільки сприятиме підвищенню повноти інформації про фінансовий стан підприємства у фінансовій звітності.



Рис. 2. Роль елементів методу бухгалтерського обліку у дослідженні методики обліку власного капіталу кооперативів

* узагальнено на підставі [1]

Список використаних джерел:

1. Мочан А.О. Бандура З.Л. Власний капітал як об'єкт обліку та аналізу. *Науковий вісник МНУ ім. О. Сухомлинського*. 2015. Вип. 8. С. 1144-1148.
2. Бобяк А.П. Організаційно-методичні аспекти обліку власного капіталу на підприємствах. *Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць*. Київ: Київський університет, 2011. № 24. С. 368–375.

УДК 657

К. А. Пилипенко, д.е.н., доцент,
професор кафедри організації обліку та аудиту,
Н. Ю. Гусаренко, ЗВО СВО «Бакалавр»,
спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Основні засоби є важливим елементом, що забезпечує функціонування діяльності будь-якого підприємства. В більшості підприємств, основні засоби, займають значну частку в активах підприємства. Основні засоби є матеріально-технічною базою підприємства. Від них залежить виробнича потужність. Раціональне використання основних засобів сприяє покращенню техніко-економічних показників роботи підприємства. Довгострокові активи відіграють важливе значення в діяльності підприємства. До основних моментів, коли необхідним є вартісне вимірювання необоротних активів, належать: їх надходження, використання в ході операційного циклу, вибуття, складання фінансової звітності [4].

Стан і вартість основних засобів цікавить як керівництво, так й інших користувачів, так як достовірна оцінка об'єктів основних засобів дає змогу робити висновки про фінансовий стан та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Тому, користувачі мають бути забезпечені повною, правдивою та неупередженою інформацією щодо обліку основних засобів.

В наш час існує дуже багато проблем обліку основних засобів на підприємствах, що викликає достатній інтерес науковців та практиків. Облік та аудит основних засобів згідно з Міжнародними стандартами розглядалися в наукових працях вітчизняних учених: В. П. Пантелєєва, О. А. Петрик, Б. Ф. Усача, А. П. Крюкова та ін.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку набувають все більшого поширення в Україні. Із сучасними змінами в економіці виникає необхідність їх

застосування в національній практиці. Сьогодні в Україні все більш актуальним стає розуміння норм міжнародних стандартів і застосування їх в обліковій політиці вітчизняних підприємств.

Облік основних засобів з часом ускладнюється, а ряд проблем негативно впливає на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність їх використання. До кола проблем можна віднести: різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів та до принципів їх оцінки; проблема вдосконалення системи нарахування амортизації; проблеми аналізу ефективності використання.

Національний бухгалтерський облік основних засобів ведеться згідно П(С)БО 7 [2], а облік по міжнародним стандартам – на основі МСБО 16 [1]. Національні стандарти бухгалтерського обліку розроблялися з урахуванням міжнародних, саме тому П(С)БО щодо обліку основних засобів має ряд спільних моментів з МСБО. Як у П(С)БО 7, так і у МСБО 16 визначено поняття основних засобів. Основні засоби – це матеріальні активи, які призначені для використання у процесі виробництва протягом тривалого періоду.

Відносно сфери застосування МСБО 16 не користуються: виробники сільськогосподарської продукції; товарні брокери-трейдери, які вимірюють свої запаси за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на їх продаж. Отже, в МСБО 16 виявлено більше обмежень щодо обліку основних засобів.

Стосовно методів оцінки основних засобів також існує проблемне питання. В національній практиці найбільш популярним способом оцінки є відображення основних засобів за первісною вартістю. Але використання первісної вартості може призвести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін, потенціал основних засобів не є незмінним, оскільки строк їх служби скорочується, вони стають морально застарілими. Основні засоби, які придбані в різний час, але мають однакові характеристики, матимуть різну вартість. А проведення постійних переоцінок збільшує витрати підприємства, що і впливає на його фінансовий результат.

Також проблема полягає в тому, що використання поняття «справедлива вартість» не є доречним, оскільки ринкові ціни не можна назвати справедливими.

Також у жодному Законі України немає чітко обгрунованого визначення вихідної оцінки основних засобів, що має бути досить важливим [3].

Отже, проаналізувавши підходи ведення обліку у міжнародній практиці, можна зробити висновок. У процесі дослідження встановлено необхідність правильного обліку основних засобів згідно з Міжнародними стандартами, що є важливим для зовнішніх користувачів фінансової звітності. П(С)БО 7 та МСБО 16 мають наявні істотні розбіжності. Удосконалення нормативної бази бухгалтерського обліку основних засобів дозволять гармонізувати вітчизняний облік з міжнародними стандартами та зменшити проблемні питання обліку основних засобів. Зазначені нормативні документи в МСБО 16 містять повну і точну характеристику основних засобів щодо їх вартості, амортизації, вибуття, ліквідації, переоцінки, ремонту, ефективності їх використання та позитивний досвід багатьох країн. Ведення обліку за міжнародними стандартами полегшило роботу бухгалтерів, підприємства яких мають справу з іноземними партнерами, і покращило імідж країни.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення 01.04.2020)
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. (дата звернення 01.04.2020)
3. Попович В. І. Облік основних засобів: порівняльний аналіз МСБО та П(с)БО. *Національний університет "Львівська політехніка"*. № 721. 2012. 216-219 с.
4. Пилипенко К.А., Арутюнова О. А., Антоненко С. Ю. Формування первісної вартості необоротних активів в контексті використання міжнародних стандартів обліку. Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. «Управління розвитком соціально-економічних систем» (присвяченої 70-річчю кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту). Харків: ХНТУСГ, 2018. С. 208-211.

УДК 657

Пилипенко К. А., д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Іващенко В. А., ЗВО СВО «Бакалавр»,
Спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПОРІВНЯННЯ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ ЗА П(С)БО 26 ТА МСБО 19

Облік виплат працівникам – це невід’ємна частина діяльності підприємства, саме тому, у системі бухгалтерського обліку, він займає одне з центральних місць, так як виплати працівниками, по-перше – це основне джерело доходів робітників; по-друге, - за їх допомогою здійснюється контроль за споживанням та оплатою праці; по-третє, - є ефективним важелем управління економікою як у Європі, так і в Україні. Тому актуальним питанням є виявлення спільних та відмінних ознак в обліку виплат працівникам відповідно до міжнародних і національних положень бухгалтерського обліку.

Система обліку оплати праці в кожній країні має ряд особливостей. У зарубіжних країнах, розумова праця оплачується значно вище, ніж фізична. За даними досліджень у Німеччині вона на 20 % перевищує заробітну плату робітників; Франції і Бельгії на 61 %, в Італії і Данії на 22 %; у Люксембурзі на 44 %.

Стимулювання перспективних працівників здійснюється у вигляді грошових винагород, пільг або безкоштовних послуг з фондів соціального споживання. Поширюються програми надання акцій співробітникам на пільгових умовах. При позитивній оцінці праці працівника його заробітна плата щорічно підвищується [5].

Виплати працівникам у більшості розвинених країн залежить від рівня їх кваліфікації та продуктивності праці. Система обліку рахунків за виплатами у США є складною і прогресивною, оскільки окрім основної заробітної плати тут функціонує система надбавок та матеріальних заохочень, а розмір більшості відрахувань та утримань змінюється пропорційно розміру заробітної плати [5].

В Україні виплати працівникам регламентуються національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», а також Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». При порівнянні національних та міжнародних стандартів, потрібно відмітити, що МСБО 19 «Виплати працівникам» є змістовнішим, ніж П(С)БО 26 «Виплати працівникам», більш структурований та обґрунтований.

Теоретичні та методологічні питання обліку праці та її оплати в умовах переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності досліджували такі вчені-економісти: А. В. Базилюк, М. П. Бойко, С. Ф. Голов, К. А. Пилипенко, М. В. Ткач, М. В. Кужельний, Т. Г. Мельник та інші.

Нормативне регулювання ведення обліку розрахунків за виплатами працівникам в міжнародній практиці регулюється МСБО 19 «Виплати працівникам», що ж стосується Української системи регулювання то це П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Для океслення шляхів посилення державного регулювання доречно буде зробити порівняльну характеристику П(С)БО 26 та МСБО 19 [1, 2].

За цим стандартом виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівникам [3].

Порівняльний аналіз обліку оплати праці за національними та міжнародними стандартами подано в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння міжнародних та національних стандартів обліку оплати праці [1, 2]

Критерії	П(С)БО 26	МСБО 19	Відмінності
Мета	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності	Визначення бухгалтерського обліку та розкриття інформації про виплати працівникам	МСБО 19 не дає повного розкриття інформації про виплати працівникам у примітках до фінансової звітності
Сфера застосування	Застосовується роботодавцями підприємствами,	Застосовується роботодавцем для обліку всіх виплат працівникам,	У зв'язку з прийняттям в Україні П(С)БО 34 «Платіж на

	організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ)	за винятком тих, до яких застосовується МСФЗ (IAS) 2 “Платіж на основі акцій”	основі акцій”, доцільно внести поправки в П(С)БО 26 щодо його дії на виплати на основі часток у капіталі
Кількість підпунктів	34	161	У П(С)БО інформація представлена в більш стислому вигляді
Склад виплат працівників	Поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченню трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати працівникам	Короткострокові виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності, інші довгострокові виплати працівникам, виплати при звільненні	У П(С)БО виділені зобов’язання по виплатам інструментами власного капіталу, які визначаються відповідно до П(С)БО 13 “Фінансові інструменти”
Виплати пов’язаним із закінченням трудової діяльності	Різні види пенсійного забезпечення працівників (крім державного)	Пенсійне забезпечення	У П(С)БО представлено більше видів пенсійного забезпечення.
Інші довгострокові виплати працівникам	Інші довгострокові виплати працівникам	Додаткова відпустка за вислугу років, оплачувана академічна відпустка, виплата до ювілеїв і за вислугу років, виплати пов’язані із тривалою непрацездатністю, виплати частки прибутку та премії, відстрочені компенсації	У МСБО 19 наведений розгорнутий перелік всіх виплат.

Розробка автора [1, 2]

Отже, порівнюючи МСБО 19 та П(С)БО 26 “Виплати працівникам” визначено, що зазначені нормативні документи, дещо тотожні, хоча містять відмінні положення. Вони не повинні суперечити один одному, оскільки ці документи мають надавати користувачам інформацію щодо змін у складі виплат працівникам протягом періоду та розкриття інформації про залишки на звітну дату [4].

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» URL:http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_011 (дата звернення 04.0.2020)
2. Положення стандарт бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»

URL:<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03> (дата звернення 04.0.2020)

3. Голов С. В. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування [Текст]. Бухгалтерський облік і аудит. 2008. № 11. С. 43-48.

4. Овсюк Н.В., Радченко Ю.В. Виплати працівникам за ПСБО 26 та МСБО (IAS) 19: порівняльний аспект. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. Вип. 3 (24). С. 360-368 URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5957/1/360.pdf>. (дата звернення 04.0.2020)

5. Пилипенко К. А., Співак І. О. Облік розрахунків за виплатами : досвід США. *Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору* : Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (заочна форма). Полтава, 2019. С. 589-591.

УДК 657

Пилипенко К.А., д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Міхеєва К.Р., ЗВО СВО Бакалавр,
спеціальність 071 Облік і оподаткування,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ЗА АНГЛО-АМЕРИКАНСЬКОЮ ТА НАЦІОНАЛЬНОЮ СИСТЕМОЮ ОБЛІКУ

Проблеми розвитку та удосконалення обліку та контролю виробничих запасів досі не втрачають своєї актуальності. Основними завданнями удосконалення системи обліку та контролю виробничими запасами є: створення раціональної системи організації обліку запасів на підприємстві; удосконалення існуючих методів оцінки та проведення інвентаризації виробничих запасів; удосконалення системи контролю виробничих запасів на всіх етапах технологічного процесу; створення інформаційної бази обліку та контролю виробничих запасів за центрами відповідальності та загалом по підприємству [5].

Облік - це інформаційна система управління, яка постійно пристосовується до зростаючих потреб суспільства. Національна система бухгалтерського обліку дозволяє розв'язувати визначені тактичні і стратегічні завдання розвитку економіки країни шляхом прийняття відповідних законодавчих актів, що регулюють облікову систему.

Особливість англо-американської школи бухгалтерського обліку полягає в тому, що вона довела до крайності одну з ідей - можливість обчислення прибутку.

Основні принципи Британо-американської моделі обліку були розроблені у Великобританії та США. Основною ідеєю моделі є орієнтація обліку на інформаційні запити кредиторів та інвесторів. Промислові революції в США та Великобританії призвели до того, що інвестори та власники компаній віддалилися від оперативного управління та передали його професійним управляючим. Фінансово-облікова інформація, у такій ситуації, є важливим

джерелом даних про стан компанії. Характерні риси цієї моделі: наявність розвинутого ринку цінних паперів; - наявність великої кількості транснаціональних корпорацій та утворень; - високий рівень професійної бухгалтерської підготовки.

Застосування технології бухгалтерського обліку включає в себе декілька етапів. У США використовується сім основних типів рахунків, які в свою чергу поділяються на три категорії: постійні рахунки (активи, пасиви, капітал акціонерів), тимчасові рахунки (рахунки прибутків і збитків), транзитні рахунки (доходи і витрати) [2].

Міжнародні стандарти обліку ґрунтуються на двох основних припущеннях: 1) нарахування - вплив операцій та інших подій визнається, коли вони відбуваються, і вони відображаються в облікових реєстрах та у фінансових звітах того періоду, до якого вони відносяться; 2) безперервність - підприємство, як правило, розглядається як безперервно діюче, тобто таке, що буде продовжувати свою діяльність в осяжному майбутньому [3].

В українському законодавстві використовуються ті ж припущення, що передбачені МСФЗ. Однак, в українському законодавстві вимоги до якісних характеристик фінансової звітності розкриті менш детально ніж у МСФЗ. Також в національних положеннях відсутня така вимога до інформації, що відображається у фінансовій звітності як нейтральність, немає обмеження щодо співвідношення вигоди і витрат, не використовується поняття збалансованості якісних характеристик, в українській практиці відсутня можливість застосування професійних суджень бухгалтерів для визначення ймовірності отримання або втрати економічних вигод, табл. 1 [3].

Таблиця 1

Методики формування балансу за НП(с)БО та МСФЗ [4, 6]

МСФЗ	НП(С)БО
наведено приблизний перелік статей балансу	в активі розкривається інформація щодо необоротних активів, оборотних активів, витрат майбутніх періодів; у пасиві – власного капіталу, забезпечення виплат і

	платежів, довгострокових та поточних зобов'язань, доходів майбутніх періодів.
Можливість зміни складу статей передбачено у разі необхідності розкриття суттєвої інформації згідно з нормами інших стандартів, або з метою забезпечення достовірності та правдивості інформації про активи, зобов'язання і капітал.	Можливість зміни складу статей не передбачено. Додаткові рядки вводять для розкриття інформації щодо інвестиційної нерухомості, необоротних активів, зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами.
Передбачається розмежування активів і зобов'язань на поточні і непоточні, за винятком випадків, коли подання інформації у балансі базується на ліквідності.	Інформація щодо активів розкривається у порядку зростаючої ліквідності, щодо зобов'язань – у порядку черговості їх погашення.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [4].

Оцінка матеріальних запасів – одна з найцікавіших і широко обговорюваних проблем бухгалтерського обліку. В П(С)БО 9 «Запаси» не дається визначення їх оцінки, проте достатньо детально описуються методи їх списання у виробництво, що базуються на використанні міжнародного досвіду [1].

Як зазначають вітчизняні, англійські й американські науковці існує декілька методів оцінки, які можна використовувати для відображення окремих видів запасів у системі бухгалтерського обліку та фінансовій звітності. Запаси оцінюють за первісною вартістю, якою в одному випадку є собівартість запасів, а в іншому – виробнича собівартість [1].

Отже, можемо зробити висновок, що на сьогоднішній день МСФЗ є ефективним засобом міжнародної інтеграції та частиною сталого економічного розвитку для України. Використання МСФЗ має суттєві переваги перед П(С)БО для більшості підприємств та користувачів їхньої фінансової звітності.

Звернувшись до поняття гармонізації можна дати наступне визначення. Гармонізація обліку - це процес направленою зближення світових облікових систем шляхом доповнення та узгодження чинних вітчизняних стандартів

бухгалтерського обліку, фінансової звітності, податкового законодавства з метою виходу на світові ринки капіталу.

Для швидкої та ефективної гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності з міжнародними стандартами необхідно розробити таку систему правових засад та методологічних підходів, які б давали змогу удосконалювати та модернізувати аспекти ведення бухгалтерського обліку та звітності в Україні.

Список використаних джерел

1. Ирина Любезна Оцінка матеріальних запасів у вітчизняній та зарубіжній системах обліку. Економічний аналіз. 2013 рік. Випуск 12. Частина 4 ст.221-226.

2. Лободзинська Т.П., Панасюк Т.П., Маленко М.В. Порівняльний аналіз фінансових звітів країн світу за міжнародними та національними стандартами. УДК 657.01

3. Орел О. О. Вплив світових моделей на розвиток національних систем бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні. Сучасні напрямки теоретичних та прикладних досліджень '2016.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] . Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

5. Пилипенко К.А., Данілова М. В. Актуальні питання організації обліку матеріальних цінностей для цілей контролю. *Управління розвитком соціально-економічних систем* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (присвяченої 70-річчю кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту). Харків: ХНТУСГ, 2018. С. 212-214.

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021/.

УДК 657.162

В. Я. Плаксиенко, д.э.н., профессор,
заведующий кафедрой бухгалтерского учета и экономического контроля,
Полтавская государственная аграрная академия
(м. Полтава, Украина);

Ю. А. Романченко, к.э.н., доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета и экономического контроля,
Полтавская государственная аграрная академия
(г. Полтава, Украина)

М. Т. Самедова, к.э.н., доцент,
доцент кафедры «Экономика»,
Азербайджанский государственный экономический университет
(г. Баку, Азербайджан)

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ

Приказ об учетной политике - один из многочисленных документов, который определяет учетные правила для бухгалтеров. Его разрабатывают и утверждают на предприятии, но по значимости и обязательности соблюдения он не уступает нормативно-правовым документам.

Бухгалтерские украинские стандарты в ряде случаев дают право выбора относительно порядка, метода учета, учетных оценок. Предприятие должно определить, какие именно учетные методы, процедуры и показатели применять, зафиксировать их в приказе об учетной политике и далее четко руководствоваться этим документом.

Формируя учетную политику, важно обеспечить достоверное отображение событий или операций в финансовой отчетности. Ответственность за формирование учетной политики и толкование смысла учетно-политических премудростей возложена на главного бухгалтера.

Заметим, что приказ об учетной политике - это основа как для бухгалтерского, так и для налогового учета. Действительно, Налоговый кодекс Украины [1] в указаниях по налогу на прибыль неоднократно отсылает к положениям приказа об учетной политике.

Согласно ст. 1 Закона о бухгалтерском учете и финансовой отчетности [2] учетная политика - совокупность принципов, методов и процедур, которые

предприятие использует для ведения бухгалтерского учета, составления и представления финансовой отчетности.

В приказе отражают не только элементы учетной политики, но и учетные оценки. Их суть объясняет п. 3 П(С)БУ 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах» [3]. Учетная оценка является предварительной оценкой, которую предприятие использует с целью распределения расходов и доходов между отчетными периодами. Так, изменения в приказе - это не всегда изменения в учетной политике, они могут касаться только конкретных учетных оценок.

Одним из основных принципов бухгалтерского учета является последовательность. Этот принцип предполагает постоянное (из года в год) применение выбранной учетной политики. Менять ее разрешено только в конкретных ситуациях, предусмотренных в п. 9 П(С)БУ 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах»:

- на предприятии изменяются уставные требования;
- изменяются требования органа, утверждающего положения (стандарты) бухгалтерского учета;
- если изменения обеспечат более достоверное отражение событий или операций в финансовой отчетности.

Учетную политику применяют относительно событий и операций с момента их возникновения, за исключением случаев, когда невозможно достоверно определить сумму корректировки. В отчетности влияние измененной учетной политики на прошлые операции отражают такими способами (п. 12 П(С)БУ 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах»):

- корректировка сальдо нераспределенной прибыли на начало отчетного года;
- повторного предоставления сравнительной информации относительно предыдущих отчетных периодов.

Если же невозможно определить сумму корректировки, остается перспективный учет: обновленную учетную политику применяют только к

событиям и операциям, происходящие после даты изменения учетной политики (п. 13 П(С)БУ 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах»).

При любых обстоятельствах не забывайте о требовании п. 22 П(С)БУ 6 сообщить в примечаниях к финансовой отчетности:

- причины и суть изменения учетной политики;
- сумму корректировки нераспределенной прибыли на начало отчетного года или обоснование невозможности ее достоверного определения;
- факт повторного представления сопоставимой информации в финансовых отчетах или нецелесообразность ее пересчета.

Такую информацию предоставляют в произвольной форме.

Учетную оценку можно пересматривать, если меняются обстоятельства, на которых основывалась такая оценка, или получена дополнительная информация (п. 6 П(С)БУ 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах»).

Как для просмотра элементов учетной политики, так и для корректировки учетных оценок, есть два способа отображения в приказе:

1) внесение изменений в существующий документа (выдают распорядительный документ о внесении изменений в приказ об учетной политике, отмечая, какое положение как отредактировать)

2) издание новой редакции приказа (целесообразно, если изменения по объему охватывают большую часть текста или существенно влияют на ее содержание).

Изменения в учетной политике следует обязательно согласовывать с собственником или уполномоченным им органом (должностным лицом) в соответствии с учредительными документами. Ведь ч. 5 ст. 8 Закона о бухгалтерском учете и финансовой отчетности [2] касается не только первичного определения учетной политики, но и дальнейших ее корректив.

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Украины: Закон Украины от 02.12.2010 г. № 2755-XI. Верховная рада Украины. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата обращения 15.03.2020 г.).

2. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине: Закон Украины от 16.07.1999 г. № 996-IV. Верховная рада Украины. URL: http://kodeksy.com.ua/pro_buhgalters_kij_oblik_ta_finansovu_zvitnist.htm (дата обращения 15.03.2020 г.).

3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах»: утв. приказом МФУ от 28.05.1999 г. № 137. Верховная Рада Украины. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99/ed20001211> (дата обращения 15.03.2020 г.).

УДК 330.53:336

О.Г. Пономаренко, к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ РУХУ КОШТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОБІЗНЕСУ

Незважаючи на унікальний потенціал ґрунтів України, кількість високоефективних суб'єктів господарювання у галузі сільського господарства в динаміці зменшується (навіть якщо абстрагуватися від проблематики соціальної ефективності: збереження родючості ґрунтів, екології, трудових ресурсів сільського населення). Визначальним фактором є географічна локація України у зоні «ризикованого» землеробства, тобто значного впливу комплексу кліматичних проявів на показники ефективності діяльності сільськогосподарського виробництва.

При відсутності дієвого механізму агрострахування наведені факти диктують необхідність запровадження державою Україна вагомих інструментів і форм надання підтримки сільському господарству, серед яких основні – преференції щодо податкових пільг та цільове фінансування. Кошти державної підтримки наявні, але ступінь задоволення потреби у них залишається мізерною. М.Ю. Коденською проведено порівняльний аналіз рівня державної підтримки аграрного сектору економіки у доходах фермерських господарств за даними Організації економічного співробітництва та розвитку. Діапазон значень склав від 1% (Нова Зеландія) до 60% (Норвегія). За даними Державної служби статистики цей показник в Україні біля 0,5%, що є надкритичним показником [4].

У державному бюджеті на 2020 рік зафіксована сума у 4,2 млрд грн на підтримку галузі АПК [1], з яких 1,2 млрд грн передбачається виділити на програму зі здешевлення кредитів [2]. На сьогодні в Україні діють 38 уповноважених банків, через які реалізується програма державної підтримки сільгоспвиробників.

На Фонд гарантування кредитів передбачено виділення — 0,24 млрд грн [2]. Решта коштів цільового фінансування АПК в Україні 2020 року будуть розподілені на: підтримку галузі тваринництва (1 млрд грн); компенсацію придбання техніки та обладнання (1 млрд грн); підтримку садівництва, виноградарства та хмелярства (0,40 млрд грн); розвиток фермерства (0,40 млрд грн). Практика функціонування Управління контролю в агропромисловому комплексі, сфері використання надр та екології ГоловКРУ свідчить про застосування суб'єктами агробізнесу «механізмів» неправомірного отримання відшкодування. Серед них: перепродаж техніки між двома господарствами для отримання обома компенсації вартості техніки; порушення критеріїв «новоствореності» та «трудонедостатності»; неправомірне отримання безповоротної фінансової допомоги у вигляді компенсації витрат, пов'язаних із розширенням наукових досліджень з організації виробництва сільськогосподарської продукції при відсутності таких (під стандартну виробничу діяльність). Але «левова частка» порушень припадає саме на момент отримання коштів, через елементи бюрократії та дії чиновників, отримання допомоги пересічним суб'єктом просто нереальне.

Організацію ефективного контролю за рухом сум коштів цільового фінансування підприємств аграрного сектора економіки України слід почати саме із заходів подолання перепон в отриманні доступу до коштів державного цільового фінансування пересічним суб'єктом агробізнесу [3, 4]:

- на базі обласних департаментів агропромислового розвитку України доцільно запровадити функціонування «єдиного вікна», персонал якого буде надавати допомогу аплікантам у формуванні масиву заявок та інших документів;
- інформацію у доступній для сприйняття формі щодо програм державного цільового фінансування слід широко висвітлювати у засобах масової інформації та через органи управління об'єднаними територіальними громадами; на аграрних виставках;
- процедуру конкурсного розгляду заявок необхідно зробити максимально прозорою і публічною («сліпий» (знеособлений) скоринг заявок і пропозицій з

присвоєнням раціональних конкурсних балів).

Практика контролю руху бюджетних коштів (у тому числі і цільового фінансування аграрного сектора економіки) виявляє ряд проблем, одним з напрямів подолання яких є забезпечення максимальної прозорості усіх етапів «життєвого циклу» сум цільового фінансування.

Так, слід припинити існуючу тенденцію згортання інформаційного масиву показників статистичної звітності. Зокрема, дані щодо динаміки сум цільового фінансування мають бути з належним рівнем деталізації представлені у формі статистичної звітності 50-ст «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Список використаних джерел

1. Аграрна політика: веб-сайт. URL: <https://agropolit.com/blog/366-shist-program-derjpidtrimki-apk-na-2020-rik-vid-minekonomrozvitku--umovi-otrimannya-dlya-agrovirobnikiv>.

2. Агроперспектива: веб-сайт. URL: http://www.agroperspectiva.com/ru/press_release/30091.

3. Антонюк Т. Я. Програмно-цільові заходи забезпечення фінансування розвитку аграрного сектору національної економіки на прикладі Львівської області. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2017. Вип. 52. С. 42-47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2017_52_9.

4. Коденська М. Ю., Єремеева А. В. Державна підтримка розвитку аграрного сектору економіки. Економіка АПК. 2013. № 6. С. 14-21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2013_6_4.

УДК 657.243

Т.О. Потапенко, здобувач вищої освіти СВО Магістр,
кафедра бухгалтерського обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет
(м. Суми, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ПЕРМАНЕНТНОГО ІНВЕНТАРИЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Інвентаризація є одним із перших прийомів бухгалтерського обліку, який має давню історію. На більшості підприємств вона характеризується певною нормативно визначеною періодичністю.

Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка. Об'єкти і періодичність проведення інвентаризації визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно з законодавством [4].

Проведення інвентаризації є обов'язковим: перед складанням річної фінансової звітності; при передачі майна державного підприємства або бюджетної установи в оренду, приватизації майна державного підприємства; у разі зміни матеріально відповідальних осіб; за умов встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей; за судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації; у випадку техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха; при переході на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами; в інших випадках, передбачених законодавством [5].

Значний часовий лаг між інвентарними перевітками може призвести до втрат товарно-матеріальних цінностей, погіршення умов зберігання унаслідок недостатнього рівня їх контролю. Основною умовою облікових даних є правдивість, точність відображення стану активів, джерел їх утворення та результатів діяльності. При цьому реальні факти не завжди відповідають даній

умові. Основними причинами розбіжностей можуть бути: природні втрати активів в процесі їх зберігання; неточності і помилки в обліку, що виникають внаслідок неправильних арифметичних підрахунків та описок в первинних документах, неправильного відображення даних первинних документів в аналітичному та синтетичному обліку; неточності, помилки та зловживання матеріально відповідальних осіб при прийомі та відпуску товарно-матеріальних цінностей зі складу. Для усунення вищезначених розбіжностей між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю матеріальних цінностей, грошових коштів та зобов'язань застосовують один з основних елементів методу бухгалтерського обліку-інвентаризацію.

Інвентаризація - це перевірка наявності майна суб'єкта господарювання та стану його фінансових зобов'язань на певну дату шляхом зіставлення фактичних даних з даними бухгалтерського обліку.

На деяких підприємствах інвентаризації провадяться не як разові заходи, а як постійний процес. Керівники таких підприємств затверджують постійно діючу інвентаризаційну комісію, яка щоденно (або за особливим графіком) відвідує місця зберігання матеріальних цінностей і провадить інвентаризацію лише окремих видів цінностей. Обирають для перевірки ті види матеріальних цінностей, по яких на момент перевірки в обліку є мінімальний залишок. Частіше в натурі цей вид матеріальних цінностей відсутній, а залишок по обліку являє собою природний убуток, який і фіксується інвентаризаційною комісією. Такого типу інвентаризація називається перманентною. Організація перманентної інвентаризації не вимагає припинення прибутково-витратних операцій, забезпечує постійний контроль за роботою матеріально відповідальних осіб. Перманентні інвентаризації знижують трудомісткість і тривалість при їх проведенні [2].

Інші вчені ще називають перманентні інвентаризації безперервними чи неперервними. Маренич Т.Г. зазначає, що перманентну (безперервну) інвентаризацію «проводять безперервно протягом року» [3].

При цьому, будь-яка інвентаризація має свої чітко означені час і терміни

проведення та не може здійснюватися безперервно впродовж року. Виходячи з цього, ми підтримуємо думку Бардаша С.В., який вважає доцільніше говорити про безперервну (перманентну) інвентаризаційну роботу, в ході якої проводиться необхідна кількість дискретних інвентаризацій [1].

Отже, інвентаризація, з одного боку, виступає однією зі складових методу бухгалтерського обліку, а з іншого - засобом контролю за збереженням матеріальних цінностей, грошових коштів, своєчасності проведення розрахунків підприємством.

Список використаних джерел:

1. Бардаш С.В. Інвентаризація: теорія, практика, комп'ютеризація. Житомир: ЖІТІ, 1999. 372 с.
2. Грабова Н.М., Добровський В.М. Бухгалтерський облік на виробничих і торговельних підприємствах. Навчальний посібник для студентів вузів / Під ред. М.В. Кужельного. К.: АСК, 2002. 624 с.
3. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях. Підручник / За ред. В.Я. Амбросова. Х.: ХДТУСГ, 2003. 698 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями). // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 08.04.2020)
5. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказами Міністерства фінансів від 02.09.2014 р. № 879 (зі змінами і доповненнями). // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14> (дата звернення: 08.04.2020)

*Науковий керівник: Назаренко О.В., д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет*

УДК 657.471.12:331.214.72

О.В. Пошивалова, к.фіз.-мат., доцент
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
(м. Дніпро, Україна)

АУДИТОРСЬКИЙ РИЗИК В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ЕКОНОМІКИ

Під час здійснення аудиторської перевірки існує ціла сукупність ризиків, уникнути яких неможливо, але необхідно мінімізувати їх негативний вплив. Крім цього, замовники аудиту прагнуть отримувати високоякісні аудиторські послуги, а користувачі інформації – бути впевненими у достовірності, зокрема, даних обліку і фінансової звітності, підтвердженої незалежними аудиторами.

Динамічне зростання очікувань користувачів фінансової інформації щодо підвищення якості аудиту і незадовільний стан процесу оцінювання та мінімізації аудиторського ризику у багатьох аудиторських компаніях, а також суттєве підвищення рівня відповідальності за надання неякісних аудиторських послуг, обумовлюють високу актуальність теми статті. Підвищує актуальність теми ще й недосконалість методології виявлення та оцінювання аудиторського ризику, що потребує значних коригувань і оновлень, зокрема завдяки застосуванню нових способів дослідження середовища функціонування підприємства, зосередженню уваги на ділянках з підвищеною концентрацією відхилень, а також впровадженню нових технологій та інформаційних систем [1].

Під впливом щораз більших зростаючих потреб людства, збільшується і кількість новітніх технологій, можливостей, що в свою чергу створюють сприятливі умови для виникнення і розвитку нових видів ризику. Аналогічна ситуація спостерігається як у виробничих підприємствах, так і в аудиторській діяльності. Саме тому важливим кроком в процесі оцінювання аудиторського ризику є дослідження групи чинників і джерел їх виникнення в розрізі кожного окремого виду ризику до початку і в процесі аудиторської перевірки.

Кожен суб'єкт господарювання варто оцінювати як індивідуальний, особливий об'єкт, адже в реальності ймовірність повторити, притаманний йому,

комплекс особливостей, ризиків, специфічних характеристик діяльності, поглядів і планів працівників, надзвичайно мала. Відповідно, для найбільш повного уявлення середовища в якому формується один з елементів загального аудиторського ризику, а саме: ризик контролю, аудитору не варто обмежуватись лише вивченням заходів контролю, і їх моніторингом. Адже, про ефективність їх застосування, доцільність і факти порушення можна дізнатись зокрема й шляхом співставлення планових і фактичних результатів діяльності замовника аудиту.

Помилковим являється і переконання в тому, що проведення ряду заходів контролю є «панацеєю» від значних викривлень в фінансовій звітності, зловживань з боку працівників чи проведення несанкціонованих операцій [2]. Оскільки, розробленням структури заходів контролю, цілей впровадження заходів контролю і обмеженням середовища контролю займається людина, якій властиво помилятись.

Важливим є те, що аудитор, керуючись професійним судженням, може самостійно розставляти акценти на ті ділянки підприємства, що ймовірно мають сприятливе середовище для виникнення ризику суттєвого викривлення інформації.

За умов фіксації наявності, значного для аудитора, перевищення поточного розміру аудиторського ризику над допустимим рівнем, на етапі дослідження об'єкту замовника аудиту, аудитор запроваджує низку додаткових і альтернативних процедур із паралельним задіянням професійного судження.

Прояв такої комбінації - впровадження методу «мозкового штурму» відносно менеджерів і керівників підприємства. Інструментом проведення якого є індивідуально розроблена система з двадцяти різних за своєю суттю питань, які стосуються різних областей діяльності об'єкта дослідження. При цьому висловлені запитання в жодному випадку не повинні утворювати ланцюг логічних послідовностей, щоб опитуваний не зміг спрогнозувати наступне питання, і втратити ефект неочікуваності.

Ще один альтернативний спосіб зменшити рівень аудиторського ризику – виявити набір нехарактерних для даного підприємства процесів і операцій,

встановити їх кількості і відношення вартісного виразу до загального обороту, а у випадку їх відсоткового вираження більше 5% (оскільки при перевищенні даної межі ці операції є вагомими), варто зробити контрольні запити до контрагентів [3]. Не варто обмежуватись запитами до контрагентів за умов, коли вартісне вираження готової продукції основного виробництва різко і часто змінюється. Необхідно отримати від маркетингового відділу документальне обґрунтування і підтвердження таких коливань і нестабільної цінової політики середовища.

Список використаної літератури:

1. Bailey, C., Collins, D. L., & Abbott, L. J. (2017). The Impact of Enterprise Risk Management on the Audit Process: Evidence from Audit Fees and Audit Delay. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 37(3), 25-46.
2. Gil'orme, T., Ryzhyk, Y., & Yaresko, A. (2016). Formation of the mechanism of energy efficiency management on the basis of 'predator-prey' concept. *Problems of development modern science: Theory and practice: Collection of scientific articles*. EDEX, Madrid, España, 107-110.
3. Пошивалова О.В. Статистичний аналіз структурних зрушень в розподілі грошових переказів українських заробітчани. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. №9. С. 27-30.

УДК 657. 372.3

О.С. Прокипишин, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування

І.В. Щербата, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Львівський національний аграрний університет
(м. Львів, Україна)

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Амортизаційна політика – важливий інструмент економічної складової керування підприємством. Формування амортизаційної політики має неабияке значення для економічних розвитку й поступу країни.

Завдяки обліку як функції керування забезпечуються інформаційні потреби для ухвалення рішень. Що достовірнішою й оперативнішою буде інформація, створена в системі обліково-інформаційного забезпечення, то оперативнішими будуть рішення й ефективніша діяльність.

Основне джерело інформаційного забезпечення – дані бухгалтерського обліку для задоволення інформаційних потребі власне підприємства, із зовнішніх користувачів [1, с. 82-83].

Формування амортизаційної політики є справою облікової служби, однак багато її складових виходять із суто облікових компетенцій і потребують фахового досвіду технічного персоналу. Водночас амортизаційна політика є стратегічним питанням, розробкою і плануванням якого повинні займатися фінансові та економічні служби, які також оцінюють результати чинної амортизаційної політики і вносять необхідні корективи [4, с.184].

Оскільки економічна суть амортизації неоднозначна, її можливо розглядати також як витрати виробництва і джерело фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Позаяк амортизація дуже впливає на ефективність функціонування підприємств, собівартість і вартість виробленої продукції, на прибутки й інвестиційний процес, то виявляти проблеми й шукати можливості підвищення достовірності обліку руху амортизаційних коштів – актуально в сучасних умовах

господарювання.

Досить часто бухгалтери-початківці плутають терміни «амортизація» та «знос». Згідно з п. 4 П(С)БО 7, амортизація – систематичний розподіл вартості необоротних активів, що амортизується впродовж терміну їхнього корисного використання (експлуатації); знос необоротних активів – сума амортизації об'єкта необоротних активів з початку його корисного використання [3].

Отже, амортизація – це процес, а знос – результат, або сума коштів, накопичувана в обліку внаслідок такого процесу, слугує показником зношеності основних засобів і дає змогу уявити в грошовому виразі, чи потребують такі засоби відновлення, ремонту, модернізації або заміни.

У бухгалтерському обліку вироблено досить чіткі критерії для визначення об'єктів, що підлягають амортизації. Це об'єкти (активи) з очікуваним терміном корисного використання понад один рік (або операційний цикл, якщо він триваліший за рік). Такі об'єкти треба амортизувати.

Об'єкти (активи зі строком корисного використання, меншим за рік), амортизації не підлягають та в будь-якому разі відносяться на витрати у процесі передання в експлуатацію [2, с.10].

Вибір методу амортизації – справа добровільна, тож підприємство самостійно має визначитись і зафіксувати в обліковій політиці, який саме метод застосовуватиме. Проте бухгалтер будь-якого підприємства має вільно орієнтуватися в усіх методах, щоб порадити керівництву, котрий найефективніший і найдоцільніший з урахуванням конкретних умов діяльності.

Із реформуванням системи бухгалтерського обрахунку змінився порядок відтворення в обліку нарахованої амортизації. Нова концепція в обліковій практиці передбачає ототожнення поняття амортизації та зносу, а це не відповідає економічній суті зазначених категорій. Із скасуванням амортизаційного фонду знизився контроль за перебігом відтворення й цільовим призначенням амортизаційних коштів, що зумовило спад фінансової дисципліни й погіршило ефективність капіталовкладень.

Покращання амортизаційної політики організації має сприяти розвитку

економіки держави загалом. Попри те, що за основу написання Положень (стандартів) бухгалтерського обліку було взято міжнародні стандарти такого обліку, а ухваленим Податковим кодексом України проголошено зближення податкового й фінансового обліку, сьогодні є чимало невирішених питань стосовно формування й впровадження амортизаційної політики.

Створення належної амортизаційної політики у підприємстві – один із чинників збільшення ефективності його діяльності. Тож належить обмірковано обирати метод нарахування амортизації, враховуючи всі нюанси такого процесу, встановлювати оптимальні строки використання необігових активів та їхньої ліквідаційної вартості, розробляти норми амортизаційних відрахувань, формувати й послуговуватися амортизаційним фондом.

Список використаних джерел:

1. Балабай К. В., Коровіна Г. І. Особливості обліку безоплатно отриманих основних засобів у бухгалтерському і податковому обліках. URL: <http://www.rusnauka.com>.

2. Голов С. Ф. Концепції амортизації та їх вплив на облік та управління в сучасних умовах. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2004. № 8. С. 9-16.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» / затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. № 92 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

4. Трачова Д. М. Роль обліку в інформаційному забезпеченні амортизаційної політики. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського*. Серія: Економіка і управління. 2018. Том 29 (68). № 3, С. 184-189.

УДК 657.44

Ю. О. Романченко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія,
(м. Полтава, Україна)

Л. В. Бабенко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИЌЗНОЇ ТОРГІВЛІ

Господарюючі суб'єкти відповідно до обраних видів діяльності здійснюють виїздну торгівлю через дрібнороздрібну торговельну мережу. Дана форма позамагазинного продажу товарів передбачає відсутність торговельного залу для споживачів, а товари (продукцію) продають використовуючи:

- пункти некапітальної забудови: кіоски, ларі, ларки, палатки, павільйони для сезонного продажу товарів, торговельні автомати;
- засоби пересувної мережі: автомагазини, автокафе, авторозвозки, автоцистерни, лавки-автопричепи, візки, спеціальне технологічне обладнання (низькотемпературні лотки-прилавки), розноски, лотки, столики тощо.

Ткаченко Н. [4] визначила, що ефективна організація бухгалтерського обліку торгівельних операцій через дрібнороздрібну торговельну мережу забезпечує:

- виконання плану товарообігу, підготовку інформації, необхідної для керування всіма службами підприємства;
- перевірку правильності документального оформлення, законності і цілеспрямованості операцій, своєчасне і повне їх відображення в обліку;
- правильність списання товарних втрат;
- дотримання правил проведення інвентаризацій, своєчасне виявлення і відображення в обліку їх результатів.

Тростянська К. [5] наголошує, що облік реалізації товарів є ключовою складовою бухгалтерського обліку на підприємствах роздрібної торгівлі, адже він контролює коректність та об'єктивність одного з основних показників

комерційної діяльності компанії - доходу та обсягу роздрібного товарообігу. Дохід, в свою чергу, є джерелом покриття обігових витрат та формування прибутку.

Власники торговельного бізнесу можуть придбати пересувну точку торгівлі або взяти її в оренду.

Пересувну точку торгівлі, відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [2], у випадку її придбання варто обліковувати у складі необоротних активів, адже строк її експлуатації перевищуватиме рік. Водночас, зважаючи на критерій малоцінності, який підприємство встановлює самостійно, пересувну точку торгівлі можна класифікувати або як малоцінний необоротний матеріальний актив (з подальшим відображенням в обліку на рахунку 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» [1]), або як об'єкт основних засобів (субрахунок 105 «Транспортні засоби» або 109 «Інші основні засоби»).

Суми амортизації, нарахованої на вартість пересувної точки торгівлі, слід включати до складу збутових витрат на рахунок 93 «Витрати на збут», оскільки використання виїзної точки торгівлі пов'язане саме з реалізацією продукції. Обирають метод нарахування амортизації за правилами й методами, визначеними в П(С)БО 7 [2]. У випадку оренди пересувної торговельної точки орендні платежі відображають у складі витрат на рахунок 93.

Звісно ж, для пересувної (виїзної) точки торгівлі потрібне обладнання (морозильні камери, кавові апарати, мікрохвильові печі тощо). Їх варто обліковувати за тим самим принципом, що й пересувну точку. Щоправда, розподіляти їх слід у групи «Машини та обладнання» (субрахунок 104), «Інструменти, прилади та інвентар» (субрахунок 106), «Інші основні засоби» (субрахунок 109) тощо.

Крім того, з метою оформлення пересувної точки торгівлі можуть бути витрачені матеріали (рахунки 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»), задіяні працівників підприємства (субрахунок 661 «Розрахунки за заробітною платою», рахунок 65 «Розрахунки зі страхування»), а також включатися послуги сторонньої організації (субрахунок 685

«Розрахунки з іншими кредиторами»). Залежно від того, чи збільшуються економвигоди, витрати на оформлення пересувної точки торгівлі поповнять витрати періоду (рахунок 93) або первісну вартість пересувної точки.

Крім того, у складі витрат на збут доцільно обліковувати витрати на маркетингові послуги, рекламу, участь у ярмарках/виставках. Відповідно до п. 7 П(С)БО 16 «Витрати» [3] їх варто відображати в періоді понесення, адже пов'язати з конкретним видом продукції їх неможливо.

Список використаних джерел:

1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : завт. затверджений наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291. *Верховна Рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 22.03.2020 р.).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : завт. наказом МФУ від 27.04.2020 р. № 92. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-16> (дата звернення 15.03.2020 р.).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : завт. наказом МФУ від 31.12.1999 р. № 318. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-16> (дата звернення 15.03.2020 р.).

4. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник. Київ : Алерта, 2008. 926 с.

5. Тростянська К. М. Облік реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі: практичні аспекти та вдосконалення. *Международный научный журнал «Интернаука»*. Серия: «Экономические науки». № 1(9). 2018. С. 7-14

УДК 657:338.48

Ю. О. Романченко, к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
І. О. Лисокобилка, здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

БАНКІВСЬКА ГАРАНТІЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ОБЛІК І НОРМАТИВНИЙ СУПРОВІД

Гарантія банку або іншої кредитної установи - це письмове доручення банку виконати грошове зобов'язання суб'єкта туристичної діяльності, яке надається під певне забезпечення (під власні кошти або під заставу, наприклад, депозиту, рухомого або нерухомого майна).

Закон України «Про туризм» [6] визначає, що банківська гарантія є фінансовим забезпеченням цивільної відповідальності туристичного оператора та туристичного агента перед туристом у випадку неплатоспроможності фірми або відкриття щодо нього процедури банкрутства.

Банківська гарантія вноситься для покриття збитків, завданих туристу та пов'язаних з відшкодуванням вартості не наданих, але передбачених договором туристичних послуг, а у випадку з туристичним оператором ще й пов'язаних з необхідністю повернення туриста до місця проживання.

Без оформлення банківської гарантії не видадуть ліцензію на туристично-операторську діяльність, про що йдеться в п. 6 Ліцензійних умов провадження туристично-операторської діяльності № 991 [1]. А у разі проведення виплат по гарантії банку оператор зобов'язаний привести розмір такої гарантії до встановленого законом мінімального розміру протягом робочого дня, наступного за днем проведення виплати. Сьогодні мінімальний розмір фінансового забезпечення туристичного оператора еквівалентний 20 тис. євро в разі надання послуг виїзного туризму і 10 тис. євро у разі надання послуги виключно з внутрішнього та в'їзного туризму. Мінімальний розмір фінансового забезпечення турагента має становити суму, еквівалентну не менше ніж 2 тис.

євро.

Сам по собі факт одержання гарантії не сприяє збільшенню активів або зобов'язань туристичної фірми. Тому його відображають за балансом за дебетом рахунка 06 «Гарантії та забезпечення отримані». Надане компанією забезпечення під банківську гарантію відображають на іншому позабалансовому рахунку - 05 «Гарантії та забезпечення надані». В якості забезпечення банк може пред'явити вимогу про зарахування грошових коштів на спеціальний рахунок гарантійного покриття. Такими знерухомленими засобами підприємство не має права вільно розпоряджатися. До того ж їх не можна класифікувати як грошові кошти.

Грошовими коштами є готівка, кошти на рахунках в банках та депозити до запитання [2]. Гроші на рахунку гарантійного покриття слід визнавати в числі інших необоротних активів і з урахуванням того, що гарантію надають на термін від року і більше, відображають в балансі в складі довгострокової дебіторської заборгованості на субрахунку 184 «Інші необоротні активи».

Комісія за надання гарантії, за умови її щорічної сплати, включається до складу витрат періоду з відображенням на рахунку 92 «Адміністративні витрати» [3]. Якщо комісія стягується один раз, її суми спочатку відносять на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів» з поступовим списанням на рахунок 92 (табл. 1).

Таблиця 1

Облік банківської гарантії суб'єктом туристичної діяльності

№ п/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн
		дебет	кредит	
1	Внесено кошти на рахунок покриття в банку	184	311	580000
2	Відображено суму наданого забезпечення	05	–	580000
3	Нараховано комісію за оформлення гарантії	92	685	8700
4	Сплачена комісія банку	685	311	8700
5	Отримано гарантійний лист від банку	06	–	580000

З точки зору податку на прибуток, ніяких особливостей немає: всі операції, пов'язані з отриманням гарантії, відображаються по правилам бухгалтерського обліку. Різниці для таких випадків не передбачені. Відповідно до Податкового

кодексу України [4] операція з надання гарантії ПДВ не обкладається, оскільки не є об'єктом оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Ліцензійні умови провадження туроператорської діяльності : затв. постановою КМУ від 11.11.2015 р. № 991 [*Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-2015-%D0%BF> (дата звернення 22.03.2020).

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. постановою МФУ від 07.02.2013 р. № 73. *Верховна Рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 22.03.2020).

3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затв. затверджений наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291. *Верховна Рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 22.03.2020).

4. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-XI. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 15.11.2019 р.).

5. Про затвердження переліку операцій з розрахунково-касового обслуговування, які не є об'єктом оподаткування : постанова НБУ від 01.08.2017 р. № 73 [*Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0073500-17> (дата звернення 22.03.2020).

6. Про туризм : Закон України від 04.11.2018 р. № 2581-VIII. *Верховна Рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 22.03.2020).

УДК 336.774

Ю. О. Романченко, к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
А. С. Циб, здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
факультету обліку та фінансів,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ЛІЗИНГ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Лізинг надає достатні можливості підприємствам щодо забезпечення діяльності іншими джерелами фінансування, а також форм і методів їх використання.

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі відсутні єдині підходи до визначення як сутності та змісту лізингу, так і принципів та функцій лізингових відносин. Сутність означає основне, визначальне в змісті економічної системи (або її окремих підсистем, елементів), наявність в ній таких властивостей, рис, якостей, а також внутрішньо необхідних глибинних відносин, які зумовлюють інші властивості, якості, відносини тощо [2].

Стримує процес збільшення обсягів лізингової діяльності в Україні недосконалість та суперечливість вітчизняного законодавства.

Господарським кодексом України [1] визначено, що лізинг - це «господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів».

В П(С)БО 14 «Оренда» [3] лізинг має назву фінансової оренди та визначається як «оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом». Оренда

вважається фінансовою за наявності таких ознак: орендар набуває права власності на орендований актив після закінчення строку оренди та має можливість та намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливу вартість на дату придбання; строк оренди становить більшу частину строку корисного використання (експлуатації) об'єкта оренди; теперішня вартість мінімальних орендних платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує справедливу вартість об'єкта оренди; орендований актив має особливий характер, що дає змогу лише орендареві використовувати його без витрат на його модернізацію чи дообладнання.

Отже, шляхом лізингу можна забезпечити передання майна від сторони-постачальника, який бажає отримати повний платіж одноразово, стороні-отримувачу (лізингоотримувачу), що, навпаки, зацікавлена не в придбанні, а в оренді, із залученням третьої сторони-інвестора (лізингодавця), яка за повну вартість придбаває майно.

Від звичайного договору оренди лізинг вирізняється низкою ознак та особливостей, і саме останні дають змогу провести чітку межу між лізингом і договором оренди [4]:

– об'єктом лізингу може бути об'єкт, віднесений до основних фондів. Майно що передається в лізинг, є **власністю лізингодавця**, навіть якщо воно придбане з метою його подальшої реалізації;

– договір лізингу може бути як двосторонньою угодою (лізингодавець – лізингоотримувач), так і багатосторонньою, де, окрім названих, залучено ще й постачальника й інші юридичні або фізичні особи;

– договір лізингу укладається лише в письмовій формі, натомість договір оренди за домовленістю сторін може вчинятися усно, якщо це не суперечить договору або закону, а лізингодавцем за договором фінансового лізингу може бути лише юридична особа. Таким чином, узяти у фінансовий лізинг майно не можна у фізичної особи (у т. ч. у підприємця);

– строк, на який передається майно в користування за договором лізингу, не може бути менше року;

– не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці);

– умови договору фінансового лізингу можуть передбачати перехід прав власності на об'єкт лізингу в разі сплати його договірної вартості лізингоотримувачем. Також лізингові платежі можуть включати не лише суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу, а й, наприклад, платіж як винагороду лізингодавцю за отримане в лізинг майно, компенсацію відсотків за кредитом тощо;

– витрати на страхування за договором лізингу несе лізингоодержувач, якщо інше не встановлено договором. Адже з моменту передання предмета лізингу у володіння лізингоодержувачу ризик випадкового знищення /пошкодження предмета лізингу переходить до лізингоодержувача.

Підсумовуючи дане дослідження слід сказати, що договір оренди є універсальним оформленням відносин для передання в тимчасове користування об'єктів, у т.ч. заборонених для лізингу землі, цілісних майнових комплексів (за винятком певних комплексів, що не можуть надаватися в оренду згідно із законодавством).

Узяти в оренду можна об'єкт як у юридичної чи фізичної особи. Водночас об'єктом лізингу може бути лише основний засіб, а лізингодавцем є лише юридична особа.

В укладенні договору лізингу зацікавлені ті суб'єкти господарювання, які мають намір інвестувати в об'єкти основних засобів, адже здебільшого надалі вони перейдуть у їх власність. Суми лізингових платежів безпосередньо залежать від первісної вартості об'єкта лізингу та його строку експлуатації (наскільки швидко відбувається знос (амортизація) об'єкта лізингу). До лізингових платежів часто включаються й інші витрати лізингодавця, зокрема, відсотки за кредитами, митне оформлення тощо. На противагу цьому, орендна плата більш гнучка в її встановленні за погодженням сторін договору оренди.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 10.04.2020).
2. Мочерний С. В. *Методологія економічного дослідження*. Львів : Світ, 2001. 416 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» від 10.04.2000 р. № 487/4708. *Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00> (дата звернення 10.04.2020).
4. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16.12.1997 р. № 723/97-*Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 10.04.2020).
5. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01. 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 10.04.2020).

УДК 657.631.6

Т.М. Саванчук, к.е.н.,
доцент кафедри обліку, оподаткування та
управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
(м. Дніпро, Україна)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Сучасний рівень розвитку інформаційних технологій відкриває перед бухгалтерами та менеджерами госпрозрахункових підприємств широкі можливості здійснення контролю за розрахунками з покупцями та станом дебіторської заборгованості. Такий контроль, на нашу думку, доцільно здійснювати на всьому ланцюжку формування відносин з контрагентами в якому пропонуємо виділити три основні етапи:

1. Попередній контроль фінансового стану та господарської діяльності майбутнього покупця. Цей етап передбачає аналіз позаоблікової (зовнішньої) інформації про діяльність контрагента та підготовку висновку про можливість співпраці.

2. Контроль за правильністю документального оформлення відносин з покупцем та станом розрахунків з ним від моменту підписання договору до моменту виконання всіх зобов'язань за підписаним договором.

3. Аналіз інформації про роботу з контрагентом та підготовка висновку щодо доцільності подальшої співпраці.

Кожен із зазначених етапів передбачає виведення контролю на значно вищий рівень, дякуючи існуючим інформаційним та обліковим технологіям.

Попередній контроль фінансового стану та господарської діяльності майбутнього покупця ми пропонуємо здійснювати користуючись загальнодоступними інформаційними ресурсами. Почати такий контроль доцільно із перевірки інформації щодо реєстрації покупця як суб'єкта господарської діяльності. Таку перевірку необхідно здійснити зробивши

електронний запит на сайті Міністерства юстиції України (<https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch>), ввівши в пошуковий рядок код ЄДРПОУ юридичної особи чи індивідуальний податковий номер фізичної особи, що розглядається як майбутній партнер. Порядок надання даних із Єдиного державного реєстру передбачено Наказом Міністерства юстиції України від 10.06.16 р. № 1657/5 «Про затвердження порядку надання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» [1]. Відповідно до вказаного Порядку інформація надається як безкоштовно, так і за плату. Безкоштовної інформації, у більшості випадків, є достатньо щоб зробити висновок про майбутнього партнера та підготуватися до співпраці з ним. Зокрема необхідно дізнатися, чи не перебуває майбутній покупець у стадії ліквідації чи банкрутства, які види діяльності він здійснює, хто є керівником підприємства та чи уповноважений він підписувати договори, хто є кінцевим бенефіціаром контрагента.

Перевіривши інформацію із ЄДРПОУ, доцільно перейти до перевірки податкового статусу контрагенту. Така інформація у вільному доступі є на офіційному сайті ДФС за адресою: <http://sfs.gov.ua/businesspartner> та дозволить встановити чи зареєстрований контрагент як платник податків та чи не має податкового боргу. З допомогою електронного сервісу «Електронний кабінет платника» можна отримати інформацію про вибрану партнером систему оподаткування, наявність в нього РРО та включення його до різних реєстрів платників податків.

Крім цього, на етапі попереднього контролю рекомендуємо перевірити наявність судових спорів у контрагента. Це можна зробити на сайті Єдиного державного реєстру судових рішень (<http://www.reyestr.court>). Ця інформація дозволить зробити висновок, чи не було конфліктних ситуацій контрагента при відносинах з іншими партнерами.

В результаті такого попереднього контролю робиться висновок про можливість співпраці з зазначеним покупцем та можливість надання йому, за необхідності, відстрочки в оплаті товару.

Контроль на другому етапі відносин з покупцем пропонуємо здійснювати на основі інформації, що формується з застосуванням різного роду бухгалтерських програм. Такі програми, на сьогоднішній день, дозволяють легко конвертувати інформацію з них в табличний редактор Excel, що надає досить широкі можливості для формування електронних таблиць. Зокрема пропонуємо складати наступні аналітичні форми: «Встановлення реальності дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками та авансами виданими станом на певну дату», «Підтверджена дебіторська заборгованість за термінами непогашення станом на певну дату» та «Графік надходження виручки від реалізації».

Третя стадія контролю передбачає підготовку для керівництва підприємства висновку про результати співпраці з контрагентами у вигляді окремих електронних таблиць, що дозволить прийняти управлінські рішення щодо подальшої співпраці.

Таким чином, використовуючи можливості, які на сьогодні відкривають інформаційні технології, можна значно знизити ризики виникнення простроченої дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками і забезпечити своєчасне надходження грошових коштів на підприємство.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження порядку надання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань: Наказ Міністерства юстиції України від 10.06.16 р. № 1657/5. URL: zakon.rada.gov.ua/go/z0839-16 (дата звернення 09.04.2020).

УДК 657.01

Л.Ф. Соколенко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бізнес – економіки та адміністрування
Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка
(м. Суми, Україна)

УПРАВЛІНСЬКА МОДЕЛЬ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Цифрові засоби змінюють світ, у якому ми живемо та працюємо. Нові технології створили нові ринки, які, в свою чергу, створюють нових конкурентів. Щоб досягти успіху в цифровому світі, підприємства повинні не лише переймати передовий досвід для споживачів, клієнтів, службовців та громадян, але й робити це дуже швидко та спритно.

Справжня цифрова трансформація - це не одноразова програма, це постійна еволюція. У розвинутих країнах світу йдеться вже про побудову інтелектуального суспільства (як його називають у Японії – супер смарт-суспільства, або Суспільства 5.0) з тісно інтегрованими кібернетичним і фізичним просторами, у якому інновації у сфері науки і техніки відіграють провідну роль у забезпеченні збалансованого економічного розвитку і вирішення соціальних проблем. На шляху розвитку цифрових перетворень в Україні на сьогодні є значні перепони у вигляді недосконалості комп'ютерних мереж та їх сумісністю, дефіцитом висококваліфікованого персоналу та інших. Подолання вказаних бар'єрів сприятиме прискоренню цифровізації у світі.

Система бухгалтерського обліку є невід'ємною частиною в бізнесі. В умовах цифрових перетворень у економіці різноманітний світ ІТ-рішень пропонує бухгалтеру безліч інструментів, з яких він повинен вибрати ту комбінацію, яка максимально відображає завдання з організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Тому, для того щоб досягти успіху в цифрову еру, суб'єктам господарської діяльності необхідно вибудувати свою цифрову культуру – унікальну впевненість у своїх цифрових силах, загальні цінності, переконання, методи і припущення, які визначають поведінку компаній.

Цифровий бухгалтерський облік не має стандартного визначення, а лише стосується змін в обліку за рахунок обчислювальних і мережевих технологій.

Актуалізація цифрової трансформації бухгалтерського обліку в майбутньому лише зростатиме, бо застосування ІТ-новацій дозволяє вирішувати нові завдання, модернізувати концепції обробки та передачі інформації, сприяє зростанню ефективності облікових процесів. До звичних функцій ведення обліку та формування звітності додається необхідність консолідації процесів управління та ІТ-сервісів

Управлінська модель бухгалтерського обліку в епоху цифровізації передбачає не просто конвертацію даних з паперового формату в цифровий, а забезпечує пошук, обробку, синтез звітності, контроль помилок і порівнянь, візуалізацію процесів і їх результатів, резервне копіювання за допомогою ІТ інструментарію. Вона доповнюється аналізом ситуації – проведення незалежного дослідження щодо наявності цифрових навичок у працівників обліково-аналітичного та контрольно-управлінського сектору, визначення критеріїв впливу чинників на розвиток цифрових навичок, головних перешкод до користування цифровими технологіями та конкретними інструментами. Адже кінцева мета ІТ-модернізації не цифровізація обліку (перенесення контрольно-облікових процесів в електронний формат), а створення СМАРТ-обліку, «розумного» обліку господарських операцій з ефективними інструментами контролю та управління суб'єктом господарювання, автоматизацією всіх аспектів і сфер діяльності підприємств [2, с. 148].

Комп'ютеризація завдань, які виконувалися людьми, призводить до зменшення витрат праці, пов'язаних із створенням фінансових звітів, усунення людських помилок, підвищення якості і зниження ризику невідповідності, скорочення часу на складання фінансових звітів. Проте, ці процеси відкривають не тільки нові можливості, але і створюють нові ризики, які загрожують небажаними втратами при певному несприятливому збігу обставин. Такими є ризики безпеки і конфіденційності, пов'язані зі зростанням кіберзлочинності. Так, при збільшенні кількості інформаційних систем, виникає ризик незахищеності персональних даних, які використовуються у системах реєстрації, а також ризик витоку інформації, яка є фінансовою таємницею підприємств.

Натомість, в умовах цифровізації економіки істотно розширюються межі

управлінського обліку. Якщо раніше він був підсистемою бухгалтерського обліку та його основною метою було вивчення витрат і знаходження резервів їх зниження, то зараз він стає інформаційною основою і аналітичної підсистемою управління підприємством, збагачується його інструментарій, з'являється можливість дослідження тенденцій не тільки внутрішніх, але і зовнішніх факторів, що впливають на розвиток підприємства.

Управлінський облік в умовах цифровізації економіки стає важливим механізмом прийняття рішень з можливістю аналізу великих баз даних. Для успішної діяльності в умовах ринкової конкуренції необхідно мати розвинену технологічну платформу, яка буде основою формування обліково-аналітичної інформаційної системи для зацікавлених користувачів, дозволяти проводити планування і прогнозування напрямків діяльності організації і сприяти прийняттю управлінських рішень.

Таким чином, значні технологічні та інформатизаційні зрушення, спричинені цифровізацією економіки, а також зростання інформаційного потенціалу економічного простору, стимулюють модернізацію бухгалтерського обліку. Управлінська модель цифровізації бухгалтерського обліку забезпечує пошук, обробку, синтез звітності, контроль помилок і порівнянь, візуалізацію процесів і їх результатів. А сучасний бухгалтер – це і менеджер-управлінець, і аналітик, і досвідчений різнобічний фахівець, який демонструє лідерські та комунікативні навички, вміння швидко оцінювати ситуацію і прораховувати можливі ризики, що особливо важливо в бізнесі [1, с. 222].

Список використаних джерел:

1. Кулініч М., Шворак А., Жиленко Л. Впровадження цифрової грамотності в умовах майбутніх змін професії бухгалтера. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. Вип. 1. С.216-224.
2. Шишкова Н. Л. Перспективи ІТ-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії та практики. *Економіка підприємства*. 2019. Вип. №3 (67). С. 146-159.

УДК 657.4.012.2:336.717.061

Р.Б. Сокольська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
В.Ю. Михайленко,
студентка кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РЕЗЕРВУВАННЯ РИЗИКІВ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКІВ

У сучасних умовах певного економічного спаду в банківських установах суттєво зростає обсяг робіт з проблемними активами та з резервуванням ризиків за кредитними операціями. Оскільки за останній час штат співробітників у більшості банків України був дещо скорочений, особливого значення набуває вдосконалення систем обліку кредитних операцій для економії часу та мінімізації помилок при їх виконанні [1].

Слід зазначити, що питанням достовірної оцінки комерційними банками кредитного ризику приділяється суттєва увага не тільки на рівні самого банку, але й на рівні Національного банку України [2]. Певною мірою спростити облік кредитних операцій в умовах вітчизняного комерційного банку може зміна в рахунках резервів під кредитні ризики. На даний момент згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку банків України для цього використовуються рахунки 2401 (резерви під стандартну заборгованість), які практично відсутні у зв'язку з погіршенням економічного стану підприємств і фізичних осіб та рахунки 2400 (резерви під нестандартну заборгованість) [3].

При формуванні звітності до Національного банку України та при роботі з цими рахунками часто виникають проблеми при визначенні того, до якого класу кредитних операцій належить той чи інший рахунок. Для спрощення роботи з рахунками резервів пропонується залишити рахунки 2401 для стандартної заборгованості та 2400 для заборгованості класу «під контролем». Крім цього доцільно відкрити для кожного контрагента рахунки 2402 для заборгованості класу «субстандарт», 2403 під сумнівні та 2404 під безнадійні заборгованості.

При цьому параметри резервування і статистичні розрізи «прив'язати» не до договорів і клієнтів окремо, як це прийнято у сьогоdnішній практиці роботи комерційних банків, а до балансових рахунків [1].

У вітчизняних банках класифікація позичальників здійснюється за результатами оцінки їх фінансового стану з урахуванням рівня забезпечення за кредитними операціями, внаслідок чого кожний позичальник має бути віднесений до одного з п'яти класів: «А», «Б», «В», «Г» або «Д» (від найбільш стабільного фінансового стану з високим рівнем забезпечення за кредитними операціями до незадовільного фінансового стану та відсутності забезпечення за кредитними операціями).

Крім того, щомісяця здійснюється класифікація кредитних операцій за станом обслуговування позичальником боргу. Стан погашення позичальником кредитної заборгованості за основним боргом та сплати за ним відсотків може бути визначений як «добрий», «слабкий» або «незадовільний».

Кредитне управління банку, проаналізувавши фінансовий стан клієнта та стан обслуговування боргу клієнта, враховуючи вищезазначені чинники, класифікує кредитну операцію за ступенем ризику та визначає категорію кредитної операції.

При формуванні резервів банк розраховує форми статистичної звітності № 640 та № 271, в яких відображаються суми розрахункових резервів та суми фактично сформованих резервів. Якщо після проведення резервів ці суми ідентичні – резерв сформовано у повному обсязі. Але, частіше за все, з причини великої кількості клієнтів та операцій по їх рахунках, резерв виявляється не доформованим. Пов'язано це з тим, що рахунки резервів по всім клієнтам однакові, а дані для статистичних форм беруться з класифікаторів клієнта та розрізів договору. З введенням нових рахунків значно спроститься аналіз статистичної звітності до Національного банку України та перевірка даних звітності перед її відсиленням.

Крім цього, при перевірці даних статистичних форм доволі часто доводиться перевіряти суми сформованих резервів у розрізі класів контрагентів.

Зробити це доволі складно, тому що суму по рахунку 2400 можна швидко побачити у балансових формах звітності, але до цієї суми будуть входити і кредити «під контролем», і «субстандарт», й інші.

Втілення запропонованих змін має призвести до спрощення роботи з рахунками резервів, значно скоротить витрати часу на їх формування та на підготовку статистичної звітності комерційного банку до Національного банку України.

Список використаної літератури:

1. Кредитний ризик комерційного банку: навч. посібник / За ред. В.В. Вітлінського. К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. 251 с.

2. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351 / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/ed20200307#n33> (дата звернення 31.03.2020 р.).

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 11.09.2017 р. № 89 / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04> (дата звернення 31.03.2020 р.).

УДК 338.45

М.М. Стоян, студентка-магістрант групи ОА м ПВ - 61,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
(м. Полтава, Україна)

ПІДХОДИ НАУКОВЦІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Функціонування підприємства неможливе без використання фінансових ресурсів. Основне місце серед вказаної сукупності займають грошові кошти. Грошовим коштам належить значне місце в діяльності відповідних суб'єктів. Грошові кошти виступають важливим відокремленим об'єктом системи бухгалтерського обліку і водночас грошовим вимірником для інших облікових об'єктів. Питанню обліку грошових коштів присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: А. М. Андросова, С. Л. Берези, М. Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, А. С. Гальчинського, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, Г. Г. Кірейцева, А. М. Кузьмінського, В. В. Сопко, Н. М. Малюги, В. Савіцької, Г. А. Велш, К. Друрі, Б. Нідлз, Д. Г. Шорт та інші. Але незважаючи на це, існують складні невирішені питання, які потребують дослідження та поступового розв'язання, зокрема до сутності поняття грошові кошти.

Більшість авторів трактують грошові кошти як активи підприємства (С.М. Остафійчук [1, с. 217], В.І. Єфіменко [2, с. 212]). Не можна не погодитися з такою думкою, оскільки дійсно вони можуть у будь-який момент часу бути використані для здійснення розрахунків, але вважаємо, що таке визначення не відображає в повній мірі сутності досліджуваного поняття. Друга група авторів (Й.С. Завадський [3, с. 323], Г.В. Осовська [4, с. 235]) вважають грошові кошти – доходами та надходженнями. Вважаємо, що не доцільно застосовувати такий підхід, тому що грошові кошти можуть виступати не тільки у формі доходів та надходжень, але й у формі витрат. Окрім того, в економічній літературі можна зустріти й інші визначення грошових коштів. Так, наприклад, В.В. Бабіч, С.В. Сагова [5, с. 280] зазначають, що під грошовими коштами варто розуміти валюту України та іноземну валюту; М. Дерій [6, с. 62] – основні сегменти для здійснення готівкових і безготівкових розрахунків між державними бюджетними

установами та підприємствами; І. С. Несходовський [7, с. 15] – абстрактний вимірник економічних процесів, явищ, об'єктів, який суб'єкти згодні приймати як платіжний засіб. Ф. Ф. Бутинець визначає грошові кошти, як «суму готівки в касі підприємства, вільні грошові кошти, що зберігаються на поточному, валютному та інших рахунках в банку та інші кошти підприємства». Натомість, А. Г. Загородній наводить визначення грошових активів як суми коштів, які перебувають у розпорядженні підприємства на певну дату і є його активами у формі готових засобів оплати (тобто у формі абсолютної ліквідності) [8].

М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова, вважають, що грошові кошти - найбільш ліквідні активи підприємства, що у будь який момент і досить швидко можуть бути використані для погашення поточних зобов'язань [9]. На думку, Садовської І. Б., Божидарнік Т. В., Нагірської К. Є. грошові кошти - це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [10].

Отже, ознайомлення з теоретичними та методологічними напрацюваннями зарубіжних і вітчизняних економістів свідчить про відсутність єдиного, загальноприйнятого визначення поняття «грошові кошти». Тому варто сформулювати наступне визначення: грошові кошти є поняттям бухгалтерського обліку, яке відображає найліквідніші активи підприємства та можуть бути у формі готівки, коштів на рахунках в банку, депозитів до запитання.

Список використаних джерел:

1. Остафійчук С. М. Грошові кошти та їх еквіваленти – найліквідніші активи підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2011. С. 215-220.
2. Облік у зарубіжних країнах : навч.- метод. посіб. / В. І. Єфіменко та ін.; за ред. В. І. Єфіменка. Київ : КНЕУ, 2005. 211 с.
3. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юркевич О. О. Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємництво. Житомир: ЖІТІ, 1999. 444с.
4. Осовська Г. В., Юркевич О. О., Завадська Й. С. Економічний словник. Київ: Кондор, 2007. 358 с.
5. Бабіч В. В., Сагова С. В. Фінансовий облік (облік активів) : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. – 282 с.

6. Дерій М. Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки»: відмінності та взаємозв'язок. *Економічний аналіз*. 2010. Випуск 6. С. 60-64.
7. Несходовський І. С. Облік грошових коштів та контроль їх виконання в підприємствах торгівлі : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2009. 20 с.
8. Побережець О. В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : монографія. Херсон : Видавництво : Грінь Д. С., 2016. 500 с.
9. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник / М. Ф. Огійчук та ін. ; за ред. М. Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб. і допов. К. : Алерта, 2016. 1040 с.
10. Садовська І. Б., Божидарнік Т. В., Нагірська К. Є. Бухгалтерський облік : навч. посібник. К. : ЦУЛ, 2013. 688 с.

*Науковий керівник: А.І. Мілька, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту*

УДК 334.012.61-022.51

І.В. Тарасов, к.х.н., доцент,
зав. кафедри фундаментальних та загальнотехнічних дисциплін
Л.О. Гришина, к.е.н., доцент,
зав. кафедри економіки і організації виробництва
Первомайська філія Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова
(м.Первомайськ, Україна)

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Турбулентність та нестабільність в Україні, яка виникла після подій 2014 року, принципово змінили економічний ландшафт в державі. Можливо, найбільш чутливими к цим змінам виявилися підприємства малого і середнього бізнесу. Багато з них перестали існувати або призупинили діяльність. Але більшість пристосувались до нових умов і навіть розширили ринки збуту та збільшили прибуток. В значній степені цьому сприяли як економічні умови, що виникли, так і політичні рішення (часткове закриття російських ринків збуту; відкриття, хоча і квотоване, європейських та азійських ринків; безвізовий режим; поступове зняття валютних обмежень та інше).

Але є і інший тип впливових факторів, які дозволили вижити і розвинути одні малі підприємства та допустили крах інших. Мова йдеться про інформаційні та цифрові технології (ІТ), які невпинно просуваються в економічній сфері.

Зазвичай ядром ІТ на малих підприємствах є комп'ютерна система бухгалтерського обліку [2]. Досить добре задіяна система обліку, але навіть малим підприємствам потрібні фінансовий та управлінський облік. Не завжди ці модулі використовуються взагалі, але підприємець вже витратився на їх придбання.

Сучасні *мобільні технології* зробили безліч суттєвих змін у здійсненні підприємницької діяльності. У багатьох випадках відпала необхідність навіть у власному офісі, коли ним може слугувати власні квартира, автомобіль. Україна в досить складні 2015 - 2018 рр. запровадила зв'язок 3G та 4G, що принципово

змінює деякі бізнес-моделі. Вільний доступ до широкопasmового інтернету вже є стандартом. Це, на нашу думку, спричинило поштовх українського підприємницького сектору до упровадження інших технологій, здешевлення операційних, рекламних та інших витрат.

Банки, як беззаперечні партнери малих підприємців, мають певні програми підтримки, в тому числі і з запровадженням ІТ. Так, ПриватБанк запровадив власний маркетплейс – платформу, на якій працюють в основному невеликі інтернет-магазини і ФОПи. З'являються навіть мобільні банки. Також важливими факторами є зручність та швидкість розрахунків: це і оплати за QR-кодом, технологією NFC, BankId, MobileID та інші. В теперішній час запроваджується можливість розрахунків через віртуальні POS-термінали, якими повинні стати планшети та мобільні телефони підприємців.

Але Україна поки що залишається досить країною складною для ведення малого бізнесу. Підприємці не впевнені у відсутності «маскі-шоу», коли представники силових структур відбирають у підприємців, особливо у ІТ-компаній, комп'ютерну техніку за підозрою в ухилянні від податків та інших справах. Не завжди такі заходи є виправданими. Щоб убезпечити дані від втрат та втручання третіх осіб, підприємці орендують хмарний сервер у інших країнах. Ці ж хмарні технології дозволяють малим підприємцям не купувати повну версію бухгалтерської або іншої програми, а застосовувати їх версії із підтримкою таких підходів. Це суттєво зменшує витрати власників бізнесу.

Слід відзначити, що на регіональних рівнях у межах реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого підприємництва приділяється увага розвитку інформаційного забезпечення суб'єктів малого підприємництва. Зокрема, на офіційних веб-сайтах Миколаївської облдержадміністрації постійно розміщується та оновлюється актуальна інформація з питань підприємництва, інформаційної підтримки його розвитку.

Як вже було вказано, Україна не безпроблемна країна. І однією із перших її проблем є корупція. Тому для невеликих підприємств стало до нагоди впровадження ІТ-платформи Prozorro. Вони мають конкурентний доступ до

державних та громадських грошей. Ці ж технології забезпечили безкоштовний або за невелику плату доступ до державних реєстрів, податкових органів тощо. Усе це зменшує спілкування підприємців із чиновниками, які, в значній мірі, відповідні за корупційні дії, а це зменшує фінансове навантаження на власників бізнесу та зберігає їх час.

В тих умовах пандемії корона вірусу COVID-19, в які Україна потрапила зараз, усі ці напрацювання мають стати до нагоди. Особливо від загальнодержавного карантину потерпає малий бізнес. Вже зараз зрозуміло, що не всі підприємства витримають тривалу перерву або суттєві обмеження в роботі, але більше можливостей вижити і навіть розвинути у тих малих підприємств, які раніше запровадили інформаційні технології з дистанційної роботи, або вже зараз це роблять.

Список використаних джерел:

1. Овчинников С. Корпоративні інформаційні системи для малого бізнесу. URL: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/29/article-29-1192.pdf>.
2. Плєскач В. Л., Затонацька Т. Г. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підручник. К.: Знання, 2011. 718 с. URL : http://pidruchniki.com/1431092747737/informatika/zasobi_stvorenniya_zabezpechen_nya_informatsiynih_tehnologiy_pidpriyemstvah.
3. Миколаївська обласна державна адміністрація/ URL : <http://www.mk.gov.ua/>

УДК 339.13:339.564

С. В. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Ю. М. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

АНАЛІЗ ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Історично первісною формою міжнародних економічних відносин виступає зовнішня торгівля. У загальному вигляді зовнішня (міжнародна) торгівля – це обмін товарами та послугами між двома партнерами, в ролі яких виступають країни, фірми, корпорації та окремі підприємці. Торгові партнери можуть бути резидентами однієї і тієї ж країни або різних країн.

Поняття «резидент» необхідне для розмежування внутрішніх і зовнішніх операцій [1, с. 16]. Відповідно до Податкового кодексу України, резиденти – це юридичні особи та їх відокремлені особи, які утворені та провадять свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням як на її території, так і за її межами; дипломатичні представництва, консульські установи та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають дипломатичні привілеї та імунітет; фізична особа – резидент – фізична особа, яка має місце проживання в Україні [2]. Тобто, резидент – це економічний агент даної країни, якщо він постійно перебуває на території цієї країни незалежно від свого громадянства. Саме за такою ознакою торгівля поділяється на внутрішню та міжнародну. У внутрішній торгівлі беруть участь резиденти однієї країни, а в міжнародній – резиденти різних країн [1, с. 16].

Дослідження розвитку міжнародної (зовнішньої) торгівлі базується на аналізі показників експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності

(у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [3]. Розглянемо основну географічну структуру експорту товарів в Україні за 2018-2019 рр. (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Географічна структура експорту товарів в Україні у 2018-2019 рр.¹

Країна	2018 р.		2019 р.		Відхилення (+,-) 2019 р. від 2018 р.		
	тис. дол. США	у % до підсумку	тис. дол. США	у % до підсумку	тис. дол. США	в. п.	у %
Усього	47334987,0	100,0	50060335,5	100,0	+2725348,5	-	+5,8
у т. ч.							
Білорусь	1304196,7	2,8	1549875,2	3,1	+245678,5	+0,3	+18,8
Єгипет	1556938,4	3,3	2254097,8	4,5	+697159,4	+1,2	+44,8
Індія	2175941,3	4,6	2024052,4	4,0	-151888,9	-0,6	-7,0
Іспанія	1369890,1	2,9	1500801,3	3,0	+130911,2	+0,1	+9,6
Італія	2628763,8	5,6	2418878,1	4,8	-209885,7	-0,8	-8,0
Китай	2200147,4	4,6	3593683,7	7,2	+1393536,3	+2,6	+63,3
Нідерланди	1603531,1	3,4	1848433,2	3,7	+244902,1	+0,3	+15,3
Німеччина	2208355,5	4,7	2383393,7	4,8	+175038,2	+0,1	+7,9
Польща	3257248,5	6,9	3296538,7	6,6	+39290,2	-0,3	+1,2
Російська Федерація	3652603,7	7,7	3243064,6	6,5	-409539,1	-1,2	-11,2
Румунія	932648,6	2,0	1005645,8	2,0	+72997,2	-	+7,8
США	1111359,4	2,3	978910,6	2,0	-132448,8	-0,3	-11,9
Туреччина	2352356,0	5,0	2619061,7	5,2	+266705,7	+0,2	+11,3
Угорщина	1646045,9	3,5	1562810,3	3,1	-83235,6	-0,4	-5,1

¹Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Отже, дослідження географічної структури експорту товарів засвідчило, що в 2018 р. частка експорту до Російської Федерації становила 7,7 %, до Польщі – 6,9 %, Італії – 5,6 %, Туреччини – 5,0 %, Німеччини – 4,7 %, Індії та Китаю – по 4,6 %. У 2019 р. спостерігалася дещо інша ситуація. Частка експорту товарів до Китаю становила 7,0 %, Польщі – 6,6 %, Російської Федерації – 6,5 %, Туреччини – 5,2 %, Італії та Німеччини – по 4,8 %, Єгипту – 4,5 %.

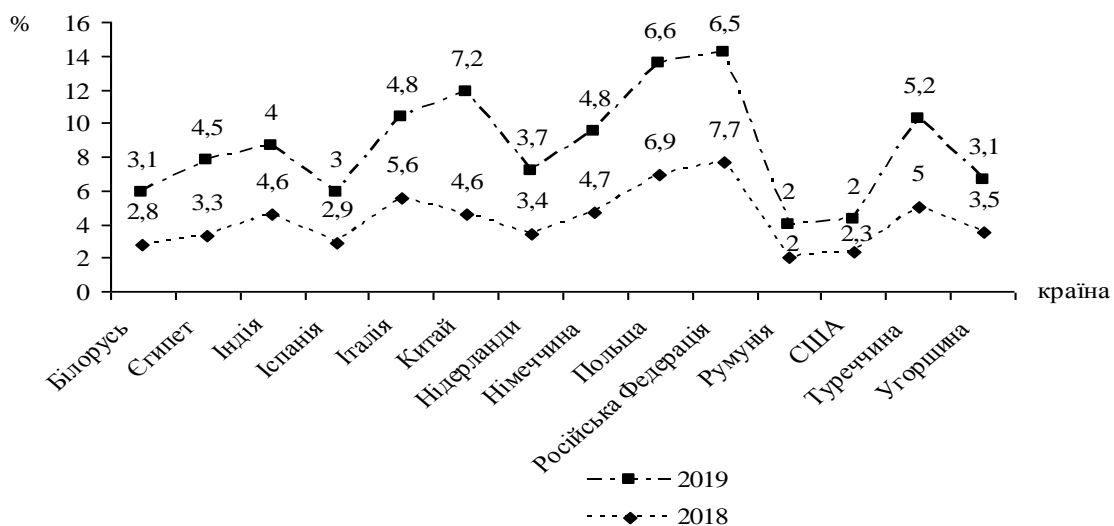


Рис. 1. Динаміка частки країн в структурі експорту товарів в Україні за 2018-2019 рр.

Таким чином, упродовж 2018-2019 рр. спостерігається зростання частки експорту товарів до Китаю (на 2,6 в. п.), Єгипту (на 1,2 в. п.), Нідерландів та Білорусі (на 0,3 в. п.), натомість відбулося зниження частки експорту до Російської Федерації (на 1,2 в. п.), Італії (на 0,8 в. п.), Індії (на 0,6 в. п.), Угорщини (на 0,4 в. п.), США та Польщі (на 0,3 в. п.).

У цілому обсяг експорту України у 2018 р. становив 47334987,0 тис. дол. США, а в 2019 р. він збільшився до 50060335,5 тис. дол. США (на 2725348,5 тис. дол. США, або 5,8 %). Тобто, за період дослідження спостерігається позитивна динаміка експортної діяльності України.

Список використаних джерел:

1. Осацька Ю.Є., Тихонова В.В., Цуркан Л.В. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах глобалізації. *Економічний простір*. 2016. №105. С. 14-22.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 грудня 2010 р. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України №959-XII від 16 квітня 1991 р. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

УДК 336.13

Ю. М. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
С. В. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ ТИПУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Важливим напрямом оцінювання фінансово-економічного стану бюджетних установ є аналіз їх фінансової стійкості за інформацією форми № 1-дс «Баланс», складеної відповідно до вимог НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [1].

На думку М. А. Болюха і А. П. Заросила, фінансова стійкість бюджетної установи – це постійне стабільне перевищення доходів над видатками, передбаченими кошторисом, що дає змогу установі вільно маневрувати коштами залежно від змін пріоритетності напрямів основної статутної діяльності. Фінансова стійкість бюджетної установи характеризує ступінь її фінансової незалежності щодо володіння своїми ресурсами та їх використання [2, с. 144].

Оцінювати фінансову стійкість бюджетної установи доцільно за двома методичними напрямками [3, с. 371]:

- розрахунок системи відносних показників для характеристики фінансової стійкості бюджетної установи з погляду структури та стану капіталу (пасивів) і майна (активів);

- розрахунок системи абсолютних показників для характеристики забезпеченості запасів джерелами формування та визначення типу фінансової стійкості бюджетної установи.

Методика визначення типу фінансової стійкості бюджетної установи з використанням інформації форми № 1-дс «Баланс» передбачає проведення розрахунків у такій послідовності.

Перший етап. Визначення показників вихідної інформації (табл. 1)

**Вихідна інформація для визначення типу фінансової стійкості бюджетної
установи**

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку за даними форми № 1-дс (рядки)
Власні оборотні кошти	ВОК	1495–1000–1010–1020–1030–1040
Довгострокові кредити	ДК	1510
Короткострокові кредити	КК	1550
Запаси	З	1050+1060+1090

Другий етап. Розрахунок показників, які характеризують наявність відповідних джерел формування запасів:

1. Власні оборотні кошти ($B = \text{ВОК}$).
2. Власні оборотні кошти і довгострокові кредити ($\text{ВД} = \text{ВОК} + \text{ДК}$).
3. Загальна величина джерел формування запасів ($\text{ВДК} = \text{ВОК} + \text{ДК} + \text{КК}$).

Третій етап. Розрахунок показників забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування:

1. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів ($\text{НВ} = \text{ВОК} - \text{З}$).
2. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів для формування запасів ($\text{НВД} = \text{ВД} - \text{З}$).
3. Надлишок (+), нестача (-) загальної величини джерел формування запасів ($\text{НВДК} = \text{ВДК} - \text{З}$).

Четвертий етап. Визначення типу фінансової стійкості бюджетної установи:

а) абсолютна фінансова стійкість – власні оборотні кошти повністю покривають запаси ($\text{НВ} \geq 0$);

б) нормально стійкий фінансовий стан – запаси покриваються власними оборотними коштами і довгостроковими кредитами ($\text{НВ} < 0$; $\text{НВД} \geq 0$);

в) нестійкий фінансовий стан – запаси покриваються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів, тобто за рахунок усіх джерел формування запасів ($\text{НВ} < 0$; $\text{НВД} < 0$; $\text{НВДК} \geq 0$);

г) кризовий фінансовий стан – запаси не покриваються джерелами їх

формування ($НВ < 0$; $НВД < 0$; $НВДК < 0$).

Під час формулювання висновків за результатами визначення типу фінансової стійкості слід урахувати, що вони стосуються лише проблеми забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування та не можуть розповсюджуватися на інші характеристики фінансового стану бюджетної установи. Шляхами досягнення та підтримання фінансової стійкості бюджетних установ є:

- дотримання залишків запасів відповідно до визначених нормативів, реалізація товарно-матеріальних цінностей, які не використовуються;
- збільшення власних оборотних коштів за рахунок випереджального зростання власного капіталу та фінансового результату порівняно зі зростанням необоротних активів;
- за необхідності залучення зовнішніх джерел формування запасів (довгострокових і короткострокових кредитів), оптимізація їх структури.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 28 грудня 2009 р. № 1541 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 р. № 1629). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11> (дата звернення 24.02.2020).
2. Болюх М. А., Заросило А. П. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2008. 344 с.
3. Тютюнник Ю. М., Тютюнник С. В. Напрями аналізу фінансової стійкості суб'єктів державного сектору. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 27. С. 369-374.

УДК 336.1.07:339.7

Л. О. Ходаківська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Ю. М. Грибовська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОРГАНИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Фінансовий контроль – це контроль за законністю та правильністю розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів в економічній сфері, а також за законністю надання інформації про фінансовий стан підприємства в розрізі всіх передбачених показників.

Фінансовий контроль в Україні здійснюється такими органами: Державною фіскальною службою (на рівні України та області); Державною податковою службою (на рівні міста); Державною аудиторською службою (реорганізована в Офіс фінансового контролю з 03 березня 2020 року); Державною казначейською службою; Кабінетом Міністрів; Міністерством фінансів; Рахунковою палатою; Національним банком; Державною митною службою; Державною службою України з питань праці.

Досвід міжнародних органів фінансового контролю розглянемо на прикладі країн: США, Франції, Німеччини, Канади, Швеції, Австрії, Польщі, Румунії.

Фінансовий контроль в США здійснюється такими органами: Головним контрольним управлінням Конгресу; Державним контрольним управлінням США; Адміністративно-бюджетним управлінням Адміністрації Президента США; Президентською радою по боротьбі з фінансовими зловживаннями в урядових установах; Податковим управлінням США; Податковою службою США. Головне контрольне управління Конгресу є незалежним органом, що формується на позапартійній основі. Будучи генеральним контрольним органом, підпорядкованим лише Конгресу США, воно має право на перевірку діяльності всіх урядових програм і контрактів. На чолі Державного контрольного

управління США стоїть Генеральний контролер. Він призначається Президентом США на 15 років. У сфері виконавчої влади в США фінансовий контроль здійснює Адміністративно-бюджетне управління Адміністрації Президента США, яке відповідає за підготовку і виконання федерального бюджету. Податкова служба США – це державний орган Федерального уряду США, який збирає податки і контролює дотримання законодавства про оподаткування. У США сплачують такі податки: федеральний податок; штатівський податок; податок на медицину; податок соціального страхування (пенсійний податок).

Незалежні контрольно-рахункові фінансові органи Франції представлені Рахунковою палатою Франції, регіональними рахунковими палатами та Генеральною інспекцією фінансів. Рахункова палата Франції – одна з організаційно найскладніших структур, де керівництво палати затверджується Радою Міністрів. До керівного складу палати входять прем'єр-президент (призначається довічно), генеральний прокурор (виступає в державних інтересах та є посередником між палатою, урядом і судовими органами) й генеральний прем'єр-адвокат. Палата діє на колегіальних засадах. У професійному штаті відомства 7 палатних президентів (за галузевими напрямками) та 200 магістратів (юридичні радники, фінансові інспектори, аудиторів). Повноваження Рахункової палати Франції надзвичайно широкі. Досить зазначити, що вона може таємно контролювати рахунки та ведення справ в державних і приватних установах та підприємствах, які отримують фінансову допомогу від держави, або від загальнонаціональних державних установ і підприємств.

Рахункова палата Франції проводить контроль у таких формах:

- 1) затвердження фінансових звітів;
- 2) судово-правовий контроль;
- 3) контроль управління.

Перебуваючи в безпосередньому підпорядкуванні міністра економіки і фінансів Генеральна інспекція фінансів виконує функції контролю на місцях за діяльністю служб Міністерства економіки і фінансів. Вона контролює діяльність

всіх призначених державою бухгалтерів та адміністративної бухгалтерії вторинних розпорядників кредитів, державних підприємств, а також тих недержавних органів і підприємств, що перебувають під фінансовим контролем держави. Ця ж установа організовує та здійснює дослідження економічних і фінансових проблем на замовлення державних міністерств і відомств, а також за власною ініціативою. У Франції питання бухгалтерського обліку та звітності перебувають у віданні Міністерства фінансів, а контролю (аудиту) – Міністерства юстиції. Контроль проводять бухгалтерські комісари, яких обирають на зборах акціонерів терміном на 6 років. Після цього строк повноважень комісарів може бути продовжений. Після призначення контролерів їх не можна замінити, крім випадків, коли виноситься спеціальна юридична постанова про непрофесійну поведінку таких осіб.

Органами фінансового контролю Німеччини виступають: Федеральна Рахункова палата в Німеччині та Інститут аудиторів. При Аудиторській палаті Німеччини створюються аудиторські суди, до компетенції яких входить накладання штрафів та інших адміністративних покарань за неякісне проведення перевірки; в разі необхідності такі суди можуть позбавити контролера (аудитора) права здійснювати аудиторську діяльність.

Фінансовий контроль в Канаді здійснюється Управлінням Генерального аудитора Канади. Мета Управління Генерального аудитора Канади – побудова роботи в інтересах усіх громадян країни і всемірне сприяння задоволенню потреб Парламенту, посилення підзвітності, забезпечення неупередженості та ефективності діяльності державного апарату. Генеральний контролер (аудитор) Канади призначається строком на 10 років, без права перепризначення. У 10 провінціях Канади є самостійні управління державних контролерів (аудиторів). З питань, що становлять загальний інтерес, всі управління працюють у тісному контакті один з одним за допомогою організації, яка іменується Канадською радою офіційних державних контролерів (аудиторів).

У Швеції головним відомством у справах державного фінансового контролю та обліку є Державне ревізійне управління (у деяких джерелах має

назву Національне бюро аудиту). Його метою, як визначено урядом, є досягнення високоякісного управління фінансовою діяльністю. Діяльність Управління характеризується двома напрямками – проведенням щорічних ревізій фінансово-господарської діяльності національних установ і підприємств, а також ревізією ефективності державних закупівель. На відміну від багатьох інших європейських країн, міністерства Швеції не наділені повноваженнями безпосереднього управління урядовими відомствами. Тому конституція Швеції надає можливість парламенту й уряду мати власні структури контролю державного сектору. Роботу цього управління організовано у двох основних напрямках: фінансовий аудит і аудит адміністративної діяльності [1].

Так, контрольні функції парламенту виконують:

- 1) постійний парламентський конституційний комітет, який вивчає роботу уряду в цілому;
- 2) парламентський омбудсмен, завданням якого є забезпечення законності дій державних органів;
- 3) парламентські аудитори.

Уряд наділений функціями контролю через Управління канцлера юстиції, Національне ревізійне управління у питаннях дотримання законності та захисту прав у державі.

В Австрії Рахункова палата є органом федерального парламенту. Коли об'єктом контролю є фінансова діяльність земель (союзів громад), Рахункова палата виступає як орган відповідного ландтагу (законодавчого органу землі). Рахункова палата Австрії наділена повноваженнями щодо контролю не лише за діяльністю федеральних підприємств, але й місцевих органів влади, благодійних фондів, рахунки яких перевіряються центральним органом щорічно. Бюджетне управління Міністерства фінансів є органом парламентського контролю. Воно здійснює контроль за виконанням бюджету та проводить аналіз звітності.

Верховна контрольна палата є головним колегіальним органом державного фінансового контролю Польщі, підпорядкованим виключно Сейму. Верховній контрольній палаті належить право контролювати діяльність вищих органів

державної влади, урядової адміністрації, Національного Банку Польщі, державних юридичних осіб й інших державних організаційних одиниць. Верховна контрольна палата здійснює контроль за дорученням Сейму, або його органів, за пропозицією Президента Республіки Польща, Голови Ради Міністрів або, що є особливо важливим, за власною ініціативою. Верховна контрольна палата має право звернення до Конституційного Трибуналу (органу конституційного правосуддя) з пропозиціями про встановлення відповідності законодавчого акта Конституції, визначення загальнообов'язкового тлумачення законів.

У Румунії основними різновидами фінансового контролю є: парламентський, урядовий та відомчий. Парламентський контроль здійснюється Рахунковою палатою (орієнтовно 300 осіб), яка має дирекції в усіх регіонах (Румунія адміністративно поділена на 41 повіт). Урядовий фінансовий контроль здійснюється Міністерством фінансів (1320 осіб), яке у своїй структурі має Генеральну дирекцію фіскального контролю та генеральні управління державних фінансів у кожному повіті (450-600 осіб), які також мають дирекції фіскального контролю. Відомчий фінансовий контроль здійснюється управліннями контролю і внутрішнього аудиту в складі галузевих міністерств. Рахункова палата Румунії є незалежним органом, підпорядкованим і підзвітним тільки парламенту; її низові дирекції підпорядковані тільки центральному апарату палати. Місцеві управління державних фінансів підпорядковані безпосередньо Міністерству фінансів, а в частині делегованих повноважень підзвітні повітовим радам народних депутатів. Органи відомчого контролю підпорядковані та підзвітні відповідним керівникам міністерств і відомств. Контроль, який здійснюють органи Міністерства фінансів та Рахункової палати, спрямований як на встановлення фактів порушень, так і на проведення аналізу. Крім того, місцеві управління державних фінансів здійснюють попередній аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства чи установи до прийняття рішення про виділення з бюджету коштів. Органи відомчого контролю, в основному, проводять аудит в установах, підпорядкованих відповідному

міністерству чи відомству. Всі контролюючі органи Румунії мають повноваження перевіряти правильність і повноту сплати платежів до бюджету та використання бюджетних коштів і державного майна. Повноваження контролюючих органів поширюються на бюджетні установи й організації, на державні підприємства та суб'єкти господарювання, у яких є частка державного майна, та інші суб'єкти, які отримують кошти з бюджету, державних фондів та від міжнародних організацій [2, с. 126].

Отже, наведені приклади свідчать, що система фінансового контролю в іноземних державах представлена низкою контролюючих органів. На чолі Вищий контрольний орган, що володіє найбільшою кількістю повноважень і прав; всі інші, або підпорядковані йому, або піддаються координації та перевірці на предмет відповідності й ефективності роботи з його боку. Така організація контролю в Україні підвищить ефективність діяльності органів фінансового контролю та дозволить проводити профілактику правопорушень як на державному рівні, так і на місцевому. Тому, реформування фінансового контролю відповідно до передового зарубіжного досвіду повинно стати одним із складників процесу інтеграції України до європейської спільноти.

Список використаних джерел:

1. Дікань Л. В., Вороніна О. О., Голуб Ю. О., Синхогіна Н. В. Державний аудит: навч.-метод. посібник. Харків: ХНЕУ, 2008. 164 с.
2. Малишев А. В. Характерні аспекти організації державного фінансового контролю за кордоном. *Фінансовий контроль*. 2003. № 11. С. 126-136.

УДК 657.01(045)

Ци Юн Лю (Qi Yun Liu), доцент
зам. директора інститута економіки і управління
Хулунбуирський університет
(АРВМ, г. Хайлар, КНР)

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КИТАЯ И ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Цифровая экономика является новой формой экономического и социального развития, изменяет мировоззрение, мышление, социальное поведение китайского населения.

Китай является ведущим мировым производителем и экспортером товаров ИКТ. Правительство Китая поставило цель по достижению доли цифровой экономики 50% в структуре ВВП к 2030 г. В 2020 году общее число занятых в данном секторе экономики составляет более 200 млн. человек.

Процессы цифровизации связаны с процессами глобальной торговли и реализацией инициативы «Один пояс, один путь». В 2017 году одобрен план строительства цифрового Шелкового пути, так как цифровая транзакция крупномасштабных транснациональных операций имеет маржинальную стоимость, приближающуюся к нулю.

Математические модели убирают человеческий фактор, самостоятельно анализируют производственный процесс и всю цепочку создания стоимости товара, планируют его объемы, качество, доходность в географических и временных измерениях и выбирают из нескольких вариантов один, оптимальный [1, с. 356].

На долю Китая приходится более 40% всех транзакций в мире, а уровень внедрения электронной торговли (в процентах от общего объема розничных продаж) достигает 15%; в США этот показатель достигает 10%. Лидирующее положение в мире КНР занимает и в финансовых технологиях [2, с. 277].

Оцифровка экономической деятельности происходит согласно нормативно-правовых баз:

1) Национальная среднесрочная программа развития науки и технологий (2006–2020 гг.);

2) План «Цифровой Китай» (2016–2021 гг.) и его программы:

- «Сделано в Китае — 2025» - повышение производительности с использованием цифровых технологий и «зеленых» стандартов;
- «Интернет плюс» — проведение к 2025 г. компьютеризации всех имеющих на территории КНР предприятий.

Особенности цифровой экономики:

- данные (Big Data) являются основным производственным фактором и двигателем развития экономики и конкурентное преимущество будет на стороне владельца информации (валюта цифровой экономики);
- цифровая инфраструктура - новый вид инфраструктуры (информационные технологии, сети, облачные вычисления и др.);
- цифровая грамотность - новое требование к работникам и потребителям;
- стираются границы между спросом и предложением и человек становится просьюмером;
- общество объединяется (сливается) с виртуальным и физическим миром (киберфизическая система);
- информационные технологии — двигатели цифровой экономики (блокчейн, мобильные приложения, искусственный интеллект и др.);
- является основой структурных преобразований на стороне предложения.

Развитие цифровой экономики требует переориентирование бухгалтерского учета с контрольной функции на информативную, основанную на систематизации точек цифровой трансформации компаний.

Требуется создание новейших характеристик, методов сбора и обработки экономической информации в бухгалтерском учете, а также её интеграции с информацией о внешней среде и других сторонах экономической деятельности, а также изменение системы его нормативного регулирования:

- 1) изменение организации бухгалтерского учета в «виртуальной» бизнес-модели;
- 2) учет электронных активов (в «оффлайновом» мире), реализации

продукции через виртуальные каналы;

3) учет покупателей и поставщиков через «виртуальную витрину»;

4) учет «виртуальных предприятий», которые не привязаны ни к какому физическому активу;

5) идентификация цифровых активов в особенности интеллектуального капитала;

6) учет продажи рабочего ресурса;

7) учет финансовых активов (криптовалюта, токены и др.);

8) учет «майнинговых» виртуальных предприятий.

Дальнейшее развитие цифровой экономики зависит и от компетентности учетных кадров. Профессия бухгалтера приобретает новый контекст от которого требуется уже не анализ хозяйственной деятельности, а гибкость мышления, оценка рисков бизнеса. Сегодня вся бухгалтерия помещается на жестком диске компьютера и управляется им кликом.

Стремительное развитие цифровой экономики Китая является главным источником быстрого перезапуска и восстановления экономики после карантина, связанного с пандемией гриппа COVID-19. Отличительная черта Китая в том, что крупные корпорации также поддерживают экономику. Alibaba запустила собственную программу оказания помощи малым и средним предприятиям, которые ориентированы на экспорт, в расширении на новые рынки при помощи AliExpress, Lazada и Tmall World.

Список использованной литературы:

2. Сяо Яньцзы, Т.И. Ашмарина Цифровые технологии в АПК Китая // *Физика и современные технологии в АПК: Материалы XI Международной молодежной конференции молодых ученых*. Орёл: ООО Полиграфическая фирма «Картуш». 2020. С. 355-360.

3. Джан Л., Чен С. Цифровая экономика Китая: возможности и риски // *Вестник международных организаций*. Т. 14. № 2 (2019). С. 275–298.

УДК 657.6

Н.Є. Ціцька, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
О.І. Малецька, к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
(м. Дубляни, Україна)

ТАКСОНОМІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Все більше українських товаровиробників виходять на міжнародні ринки. Саме глобалізація фінансових ринків та розширення торгових експортно – імпорتنих операцій обумовили необхідність використання в практичній діяльності юридичних осіб міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Україна розпочала і продовжує процес трансформації бухгалтерського обліку відповідно до європейських стандартів.

Одним із нововведень Закону України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] щодо удосконалення деяких положень» було застосування такого поняття як «таксономія фінансової звітності».

Система фінансової звітності – це інтегрована система, що дозволяє отримувати, перевіряти, обробляти та розкривати фінзвітність суб'єктів звітування та їх аудиторських звітів на основі використання документів у форматі Inline XBRL (iXBRL), що розроблені на основі таксономії прийнятої та опублікованої Мінфіном. XBRL (англ. eXtensible Business Reporting Language – «розширювана мова ділової звітності») – відкритий стандарт обміну бізнес-інформацією. Ця форма широко поширена в світі, тому що дозволяє опрацьовувати великі обсяги якісних та кількісних показників. На даний час XBRL офіційно рекомендований до використання і підтримується Радою з МСФЗ для електронного складання звітності за стандартами МСФЗ [4].

Таксономія фінансової звітності – це склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Загальна таксономія фінансової звітності випускається Фондом міжнародних стандартів фінансової звітності (м. Лондон, Велика Британія). З технічної точки зору таксономія

базується на XBRL – відкритому стандарті для подання фінансової звітності в електронному вигляді.

Система Таксономії МСФЗ перераховує та визначає конкретні коди, якими можна скористатися для ідентифікації інформації, розкритої у фінансовій звітності за МСФЗ.

Про запровадження таксономії Мінфін говорив ще навесні 2013 року, але впроваджено її тільки зараз. Водночас Рада з МСБО в лютому 2014 року на своєму офіційному сайті опублікувала ілюстративні приклади застосування таксономії українською мовою.

Перелік таких статей та показників Мінфін затвердив наказом «Про затвердження перекладу Таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності» 25.10.2019 р. №452 (діє з 01.01.2020 р.) [3].

Фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність, складену на основі таксономії фінансової звітності за МСФЗ в єдиному електронному форматі, слід подавати до центру збору фінансової звітності, операційне управління яким здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦАФР). Таким чином здійснюється доступ до інформації, відображеній у фінансовій звітності, органів державної влади, інших органів та користувачів.

Першим звітним періодом, за який підприємства, які зобов'язані застосовувати МСФЗ, подають фінансову звітність на підставі таксономії в електронній формі, є 2019 рік. При цьому, підприємства мають право подавати фінансову звітність, складену за таксономією фінансової звітності, починаючи із звітного періоду, в якому набирає чинності цей Закон, - тобто за 2018 рік.

Забезпечення таксономії фінансової звітності має відбуватись за допомогою Системи фінансової звітності. Проте, доцільно зауважити, що через не завершення процесу повного запуску Системи та завантаження до неї вихідних даних для початкової реєстрації, підприємства подають фінзвітність за 2019 рік у порядку та строки, визначені законодавством, за формами, затвердженими наказом № 73 від 07.02.2013 Мінфіну «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової

звітності». А банки подають фінзвітність за формами, визначеними НБУ. При цьому, такі підприємства також мають сформувані фінансову звітність за 2019 рік в електронному вигляді в єдиному електронному форматі та подати її до центру збору фінансової звітності.

Враховуючи поточний стан запровадження Системи, Комітетом з управління Системою 06.12.2019 було прийнято рішення рекомендувати регуляторам фінансових ринків в межах своїх повноважень: забезпечити необхідні заходи щодо розширення строків подання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності в єдиному електронному форматі iXBRL до центру збору за 2019 рік у 1- ому кварталі 2020 року, перше півріччя 2020 року та дев'ять місяців 2020 року до 31 грудня 2020 року [3].

Отже, процес таксономії фінансової звітності за МСФЗ в Україні розпочато. Це дозволить інформацію, відображену у фінзвітності зробити прозорою, ще більш доступною і аналітичною для потенційних інвесторів, партнерів, а також для внутрішніх споживачів з метою оцінки даних і оперативного прийняття правильних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень»: Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>

2. Про затвердження перекладу Таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності: Наказ Мінфіну від 25.10.2019 р. №452 (діє з 01.01.2020 р.) URL: <https://mof.gov.ua/storage/>

3. Таксономія фінзвітності за 2019 рік: чи вийде відзвітувати в електронній формі. URL: <https://www.golovbukh.ua/news/19170-taksonomya-fnvtnost-za-2019-rk-chi-viyde-vdzvtuvati-v-elektronny-form>

4. Фінансова звітність за МСФЗ у новому електронному форматі XBRL. URL: <https://medoc.ua/blog/finansova-zvitnist-za-msfz-u-novomu-elektronnomu-formati-xbrl>

УДК 004.657

К.В. Черненко, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Інформаційна система – це сукупність організаційних і технічних засобів для збереження та обробки інформації з метою забезпечення інформаційних потреб користувачів. Інформаційні системи, як системи управління, тісно пов'язується, як з системами збереження та видачі інформації, а також забезпечують обмін інформацією в процесі управління. Вона охоплює сукупність засобів та методів, що дозволяють користувачу збирати, зберігати, передавати і обробляти відібрану інформацію. Метою і завданням інформаційної системи є формування інформації, необхідної для ефективного управління всіма її ресурсами, створення інформаційного та технічного середовища для управління її діяльністю.

Сьогодення ставить жорсткі вимоги до знань і навиків бухгалтера. Професія бухгалтера починається від бухгалтера-обліковця, проходить через бухгалтера-аналітика і завершується бухгалтером – фінансовим менеджером. Працівник обліково-економічної служби (бухгалтер) повинен вміти:

- об'єктивно оцінювати фінансовий стан підприємства;
- володіти методами фінансового аналізу;
- вміти працювати з цінними паперами;
- економічно обґрунтовувати необхідність інвестиційних вкладень з метою отримання економічних вигод у майбутньому.

Основними факторами, які впливають на впровадження інформаційних систем, є потреби користувачів, а також наявність відповідних засобів для їх формування. Найсуттєвіше на розвиток інформаційних систем вплинули досягнення в галузі комп'ютерної техніки та телекомунікаційних мереж. Інформаційні системи включають в себе: технічні засоби обробки даних,

програмне забезпечення і відповідний персонал, які утворюють внутрішню інформаційну основу:

1. засоби фіксації і збору інформації;
2. засоби передачі відповідних даних та повідомлень;
3. засоби збереження інформації;
4. засоби аналізу, обробки і представлення інформації [1].

Інформаційні технології (як процеси систематизації даних і обробки інформації) забезпечують автоматизацію методу бухгалтерського обліку і інших функцій управління в інформаційних системах.

Бухгалтерський облік (як складова системи обліку) – впорядкована система збору, реєстрації та узагальнення інформації (у грошовому вимірнику) про майно (рухоме і нерухоме; матеріальні цінності, речі, якими володіє юридична особа), зобов'язання (договірні та позадоговірні) суб'єкта господарювання (підприємства, установи, організації) та їх рух методами суцільного, неперервного та документального обліку всіх господарських операцій. Основними (ключовими) елементами методу бухгалтерського обліку є: документація; інвентаризація; калькуляція; рахунки бухгалтерського обліку; подвійний запис; баланс [2].

Сьогодні система бухгалтерського обліку в Україні має теоретичні, методологічні та регуляторні обмеження, які не дозволяють здійснювати поточний облік на основі міжфункціонального зв'язку зі стратегією підприємства, що унеможливорює отримання інформації, необхідного для стратегічного управління.

Список використаних джерел:

1. Оляднічук Н. В. Інформаційні системи в бухгалтерському обліку. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2016. Вип. 88(2). С. 198–206.

2. Скриньковський Р., Гладун В., Крамар М. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку на підприємстві. *Traektoriâ Nauki = Path of Science*. 2019. Vol. 5. No 2. URL:file:///C:/Users/Admin/Downloads/Dialnet--6852335.pdf

УДК 338.2

О.В. Чернецька, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування та
управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
(м. Дніпро, Україна)

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ПІД ЧАС КАРАНТИННИХ ЗАХОДІВ

Кожен суб'єкт підприємництва незалежно від форми власності, розмірів, видів діяльності, системи оподаткування в період карантинних заходів змушений шукати напрями оптимізації фінансових результатів. Реалії сьогодення та норми законодавства, на жаль, не залишають суб'єктам підприємництва інших шляхів оптимізації фінансових результатів, окрім скорочення витрат діяльності.

Одним з шляхів скорочення витрат є економія в нарахуванні виплат працівникам. На період карантинних заходів для економії ресурсів суб'єкти підприємництва вимушені надати відпустки без збереження заробітної плати за заявою працівників або здійснити переведення на неповний робочий день. Звичайно, найбільш економічним заходом для роботодавця є надання відпусток без збереження заробітної плати за заявою працівників. Слід відзначити, що в даному випадку може виникнути ситуація, коли працівник частину місяця перебував у відпустці без збереження заробітної плати і база нарахування ЄСВ не перевищує розміру мінімальної зарплати, тому відповідно до вимог законодавства застосовується вимога щодо нарахування ЄСВ з мінімальної зарплати. Тобто в частині формування витрат економія відбувається лише за рахунок зниження суми податку з доходів фізичних осіб, військового збору та частини єдиного соціального внеску.

Якщо роботодавець переводить працівників на неповний робочий день, це передбачає оплату праці відповідно до відпрацьованого часу або виробітку. В даному випадку економія також спостерігається у зниженні суми витрат на оплату праці, відповідно – суми податку з доходів фізичних осіб, військового

збору та єдиного соціального внеску. Суму ЄСВ необхідно донарахувати до розміру мінімальної заробітної плати, якщо нарахована оплата за неповний робочий день менше її розміру.

В період карантинних заходів більшість суб'єктів підприємництва змушені припинити свою діяльність. Призупинення роботи підприємства через уведення карантину є вимушеним простоем, викликаним обставиною невідвортної сили – карантинном, встановленим Кабінетом міністрів України. Отже, виникає питання щодо скорочення витрат на амортизаційні відрахування основних засобів, які в даний період часу не використовуються у виробничому процесі.

В П(С)БО 7 «Основні засоби» передбачено виключний перелік випадків, коли амортизацію на об'єкти ОЗ не нараховують, зокрема на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Таким чином, об'єкти основних засобів, які певний період не працюють (простояють) через запровадження карантину, в бухгалтерії все одно потрібно амортизувати. Однак, якщо підприємство застосовує до об'єктів, які простоюють, виробничий метод нарахування амортизації, то амортизаційні відрахування в такому разі дорівнюватимуть нулю. Це пов'язано з тим, що за цим методом розмір нарахованого зносу прямо залежить від обсягу виробленої продукції з використанням цього основних засобів упродовж місяця. Тому якщо продукцію не виробляли, то й амортизація за об'єктом основних засобів при застосуванні такого методу буде нульовою.

Якщо суб'єкт підприємництва все ж таки не припиняє діяльність, то поряд з отриманням доходу виникають додаткові витрати на забезпечення працівників спецодягом, іншими засобами індивідуального захисту, мийними та знешкоджувальними засобами. Зокрема, роботодавець зобов'язаний забезпечити за свій рахунок придбання, комплектування, видачу та утримання засобів індивідуального захисту відповідно до нормативно-правових актів з охорони праці та колективного договору. Отже, проведення дезінфекційних заходів, придбання та використання дезінфекційних засобів, забезпечення робітників та відвідувачів засобами індивідуального захисту під час карантину формують

витрати, які відносять до витрат діяльності з можливістю відображення суми податкового кредиту з ПДВ та не являються додатковим благом робітників, тобто не обкладається ПДФО, ВЗ та ЄСВ.

Окремі категорії суб'єктів підприємництва, зокрема фізичні особи — підприємці, в тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування; особи, які провадять незалежну професійну діяльність та члени фермерського господарства, якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню на інших підставах, мають право зменшити свої витрати за рахунок зменшення суми нарахування ЄСВ за себе. Відповідно до норм законодавства за періоди з 1 по 31 березня та з 1 по 30 квітня 2020 року тимчасово звільняються від нарахування, обчислення та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, але лише за себе. Такі платники на власний розсуд вирішують питання застосовувати чи ні передбачене звільнення від ЄСВ, але для потреб оптимізації суми фінансових результатів під час карантину таке право є доречним.

Отже, карантинні заходи значно ускладнюють процес оптимізації формування фінансових результатів суб'єктів підприємництва, що пов'язано з обмеженням дій відповідно до норм законодавства.

Список використаних джерел:

1. Чи можна амортизувати ОЗ, якщо карантин спричинив їх вимушений простій. URL: <http://vobu.ua/ukr/analytics/consultations/item/chy-mozhna-amortyzuvaty-oz-iaakshcho-karantyn-sprychynyv-ikh-vymushenyi-prostii>

2. COVID-19: на час карантину змінено порядок сплати ЄСВ для ФОП, самозайнятих осіб та членів ФГ. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100017111-covid-19-na-chas-karantinu-zmineno-poryadok-splati-yesv-dlya-fop-samozaunyatikh-osib-ta-chleniv-fg>

УДК 651.4.9:681.3

І.В. Шепель, к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ

Первинні та зведені облікові бухгалтерські документи можуть бути складені в паперовій або електронній формі та повинні мати обов'язкові реквізити, установлені п.2 ст. 9 Закону № 996 «Про бухгалтерській облік та фінансову звітність в Україні» [1].

Первинні документи, складені в електронній формі, застосовуються в бухгалтерському обліку за умови дотримання вимог законодавства про електронні документи та електронний документообіг. Суб'єкти господарювання мають право використовувати у своїй діяльності документи в електронній формі при дотриманні норм Законів № 851 [2] і № 2155 [3].

Електронний документ – це документ, інформація в якому зафіксована у формі електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити. Електронний документ може бути створений, переданий, збережений і перетворений електронними засобами у візуальну форму.

Якщо електронний документ надіслано декільком адресатам або зберігається на декількох електронних носіях, то кожний електронний примірник вважається оригіналом такого документу. Контрагенти мають право укладати в електронній формі будь-які види договорів з обов'язковим узгодженням предмета, ціни та строку дії договору. Рекомендуємо передбачити в електронному договорі умову про можливість складання первинної документації також в електронній формі, прописати час і порядок передачі, підписання додаткових змін [4]. В договорі можна передбачити умову про обов'язкове посвідчення електронною печаткою або про відсутність такої вимоги (табл. 1).

Таблиця 1

Основні складові та форми передачі електронного документу

Основні складові	Характеристика
Обов'язкові реквізити	назва документу (форми); дата складання; назва підприємств, від імені якого складено документ; зміст, обсяг та одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за провадження господарської операції та правильність її оформлення; особистий підпис, які дозволяють ідентифікувати особу, яка взяла участь у оформленні документа з даної господарської операції.
Форми передачі електронного документу	1. Передача може здійснюватися в електронній формі за допомогою засобів інформаційних або телекомунікаційних систем; 2. Шляхом безпосередньої передачі електронного носія (диска, флешки і т.д.) на якому записано цей документ
Кваліфікований електронний підпис (КЕП)	КЕП прирівнюється до власноручного підпису, це удосконалений електронний підпис, який створюється з використанням засобу КЕП і базується на кваліфікованому сертифікаті і відкритого ключа.

Для впровадження електронного документообігу підприємство повинно самостійно розробити порядок такого документообігу, враховуючи особливості ведення свого бізнесу (структура документообігу, порядок приймання кореспонденції, порядок передачі до структурних підрозділів, перевірка, обробка кореспонденції, дотримання строків формування та передачі, а також порядок обов'язкового зберігання електронних документів).

Для організації внутрішнього електронного документообігу підприємству достатньо придбати спеціальне програмне забезпечення для генерації електронних підписів. Для врахування особливостей організації електронного документообігу нами згрупована табл. 2.

Підприємство самостійне встановлює порядок виправлення помилок в електронних документах (крім електронна звітність до контролюючих органів).

Електронні документи повинні зберігатися на електронних носіях інформації згідно строків зберігання відповідних документів на папері.

Етапи організації електронного документообігу та їх характеристика

Основні складові	Характеристика
Додаткові реквізити для організації електронного документообігу	відмітка про користування документом із зазначенням посадової особи, яка відкрила документ, дата і час; відмітка про зміну документа із зазначенням даних співробітника, дати та час, а також інформації про те, що саме було змінено в документі (чим обумовлено); посилання на супровідні документи.
Порядок зберігання електронних документів	встановлені загальні вимоги нормативними документами. Слід враховувати, що документи постійного і тривалого (більше 10 років) підприємства зобов'язані зберігати у двох формах – паперовій та електронній.
Умови зберігання електронних документів	інформація, повинна бути доступною для подальшого використання; повинна бути забезпечена можливість відновлення електронного документу, в тому форматі в якому він був створений; необхідно зберігати інформацію, яка дозволяє встановити походження, призначення, дату відправлення, отримання, строки виконання.

Рекомендуємо продублювати їх на декілька електронних носіїв, встановити місце зберігання та відповідальних, тому що дана інформація може містити комерційну таємницю.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерській облік та фінансову звітність в Україні: Закон України 16.07.1999 № 996-XIV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 17.03.2020).

2. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003. № 851-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15>. (дата звернення 17.03.2020).

3. Про електронні довірчі послуги. Закон України 05.10.2017 № 2155-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19> (дата звернення 17.03.2020).

4. Шевченко А. Організація електронного документообігу на підприємстві. URL : <https://balance.ua/files/global/2019-PR-10-p59-61-UA.pdf> (дата звернення 18.03.2020).

УДК 338.435

С.Ю. Щербатюк, к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета и контроля в АПК
Гродненский государственный аграрный университет
(г. Гродно, Республика Беларусь)

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОСТОЯНИЕМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

На современном этапе развития национальной экономики обострились проблемы эффективности управления сельскохозяйственными организациями, которые вышли за рамки отдельных субъектов хозяйствования и многократно усилили свою значимость для органов местного самоуправления, в подчинение которых перешли реорганизованные сельскохозяйственные производственные кооперативы. Структурные преобразования в агропромышленном комплексе были и остаются направленными на укрепление платежеспособности сельхозорганизаций, что закреплено в Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы (далее - Госпрограмма), утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11.03.2016 № 196 (подпрограмма 9).

Следует отметить, что по официальным данным на 1.01.2019 года 39 сельхозорганизаций реорганизовано путем присоединения, 660 организациям произведена отсрочка, рассрочка по кредитам банков, гарантиям правительства и местных органов власти; за период реализации Госпрограммы 304 организации в досудебном оздоровлении обратилось за реструктуризацией задолженности, 81 организация находится в антикризисном управлении. Об эффективности предпринятых мер можно судить по динамике количества кризисных хозяйств. К таковым будем относить сельскохозяйственные организации, в отношении которых необходимо проведение процедур экономической несостоятельности (банкротства) - это потенциальные банкроты (первый перечень), а также подлежащие досудебному оздоровлению (второй

перечень) - т.е. те, которые имеют возможность восстановить свою платежеспособность посредством процедуры санации.

Так, если в 2016 году первый перечень, в частности, по Гродненской области включал 30 сельскохозяйственных организаций, а во второй перечень - 22 субъекта хозяйствования, то в 2019 году первый перечень не изменился, тогда как второй перечень - сократился до 6 хозяйств. В частности, в финансово несостоятельных районах Гродненской области в группу предприятий-банкротов (первый перечень) были отнесены: в Ивьевском районе из 5 хозяйств – пять (100%); в Ошмянском из 8 хозяйств – пять (62%); в Слонимском районе из 11 хозяйств – шесть (54%), а также одно хозяйство по второму перечню. Соотношение выручки к долгам сельхозпредприятий-банкротов Гродненской области на 1.12.2019 г. составляло 318,40%, тогда как в среднем по области этот показатель составлял 87,22%. При этом, долги сельхозпредприятий-банкротов в общей структуре задолженности сельхозорганизаций области составляли более четверти всей долговой нагрузки - 25,5%. Как видно, ситуация требует системного решения.

В рамках намеченных целей и задач подпрограммы по структурному преобразованию в агропромышленном комплексе, а также с учетом результатов проведенной оценки финансово-экономического состояния сельскохозяйственных организаций Гродненской области можно определить ключевые проблемы реализации мероприятий вышеназванной подпрограммы в контексте формирования необходимого информационно-аналитического их обеспечения:

1. требует систематизации комплекс дополнительных мер по восстановлению платежеспособности и порядок отражения в учете соответствующих операций согласно специфике деятельности сельскохозяйственной организаций.

2. отсутствует понятный для пользователей алгоритм оценки предприятий как имущественных комплексов в стадии досудебного оздоровления.

3. необходимо обосновать методические подходы к определению состава и

стоимости имущества и обязательств предприятия как имущественного комплекса.

4. назрела необходимость разработки аналитического инструментария, позволяющего комплексно оценить не только степень выполнения целевых параметров и планово-прогнозных показателей развития субъектов хозяйствования как по отдельности, так и по совокупности в рамках административно-территориальной единицы, но и направленного на выявление причин отклонений от заданных значений показателей.

Таким образом, как для субъектов хозяйствования, так и для органов местного самоуправления нужен комплекс информационного обеспечения, позволяющего осуществлять оперативный мониторинг финансово-экономического состояния подчиненных им сельскохозяйственных организаций, своевременно выявлять кризисные явления и определять возможное их влияние на деятельность хозяйств в обозримом будущем, а также выработать стратегические направления повышения их финансовой устойчивости в долгосрочном периоде. Решение обозначенной проблемы инструментально-методического обеспечения управления информационными потоками в процессе коммуникационного обеспечения системы управления возможно на основе контроллинга – интегрированной подсистемы менеджмента.

Список используемых источников:

1. Щербатюк, С. Ю. Совершенствование методики построения идентификационных моделей для оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий / С. Ю. Щербатюк // Сельское хозяйство - проблемы и перспективы : сборник научных трудов в трех томах / под ред. В. К. Пестиса. - Гродно, 2011. - Том 2 : Экономика (вопросы аграрной экономики). - С. 163-176

УДК 657.21

Л. В. Яловега, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
О. В. Лега, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Т. Б. Прийдак, к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ «НОРМАТИВНИХ ВИТРАТ»

У кризових умовах ринкової економіки сільське господарство потребує невідкладних заходів щодо посилення режиму економії. Наразі масштаби сільськогосподарського виробництва значно розширилися, а взаємозв'язки господарюючого суб'єкта ускладнилися, що вимагає від системи бухгалтерського обліку ефективного забезпечення потреб оперативного управління процесом виробництва, контролю за дотриманням технологічної дисципліни, впровадження новітньої техніки та технології, прогресивних норм витрат матеріальних, фінансових та трудових ресурсів. Сучасним вимогам обліку сільськогосподарського виробництва найбільш повно відповідає нормативний метод калькулювання собівартості продукції.

Система обліку та калькулювання за нормативними витратами включає: облік витрат, калькулювання нормативної собівартості продукції (робіт, послуг) та надання інформації щодо відхилень фактичних витрат від нормативних. Така система уможливорює працівникам адміністративного апарату аграрного підприємства визначити, скільки повинна коштувати вироблена продукція (нормативні витрати на її виробництво), скільки вона фактично коштує (фактичні витрати) та причини відхилень між цими витратами.

Сутність нормативного методу обліку витрат ґрунтується на таких особливостях: наявність норм споживання ресурсів і облікових цін на них у процесі діяльності підприємства; відображення фактичних витрат із їх розподілом на витрати за нормами та відхилення від них; оперативний облік відхилень від норм за місцями виникнення, причинами і винуватцями цих

відхилень; системний облік змін норм для перевірки обґрунтованості поточного їх рівня й контролю економічної ефективності, здійснення організаційно-технічних заходів; формування звітів про витрати та деталізація даних про виявлені відхилення з урахуванням конкретних чинників і винуватців цих відхилень.

Важливою передумовою ефективного функціонування нормативного методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції є наявність норм споживання ресурсів (витрат) і облікових цін на ці ресурси в процесі діяльності підприємства. Відтак, нормативними витратами є заздалегідь встановлені нормативи з урахуванням нормальних рівнів використання матеріальних цінностей, праці, виробничих потужностей та чинних цін для досягнення цілей в умовах ефективного виробництва [2].

Наразі виокремлюють два підходи до норм споживання ресурсів і облікових цін:

- перший – базується на нормах споживання виробничих ресурсів, що фактично склалися, тобто на основі даних минулих періодів;

- другий – ґрунтується на розрахункових і експериментальних методах розробки норм, у яких беруть участь конструкторські, технологічні та інші підрозділи.

Норми та нормативи розробляють на: матеріали; заробітну плату; загальновиробничі витрати та інші виробничі витрати.

Важливим елементом нормативного методу обліку витрат виробництва є складання нормативної калькуляції перед початком звітного періоду. Її застосовують для оцінки вартості виготовленої продукції, незавершеного виробництва, браку у виробництві, а також для планування та контролю. Зокрема, дані нормативних калькуляцій використовують під час розробки бюджетів постачання, виробництва, реалізації й прибутків (збитків).

Джерелами інформації для розробки нормативних калькуляцій є:

- нормативні картки, що містять норми споживання всіх видів ресурсів для виготовлення одиниці продукції,

- тарифні довідники, що включають ціни на виробничі ресурси, які споживаються;
- методики розрахунку собівартості [1].

Розрізняють планові зміни норм (пов'язані зі здійсненням запланованих організаційно-технічних заходів) й непланові (здійснюють у разі непередбачених обставин, пов'язаних із відсутністю сировини, заміною або відсутністю виробничого обладнання).

Важливе місце в організації нормативного методу обліку витрат займає документальне оформлення відхилень від норм та зміни цих норм.

Відхилення від норм оформлюють, здебільшого, сигнальними документами, що відрізняються за кольором або відміткою червоної лінії з метою акцентування уваги керівництва про їх наявність. На всі зміни поточних норм, що відбуваються на підприємстві незалежно від їх причин, виписують повідомлення, в яких відображається попередня та нова норма, а також вказується точна дата впровадження нової норми.

Отже, нормативний метод обліку витрат є потужним інструментом контролю за витратами виробництва й калькулювання собівартості продукції, а також управління, планування з метою отримання максимального прибутку. Проте традиційна система нормативного обліку не зорієнтована на процес реалізації, більше того, зосереджена на виробництві, тому не дає можливості обґрунтування ціни продукції.

Список використаних джерел:

1. Давидович І. Є. Контролінг: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 552 с.
2. Ковальчук Т. М. Оперативний аналіз у системі управління витратами за відхиленнями. *Облік і фінанси АПК*. 2005. Вип. 3. С. 14 – 19.

СЕКЦІЯ 4
КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ АУДИТУ



УДК 65.011.56

М. О. Бучко, курсант
факультету економіко-правової безпеки
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІТ-АУДИТУ В УКРАЇНІ

Сучасна практика ведення бізнесу в Україні доводить, що сьогодні в умовах стрімкого розвитку науково-технічного прогресу та поглиблення інформатизації процесів розвиток будь-якого підприємства безпосередньо залежить від інформаційних технологій, що використовуються в системах управління. За таких обставин проведення ІТ-аудиту як складової системи аудиту підприємства (установи, організації) є досить актуальним та важливим.

Виходячи з результатів досліджень науковців [1; 2], встановлено, що в умовах зростання необхідності організацій ефективною системою ІТ управління існує зацікавленість бізнесу та фахівців до ІТ-аудиту. Механізм його реалізації та отримані результати його проведення можуть відповісти на нагальні питання: 1) чи відповідає ІТ-середовище цілям (очікуваним результатам) бізнесу (підприємства); 2) чи є раціональними та економічно обґрунтованими (виправданими) інвестиції в ІТ; 3) чи отримує підприємство конкурентні переваги, використовуючи впроваджені ІТ; 4) які економічні ризики, пов'язані з ІТ, загрожують підприємству та яким їх є вплив на результати його діяльності і формування перспективи тощо [1; 2, с. 84].

В теоретичному аспекті, під інформаційною технологією слід розуміти комплексну систему методів і способів збору, накопичення, опрацювання, зберігання, передачі (обміну), подання і використання інформації [3, с. 19]. Інформація в умовах діяльності підприємствах поділяється на: 1) технології автоматизації офісу; 2) інформаційні технології обробки даних; 3) інформаційні технології управління; 4) інформаційні технології підтримки прийняття управлінських рішень; 5) інформаційні технології експертних систем.

Спільно із інформаційними ресурсами, технічними засобами, програмним (спеціальним інформаційно-аналітичним) забезпеченням та інтелектуальними технологічними системами для досягнення ІТ цілей формують інформаційну

систему (або систему інформаційного забезпечення) прийняття управлінських рішень (поточних, перспективних; функціонування, розвитку) в системі менеджменту [4].

ІТ-аудит (аудит інформаційних технологій) – незалежна перевірка (експертиза) аудитором (компетентним фахівцем або групою фахівців) ІТ-середовища підприємства з метою отримання повної та об'єктивної інформації (достовірних фактів, якісних і кількісних оцінок) про його поточний стан (даної підсистеми підприємства), формування об'єктивного аудиторського висновку, а також надання рекомендацій щодо удосконалення ІТ-середовища.

З'ясовано, що якість ІТ-аудиту безпосередньо залежить від рівня професіоналізму аудиторських послуг, сформованого на основі: 1) раціонального формування бази аудиторських знань; 2) дотримання базових принципів Міжнародних стандартів аудиту і норм Кодексу професійної етики аудиторів [5, с. 52].

Основними етапами проведення ІТ-аудиту є:

1) попередня ІТ-діагностика (проводиться протягом 3-5 робочих днів для визначення видів, термінів проведення та вартості робіт з ІТ-аудиту. Передбачає діагностику результативності використання інформаційних технологій в управлінні підприємством з метою виявлення ключових проблем у галузі ІТ. Це дозволить розробити відповідні пропозиції для проведення ІТ-аудиту на підприємстві);

2) аудит ІТ-інфраструктури (проводиться з метою отримання достовірної інформації (фактів) про поточний стан інфраструктури впроваджених на підприємстві інформаційних технологій, його сильних і слабких сторін, ефективності функціонування для досягнення цілей бізнесу, а також надання професійних рекомендацій з удосконалення цієї підсистеми ІТ-середовища підприємства);

3) аудит ІТ-підрозділу (проводиться з метою отримання достовірної інформації (фактів) про поточний стан підрозділу управління інформаційними технологіями підприємства, його сильних і слабких сторін, ефективності функціонування для досягнення цілей бізнесу, а також надання професійних рекомендацій з удосконалення цієї підсистеми ІТ-середовища підприємства);

4) аудит ІТ-безпеки (проводиться з метою отримання достовірної інформації (фактів) про поточний стан інформаційної безпеки підприємства, його сильних і слабких сторін, ефективності функціонування для досягнення цілей бізнесу, а також надання професійних рекомендацій з удосконалення цієї підсистеми ІТ-середовища підприємства);

5) контроль впровадження рекомендацій ІТ-аудиту (проводиться з метою контролю та підтримки впровадження результатів аудиту його замовником. Цей етап є важливою практикою виконавця аудиту в напрямку забезпечення високого рівня якості та корисності результатів аудиту для максимального задоволення потреб бізнесу замовника).

Проведення ІТ-аудиту на базі передового досвіду у сфері управління інформаційними технологіями підприємства безпосередньо гарантує дотримання таких сучасних підходів менеджменту, як: системний, процесний, функціональний, процесно-структурований, а також принципів стратегічного управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Данилюк І. ІТ-аудит: проблеми та перспективи. Матер. II міжнар. наук.-практ. конф. *“Модернізація національної системи управління державним розвитком: виклики і перспективи”* (Тернопіль, 8-9 грудня 2016 р.). Тернопіль: Крок, 2016. Ч. 2. С. 75-77.

2. Ус Р. Л. Аудит інформаційних технологій – новий вид аудиту організацій. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 1. С. 81-86.

3. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : [навч. посібник]. Київ: КНЕУ, 2001. 400 с.

4. Нога І. М. Діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами. *Бізнес Інформ*. 2016. № 9. С. 241-245.

5. Янчев А. Питання управління та оцінки інформаційних технологій. *Економіст*. 2011. № 9. С. 50-52.

*Науковий керівник: Соломіна Г.В. к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки*

УДК 657.1

Ю. А. Верига, к. е. н., професор
кафедри фінансів, банківського бізнесу та
оподаткування Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

О. В. Коба, к. т. н., доцент
кафедри фінансів, банківського бізнесу та
оподаткування Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(м. Полтава, Україна)

ПРОФЕСІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА БУХГАЛТЕРІВ І АУДИТОРІВ

Професія у житті кожної людини відіграє важливу роль і її треба розглядати як організовану групу людей, що об'єднані спільною трудовою діяльністю та мають спеціальні теоретичні знання, практичні навички, мають або здобувають певний досвід чи стаж роботи й постійно взаємодіють із суспільством. Загалом професія повинна мати такі складові, які характеризують професійне середовище:

- навички, досвід і широкий кругозір її представників;
- управлінська поведінка в професії, що характеризує відносини професіонала з клієнтами, суспільством, владою, закріплені відповідними кодексами;
- професійна культура, котра являє собою сукупність професійних норм, цінностей, впевненостей та символів;
- авторитет та підтримка професії у суспільстві;
- незалежність, автономність і здатність до саморегулювання через створення професійних об'єднань, підтримка зв'язків між представниками професії, створення стандартів;
- визнані лідери в професії як в історичному аспекті, так і на теперішній час;
- професійна етика.

Остання являє собою систему моральних норм, яка притаманна певній професії. Для кожної епохи властиві свої певні етичні норми, що, безумовно,

впливало на розвиток самої професії.

Етика бухгалтерської професії важлива як для представників цієї професії, так і для тих, хто користується їхніми послугами. Адже, зацікавлені сторони, такі як клієнти, кредитори, банки, органи влади, фіскальні служби, інвестори, ділові кола і фінансові співтовариства сприймають бухгалтерів і аудиторів як компетентних, надійних, об'єктивних та неупереджених фахівців. Тому бухгалтери й аудитори повинні мати високу професійну кваліфікацію, щоб задовольнити високі очікування та вимоги користувачів своїх послуг.

В підтвердження цього Борис Мартос у своїй праці «Кооперативна ревізія» зазначив, що бухгалтеру, ревізору, аудитору, мають бути притаманні такі якості: наявність певних здібностей, уважність як при роботі з «мертвим, бездушним матеріалом», якими є бухгалтерські документи, реєстри, звітність, так і уміння спілкуватися й порозумітися з людьми. Серед етичних норм автор виокремлює належну вищу освіту, глибокі знання з економічних наук, бухгалтерського обліку, наявність професійного стажу, твердість характеру, діловитість, принципове ставлення до своїх обов'язків, недопущення непотрібних розмов з особами, з якими спілкується в процесі виконання своїх обов'язків. Для ревізорів, аудиторів діє правило «менше говорити, а більше дивитися та слухати» [1, с. 82-85].

Етичні кодекси формуються професійними співтовариствами бухгалтерів з урахуванням впливу зовнішнього середовища, узагальнених усталених норм поведінки бухгалтерів, аудиторів, досвіду конкретних держав та ситуацій. Саме з метою врегулювання питань професійної етики Міжнародна федерація бухгалтерів та Рада з міжнародних стандартів етики для бухгалтерів розробила та прийняла Кодекс етики професійних бухгалтерів (КЕПБ), якого повинні дотримуватися як бухгалтери, так і аудитори [2].

Кодекс етики професійних бухгалтерів виділяє такі принципи: чесність, об'єктивність, професійна компетентність та належна ретельність, конфіденційність та професійна таємниця, професійна поведінка.

Чесність полягає у тому, що професійний бухгалтер повинен бути

справедливим і чесним у всіх професійних ділових стосунках, свідомо не використовувати і не підтверджувати неправдиву інформацію та фінансові звіти.

Об'єктивність передбачає, що професійний бухгалтер чи аудитор не повинен допускати упередженості, конфлікту інтересів або неправомірного впливу з боку інших осіб на його професійні або ділові судження.

Професійна компетентність та добросовісність забезпечується тим, що професійний бухгалтер зобов'язаний постійно підвищувати рівень своїх професійних знань і практичних навичок на рівні, необхідному для забезпечення отримання клієнтом чи роботодавцем компетентних професійних послуг, які базуються на знаннях сучасних тенденцій професійної практики, законодавства та методології, діяти неупереджено у відповідності до технічних і професійних стандартів.

Конфіденційність та професійна таємниця - професійні бухгалтери повинні дотримуватися конфіденційності інформації, отриманої у результаті виконання професійних і ділових відносин та не розголошувати її третім особам без належних і конкретних повноважень або використовувати її у власних інтересах або в інтересах третіх осіб з метою отримання вигоди.

Професійна поведінка передбачає дотримання чинного законодавства, нормативно-правових актів та уникати будь-яких дій, які можуть дискредитувати професію.

Отже, етичний кодекс бухгалтера, аудитора є необхідною умовою для збереження іміджу професії, поваги та довіри до неї суспільства.

Суспільство повинно бути впевненим у тому, що бухгалтери та аудиторі дотримуються положень кодексу в будь-яких ситуаціях, це формує довіру до бухгалтерської професії та інформації, яка подається у бухгалтерській звітності для задоволення потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Професія бухгалтера та аудитора займає одне із провідних місць на ринку праці у всіх країнах світу і є високооплачуваною, а професійні бухгалтерські організації через розробку стандартів обліку і аудиту впливають на розвиток економіки.

Статус професії бухгалтера та аудитора та їх кваліфікація залежать від стандартів освітніх програм, які постійно змінюються та удосконалюються у зв'язку із розвитком технологій обробки інформації та комунікаційних процесів, а практикуючі бухгалтери постійно підвищують свою кваліфікацію через участь в семінарах, що проводять самоврядні професійні організації, в конкурсах за відповідними тематичними планами тощо.

Суттєвої проблемою підготовки бухгалтерів та аудиторів в умовах сьогодення є недостатність належної практичної підготовки. Для вирішення цієї проблеми доцільно під час підготовки бакалаврів запровадити єдину виробничу практику протягом восьмого семестру, у якому виконується дипломна робота, а для магістрів аналогічно у третьому семестрі. Це дозволить набути необхідний практичний досвід, сприятиме адаптації майбутніх фахівців у сфері бізнесу та їх працевлаштуванню.

Список використаних джерел:

1. Нестуля О. О., Аліман М. В., Верига Ю. А. Борис Мартос і його праця про ревізію ; за заг .ред. О. О.Нестулі. Полтава: ПУЕТ. 2019. С. 82- 85.
2. Handbook of the International Code of Ethics for Professional Accountants (including International Independence Standards). 2018 Edition. URL: <https://www.ethicsboard.org/publications/final-pronouncement-restructured-code-19>. (дата звернення 21.02.2020).

УДК 657.6

А. О. Єр'оміна, магістрант,
Г. О. Король, к. е. н., професор,
професор кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ТОВАРІВ

У роботі [1] була розроблена удосконалена накладна постачань, яка містить в собі елементи товарно-транспортної накладної, рахунка-фактури, сертифіката якості. Мета розробки і використання такої накладної – скоротити кількість документів, які оформляються на торговельних підприємствах при здійсненні операцій купівлі-продажу.

Мета даної роботи – розглянути етапи і кроки проведення аудиту торговельного підприємства, зокрема перевірки запропонованої удосконаленої накладної постачань.

На першому етапі аудиту торговельного підприємства аудитор проводить попереднє ознайомлення з потенційним клієнтом з метою оцінки трудомісткості аудиту та аудиторських ризиків, а також на цьому етапі формується аудиторська група.

Після цього на другому етапі відбувається відправлення аудиторською фірмою листа-підтвердження та укладення договору про надання послуг з аудиту. Одночасно с цим складається аудиторською групою план та програма проведення аудиту торговельного підприємства.

На третьому етапі перевіряється законність здійснення підприємством торгових операцій та реальність їх існування. Аудиторська група перевіряє наявність відповідних первинних документів (договорів з купівлі-продажу, удосконаленої накладної постачань, первинні документи складського обліку, прибуткові й видаткові первинні документи, відомість обліку реалізованих товарів та інші), які підтверджують наявність операцій з продажу або придбання товарів торговельним підприємством.

Саме на цьому етапі перевіряється удосконалена накладна постачань.

Оскільки така накладна містить в собі елементи трьох документів (товарно-транспортної накладної, рахунка-фактури та сертифіката якості), то це значно спрощує та прискорює як процес її заповнення, так і процес її перевірки за рахунок скорочення кількості документів і відсутності потреби звіряти дані указаних документів між собою.

Першим кроком при перевірці даного документу є перевірка наявності договору на купівлю-продаж товарів та зіставлення номеру удосконаленої накладної постачань з номером зазначеним у договорі. Другим кроком є детальна перевірка даних самої накладної. Аудитор перевіряє наявність та реальність заповнених даних: постачальників (адреса, МФО, ЄДРПОУ, телефон, рахунок фактура), замовників (адреса, МФО, ЄДРПОУ, телефон) та організації яка перевозить товари (вид перевезень, номер та марка автомобілю, номер причепа або напівпричепа, ПП водія, найменування та дата виробництва товару). Також в даній накладній перевіряється заповнення наступних строк:

- вантажовідправник (постачальник);
- вантажоодержувач (замовник);
- пункти навантаження та розвантаження (транспортною організацією);
- найменування товару, який перевозиться;
- одиниця виміру;
- вид пакування товарів;
- у якому стані, в якій кількості та на яку масу брутто вантаж був переданий для перевезення транспортній організації;
- наявність підпису бухгалтера та особи, яка дозволила відпуск товарів;
- час прибуття, вибуття, простою при навантаженні та розвантаженні;
- ціна товару з урахуванням ПДВ;
- зазначену загальну суму (словами), що підлягає оплаті, та суму ПДВ.

В удосконаленій накладній постачань перевіряються дані з якості товару. Товар має містити умовне позначення ДСТУ та МДЕЗ, а також запис з гарантії якості. Аудитором перевіряється наявність підпису головного бухгалтера на даній накладній, який перевіряв відповідність отриманого товару даним в

узагальненій накладній постачань.

На четвертому етапі аудиторської перевірки аудиторська група перевіряє точність ведення аналітичного і синтетичного обліку з придбання та продажу товарів. На п'ятому та шостому етапах проводиться перевірка правильності визначення доходів і витрат з придбання та продажу товарів, повноти відображення реалізованих товарів та узгодженості інформації бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Сьомий етап є завершальним та узагальнюючим. На цьому етапі аудитори готують та надсилають на ознайомлення клієнту аудиторський звіт за результатами проведеної перевірки. Після погодження результатів з клієнтом аудиторський звіт підписується.

Отже у якості підсумку можна відзначити, що введення в документооборот торговельних підприємств узагальненої накладної постачань сприятиме прискоренню, зручності роботи та попередженню помилок за рахунок зменшення кількості оформлюваних документів та кількісних і якісних реквізитів у них не тільки у процесі ведення обліку товарів, але й при проведенні аудиторської перевірки.

Список використаних джерел:

1. Єрьоміна А. О., Король Г. О. Графічне відображення облікових процесів. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти: збірник наукових праць за матеріалами III Всеукраїнської наук.-практ. конф., 28-29 березня 2019 р. Частина 2. Дніпро. 2019. С. 528–531. URL: https://nmetau.edu.ua/file/confnmetau_accounting_2019_part2.pdf (дата звернення 08.04.20)*

УДК 657.6

К. А. Пилипенко, д. е. н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Дорошенко Ю. О., Сінельнікова А.С., ЗВО СВО Магістр,
Спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Необхідність прийняття управлінських рішень в господарській діяльності всіх зацікавлених сторін, укладення контрактів з контрагентами, отримання позик, здійснення інвестицій тощо обумовлює існування аудиту як способу забезпечення достовірної інформації фінансової звітності. Визнання аудиту як властивого ринковій економіці інституту має важливе значення для визначення його інституційних рамок, а також вдосконалення системи його законодавчо-нормативного регулювання.

В Україні назріла проблема створення національної концепції розвитку аудиту, обумовлена загостренням кризових явищ в національній та світовій економіці, поглибленням глобалізаційних та інтеграційних процесів, активізацією інноваційної спрямованості процесів господарської діяльності в умовах обмеженості матеріальних і фінансових ресурсів і недостатній ефективності їх використання. Важливе місце у цій концепції має займати система регулювання вітчизняного аудиту, створення якої неможливе без розгляду історії розвитку незалежного аудиту в країні.

Процес створення інституту аудиту в Україні можна розділити на кілька послідовних і взаємопов'язаних етапів:

1) виникнення об'єктивної потреби в аудиті як незалежній формі фінансового контролю: створення професійної організації Спілки аудиторів України [1], а згодом – інших професійних організацій бухгалтерів та аудиторів, прийняття закону України від 22.04.1993 № 3125-ХІІ «Про аудиторську діяльність» [2], створення і діяльність (в тому числі нормотворча) Аудиторської палати України (АПУ) [3] як незалежного недержавного органу, що займається

розвитком як професії, так і аудиту як такого, сертифікацію аудиторів і створення Реєстру незалежних аудиторів і аудиторських фірм;

2) здійснення наукових досліджень в галузі аудиторської діяльності на основі праць зарубіжних авторів, світового досвіду та реалій вітчизняної практики: поточення загальних цілей та завдань аудиту, його принципів, функцій, предмета, об'єктів, прийомів, процедур та їх національних особливостей, а також намагання їх імплементації у міжнародні та вітчизняні нормативні документи;

3) інституціалізація норм і правил аудиту: прийняття спочатку у вигляді тимчасових нормативів аудиту, згодом – пакета Національних нормативів аудиту, далі – перехід на застосування у вітчизняній практиці міжнародних стандартів аудиту (Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг), розроблених Міжнародною федерацією бухгалтерів [4];

4) посилення вимог до професійного та етичного рівня вітчизняних аудиторів: застосування Кодексу етики професійних бухгалтерів, розробка нормативних вимог щодо первинної освіти незалежного аудитора та її подальшого удосконалення, розробка та поступова реалізація концепції контролю якості роботи аудиторів (аудиторських фірм);

5) визнання незалежного аудиту, внутрішнього аудиту та державного аудиту окремими видами аудиту та їх нормування: розширення та ефективна координація міжінституційних зв'язків аудиту (зокрема, з Державною фіскальною службою України, Міністерством фінансів України, правоохоронними та судовими органами, Рахунковою палатою України та іншими інститутами), встановлення системи санкцій для підтримки вимог стандартів, норм, правил та інших положень чинного законодавства в сфері аудиторської діяльності;

6) створення комбінованої системи державного регулювання і саморегулювання професії на основі міжнародних вимог, встановлення та розвиток міжнародних і міждержавних зв'язків вітчизняного інституту аудиту.

Що стосується динаміки змін регуляторів аудиту, слід відмітити

колосальну роботу, виконану фаховим середовищем в останні роки у зв'язку із прийняттям у 2017 р. нового закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» (вступив у дію з 01.10.2018 р.) [5].

Отже дослідження показало, що нормативне регулювання аудиту в Україні є дворівневим та засноване на спільному державно-професійному регулюванні; регуляторами аудиторської діяльності в країні є, Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» та Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг; в країні за останній час відбулися важливі зміни аудиторського середовища, спрямовані на підвищення прозорості бізнесу та якості аудиту його звітності.

Незважаючи на сказане, все одно залишається проблема розвитку інституту незалежного аудиту в Україні наразі є імплементація вимог закону щодо формування інституту громадського нагляду за аудиторською діяльністю. Напрямами розвитку вітчизняного аудиту є розвиток екологічного та соціального аудиту, впровадження дуальної освіти майбутніх аудиторів, нормування відповідальності за неякісні послуги чи порушення етики аудиту.

Список використаних джерел:

1. Остап'юк Н. А. Проблеми нормативного регулювання організації аудиторської діяльності. URL :<file:///C:/Documents%20and%20Settings/1/Мои%20документы/51914-105178-1-PB.pdf>
2. Спілка аудиторів України. Офіційний сайт. URL : <http://spilka-audit.org.ua>.
3. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-XII. URL :<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
4. Аудиторська палата України. Офіційний сайт. URL : <https://www.apu.com.ua>.
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: Видання 2016–2017 року. URL:<https://www.apu.net.ua/1151-miznarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-2016-2017>.

УДК 657.6

Сакун А. Ж., к. е. н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Яковлєва Я. В., магістр,
Херсонський державний аграрний університет
(м. Херсон, Україна)

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Ефективність управління безпосередньо залежить від оптимальної організації обліково-аналітичної системи господарюючого суб'єкта. Основною метою обліково-аналітичної системи є забезпечення ефективності функціонування системи обліку, аналізу та контролю на підприємстві. Облік як основна інформаційна система підприємства повинен забезпечувати створення інформації і управління нею для прийняття економічних рішень, які б гарантували існування підприємства в довгостроковій перспективі, що передбачає зниження і запобігання екологічних ризиків [1]. Найважливішим складовим елементом системи прийняття та реалізації ефективного управлінського рішення є внутрішній контроль, який, забезпечує менеджерів і керівників своєчасною інформацією, сприяє досягненню якісного результату управлінської діяльності, а в широкому сенсі ефективний контроль в конкурентному середовищі є гарантією успішної діяльності організації. Одним з найбільш дієвих інструментів виявлення можливостей для підвищення ефективності бізнесу і, отже, одним з конкурентних переваг компанії може стати внутрішній аудит.

Питання організації та методики внутрішнього аудиту на підприємствах знайшли відображення в працях Білухи М., Бутинця Ф., Каменської Т., Корінька М., Кулаковської Л., Макеєвої О., Немченко В., Нетикши О., Пантелєєва В., Пічи Ю., Пшеничної А., Редька О., Рудницького В., Цал-Цалка Ю. та ін. Разом з тим, в силу існування суперечливих позицій щодо важливості та доцільності внутрішнього аудиту потребують подальшого дослідження та ширшого висвітлення деяких аспектів організації внутрішнього аудиту та його впливу на ефективність системи бухгалтерського обліку

підприємства.

Так, МСА 610 зазначає, що «цілі й обсяг діяльності внутрішніх аудиторів в основному охоплюють діяльність з надання впевненості та консультацій, призначену для оцінювання та покращення ефективності процесів управління суб'єктом господарювання, а також процесів управління ризиками і внутрішнього контролю» [2, с. 674]. Цілі та обсяг діяльності внутрішніх аудиторів, характер їх відповідальності та їхній організаційний статус, включаючи повноваження і підзвітність, широко варіюються та залежать від розміру і структури суб'єкта господарювання і вимог управлінського персоналу та, стосовно, тих, кого наділено найвищими повноваженнями [2, с. 667].

На відміну від традиційних форм контролю, заснованих лише на збільшенні числа суб'єктів контролю, розвиток внутрішнього аудиту переслідує мети інтеграції складових діючої системи внутрішньогосподарського контролю, якісних змін у змісті і механізм контролю, його трансформації в систему контролінгу [3].

Послідовність етапів розвитку внутрішнього аудиту може бути, зокрема, наступною: 1. Вивчення існуючої системи внутрішньогосподарського контролю і оцінка його ефективності; 2. Діагностика організаційних, методичних, технічних та результативних аспектів системи внутрішньогосподарського контролю; 3. Визначення передумов розвитку і організації внутрішнього аудиту; 4. Розробка проекту організації служби та процесу внутрішнього аудиту; 5. Впровадження проекту [4].

Це призводить до необхідності наступний порядок подальшого розвитку і організації внутрішнього аудиту в організації: визначення цілей, завдань і функцій внутрішнього аудиту в системі управління на всіх щаблях ієрархії; визначення конкретних робіт з внутрішнього аудиту для здійснення його функцій і виконання поставлених завдань в системі управління; визначення необхідного часу на виконання контрольних робіт і відповідної чисельності виконавців; формування органів внутрішнього аудиту (відділів, груп); розробка посадових інструкцій і положення про внутрішній аудит; визначення для

кожного органу і виконавця змісту, обсягу інформації для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, розвиток внутрішнього аудиту – це взаємодія всіх компонентів (ланок), результатом якої повинні бути специфічні засоби праці: аудиторські стандарти, норми і рекомендації. За допомогою стандартів внутрішнього аудиту здійснюється регулювання його діяльності (права, обов'язки, відповідальність) та взаємовідносин зі службами і спеціалістами під час проведення аудиторських перевірок конкретної ділянки обліку або підрозділу.

Список використаних джерел:

1. Саун А. Необхідність реформування національної облікової системи. *Збірник наукових праць АООС*. 2020. С.24-25. URL:<https://doi.org/10.36074/03.04.2020.v1.08> (дата звернення 03.04.2020).

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг 2015, вид. 2016 р. International Federation of Accountants (IFAC). URL: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1038/Part_1_2015.pdf (дата звернення 30.03.2020).

3. Саун А. Ж. Оцінка системи внутрішнього контролю забезпечення виконання зобов'язань на аграрних підприємствах. *Обліково-аналітичне забезпечення й оподаткування розвитку суб'єктів агробізнесу та сільських територій*: моногр. / ред. Л. О. Мармуль. Херсон: Айлант, 2019. С. 163-173.

4. Колос І. В. Внутрішній аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*: електрон. електрон. наук. фахове вид. 2013. Вип. 1(25). С.126-140. URL: pbo.ztu.edu.ua/article/download/28528/37722 (дата звернення 08.04.2020).

УДК 504.03

Сюэфен Ли (Xuefeng Li), профессор
директор института экономики и управления
Хулунбуирский университет
(АРВМ, г. Хайлар, КНР)

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АВТОНОМНОМ РАЙОНЕ ВНУТРЕННЯЯ МОНГОЛИЯ КНР

В Китае с 2009 года действует специальный наблюдательный орган КНР, который проводит экологическую оценку инвестиционных проектов. Реализация Программы масштабного освоения северо-западных регионов, в который входит и Автономный Район Внутренняя Монголия (АРВМ), берет свое начало с 2001 – 2005 гг., согласно «плана освоения западных регионов в 11-ой пятилетке». Результат реализации программы – высокие темпы экономического роста АРВМ и экологические последствия. Более 2/3 территории района относится к экологически неблагоприятным районам, где идут процессы деградации степей, высыхания озер, эрозии и засоления почвы, опустынивания.

В срочном порядке были предприняты меры по предотвращению экологических последствий: закрыты мелкие угольные шахты с устаревшими технологиями добычи и переработки; произведен отвод деградировавших земель под леса и луга; введены более строгие экологические нормы и правила.

Данные мероприятия уже имели не профилактический, а догоняющий характер решения существующих проблем.

В производственной структуре АРВМ 40 % приходится на тяжелую промышленность, которая имеет средний этап индустриализации. Пути решения назревших проблем были обозначены в планах 13 пятилетки (рис. 1):

- обеспечивать стабильный рост, хотя и более низкими темпами, чем раньше;
- переходить на новые источники роста - инновации, развитие внутренних источников потребления;
- экологический аудит инвестиционных проектов.

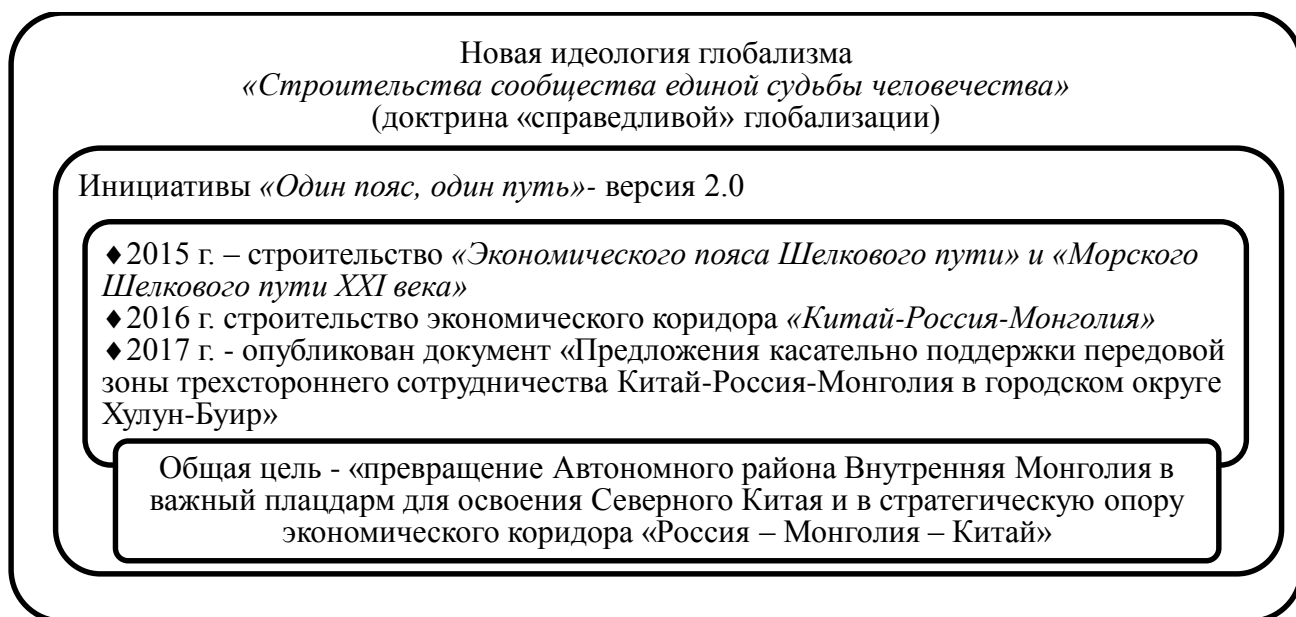


Рис. 1. Смена модели экономического развития [1. с. 37]

АРВМ – это форпост открытости Китая в северном направлении. В 2017 году опубликовано «Руководство по продвижению зеленого Пояса и пути», которое призвано снизить экологические риски инвестиционных проектов «Экономического пояса Шелкового пути» в частности:

- предотвращение «экологического демпинга» при планировании;
- сопряжение территориального планирования в пограничных регионах в русле задач зеленого развития;
- внедрение стандартов зеленого финансирования, экологических стандартов в управление трансграничными речными бассейнами, оценки и мер по охране экосистемных услуг и биоразнообразия и др.

Си Цзиньпин в 2016 году заявил, что самым приоритетным направлением развития зеленого проекта нового Шелкового пути является его экологическая безопасность – «нужен «умный» и полностью «зеленый» Шелковый путь» [2].

Все проекты строительства «зелёного Шелкового пути» подвергаются стратегической экологической оценки и оценки воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте.

Для реализации проекта «Экономический шёлковый путь» сформирован Фонд Шелкового пути, создан Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и

принимает участие Европейский банк реконструкции и развития.

Данный проект должен включать и экологический блок: обмен мнениями относительно путей экологического развития; развитие сети экологического мониторинга; проведение экологической оценки; экологический контроль за реализацией инвестиционного проекта и экологический анализ результатов реализации инвестиционного проекта [3, с.71].

Поэтому, для обоснования инвестиций, их целесообразности и эффективности, с учетом требований экологической безопасности инвестиционных проектов, необходимо внедрение экологического аудита. Вопросы о кредитовании проектов будут рассматривать после проведения экологического аудита.

В итоге, Автономный район Внутренняя Монголия составит стратегическую опору экономического коридора «Россия – Монголия – Китай» и позволит значительно сохранить биоразнообразие и природное наследие трансграничных территорий.

В 2020 году ожидается реальное замедление китайских инвестиций в связи с пандемией COVID-19 и поэтому есть возможность для более детального рассмотрения инвестиционных проектов в контексте реальных социально-экологических рисков и возможностей, которые они несут.

Список использованной литературы:

1. Вороновская Е. В., Ашмарина Т. И. Сотрудничество Красноярского края и автономного района Внутренняя Монголия /Приоритетные направления развития регионального экспорта продукции АПК [Электронный ресурс]: материалы Международной научно-практической конференции (13-20 ноября 2019 г., Красноярск), С. 34-38

2. Си Цзиньпин: Мы не ожидали такого успеха с проектом нового Шелкового пути: <https://regnum.ru/news/economy/2168362.html>

3. Ашмарина Т. И. Великий Шелковый путь и экологический блок развития сельских территорий [Текст] / Т. И. Ашмарина // Экономика сельского хозяйства России. 2018. № 3. С. 71-74.

УДК 657

В. Г. Уманська, к. е. н., доцент
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
(м. Черкаси, Україна)

ПОРЯДОК ПОДАННЯ АУДИТОРАМИ ЗВІТУ ПРО НАДАНІ ПОСЛУГИ

Аудиторський звіт являє собою документ, підготовлений суб'єктом аудиторської діяльності за результатами аудиту фінансової звітності (консолідованої фінансової звітності) відповідно до міжнародних стандартів аудиту та вимог Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність».

Аудиторська діяльність – незалежна професійна діяльність аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, зареєстрованих у Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, з надання аудиторських послуг [1].

Суб'єктами аудиторської діяльності до Аудиторської палати України подається звітності за формою №1-аудит (річна) «Звіт суб'єкта аудиторської діяльності про надані послуги».

Суб'єктами аудиторської діяльності виступають аудиторські фірми або аудитори, що відповідають наступним критеріям: провадять аудиторську діяльність як фізична особа - підприємець або провадять незалежну професійну діяльність; набули права на провадження аудиторської діяльності на підставах та в порядку, передбачених Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»; включений до Реєстру як суб'єкт аудиторської діяльності.

Рішенням №29/10 від 30 січня 2020 р. Аудиторська палата України затвердила Порядок подання суб'єктами аудиторської діяльності звітності за формою №1-аудит (річна) «Звіт суб'єкта аудиторської діяльності про надані послуги» [2].

Дія затвердженого Порядку поширюється на суб'єктів аудиторської діяльності, що включені до Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської

діяльності.

Зазначені суб'єкти аудиторської діяльності станом на 31 грудня звітного року, подають до Аудиторської палати України (далі - АПУ) звітність за формою №1-аудит (річна) «Звіт суб'єкта аудиторської діяльності про надані послуги», затверджену рішенням Ради Аудиторської палати України від 28 серпня 2019 р. №19/1, за погодженням Державною службою статистики України та Державною установою «Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю», в обсягах, порядку і у терміни, визначені Аудиторською палатою України.

Звіт суб'єкта аудиторської діяльності про надані послуги (далі Звіт) подається до Аудиторської палати України безоплатно та не пізніше 28 лютого року, наступного за звітним. Якщо останній день строку подання Звіту припадає на вихідний, святковий або інший неробочий день, що визначений відповідно до законодавства України, то останнім днем подання вважається перший робочий день, що настає за неробочим днем. Він заповнюється державною мовою та відповідно до вимог Інструкції про складання та подання звітності за формою №1-аудит (річна).

Звіт включає вісім розділів:

Розділ I. Основні показники діяльності; Розділ II. Інформація про надані аудиторські послуги за видами економічної діяльності замовників; Розділ III. Обов'язкові завдання з надання впевненості за організаційно-правовою формою господарювання замовників; Розділ IV. Трудові ресурси; Розділ V. Інформація про наявність у працівників суб'єкта аудиторської діяльності сертифікатів (дипломів), які свідчать про високий рівень знань з міжнародних стандартів фінансової звітності; Розділ VI. Інформація про внески; Розділ VII. Інформація про проведення обов'язкового аудиту разом з іншими суб'єктами аудиторської діяльності; Розділ VIII. Інша додаткова інформація про суб'єкт аудиторської діяльності.

Звіт можна подати декількома способами, зокрема: особисто або через уповноважену особу; поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення; засобами електронного зв'язку в електронній формі, з дотриманням

вимог Законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» і «Про електронний цифровий підпис».

Якщо форма подачі Звіту являє собою паперовий носій, то в такому разі Звіт формується у вигляді друкованих таблиць відповідно до електронних форм звітних даних, які за складом інформації повністю відповідають їх електронному формату. При відображенні друкованої інформації не допускається виправлень та редагування.

Повнота та достовірність наданої інформації у Звіті, а також відповідність паперового носія електронному формату підтверджуються підписом керівника аудиторської фірми (аудитора) та засвідчуються, за наявності, печаткою.

Звіт на паперовому носії направляється поштою з повідомленням про вручення або подається представником суб'єкта аудиторської діяльності, що має відповідні повноваження. При поданні Звіту на паперовому носії через уповноважену особу аудиторської фірми (аудитора), Аудиторська палата України на другому екземплярі Звіту, що повертається, робить відмітку про дату їх надходження.

Список використаних джерел:

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21 груд. 2017 р. № 2258-ХІІІ. України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення 05.04.2020).

2. Інформаційне повідомлення про порядок подання Звіту суб'єкта аудиторської діяльності про надані послуги (форма №1-аудит (річна)) за 2019 році [Електронний ресурс]: Офіційний сайт АПУ. 2020 р. - URL: <https://www.apu.com.ua/2020/01/15/інформаційне-повідомлення-про-поряд/>

Філоненко Дмитро Русланович, ЗВО ОКР «Бакалавр»
спеціальності «Облік і оподаткування»
Майстренко Оксана Миколаївна, ЗВО ОКР «Магістр»,
спеціальності «Облік і оподаткування»,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО АУДИТУ В КРАЇНІ

Розробка стандартів аудиторської діяльності ґрунтувалася на зарубіжному досвіді, зокрема на Міжнародних стандартах аудиту, контролю якості та надання впевненості, що на сьогоднішній день носять практичний характер і в сучасних реаліях, не завжди є ефективним кроком [4].

Розвиток аудиту в Україні супроводжується низкою окремих проблем та недоліків, до основних з яких належать:

- відсутність чіткого та однозначного термінологічного апарату, який є базою для розуміння сутності аудиту, його місця, завдань та ролі в системі господарського контролю; доопрацювання Кодексу професійної етики аудитора, особливо в частині відповідальності аудиторських фірм та аудиторів;

- відсутність чіткої бази регламентування організації та розвитку внутрішнього аудиту будь-якого українського підприємства;

- суперечність положень Міжнародних стандартів аудиту, контролю якості та надання впевненості українським принципам обліку;

- недостатнє нормативне та методологічне забезпечення; відсутність внутрішніх розробок щодо організації та методики внутрішнього аудиту на підприємстві;

- неефективність діючої нормативно-правової бази в питанні аудиту [5].

Досить гострою проблемою національного аудиту є відсутність чітко регламентованих і закріплених на державному рівні стандартів аудиту.

Результати вдосконалення системи аудиту:

- зменшення шахрайства, помилок та грошових махінацій на підприємствах;

- контролювати сплату підприємствами податків;

- можливість отримати надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок виявлення підприємств, що приховують результати своєї економічної діяльності;

- дозволить значно заощадити державні кошти, котрі витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату;

- розробка стандартів є важливим кроком у розвитку національного аудиту [3].

Це, перш за все, обумовлено тим, що розробка буде здійснюватися виходячи з сучасного стану аудиту, проблем економіки, а також законодавства України. Важливість складання таких стандартів також полягає і в тому, що після їх прийняттям буде формувати спеціальну літературу з проведення аудиту, яка вже буде заснована на законодавстві. За останні кілька років ринок аудиторських послуг в Україні суттєво розширився та диференціювався за напрямками діяльності, інтересами замовників – клієнтів, а також в розрізі окремих регіонів [2].

Система контролю якості аудиту в Україні знаходиться на стадії розвитку. Щорічно багато аудиторських фірм України проходять зовнішні перевірки контролю якості, але до сих пір є аудиторські фірми, у яких він не проводився, або самі аудиторські фірми уникають таких перевірок. На відміну від розвинених країн законодавство України не передбачає страхування професійної відповідальності аудиторів і повного та беззастережного відшкодування збитку, нанесеного замовникові аудиту.

В Україні необхідне введення обов'язкового страхування професійної відповідальності аудиторів, що водночас надасть можливість ефективного розвитку ринку страхових послуг та впевненість потенційним клієнтам аудиторських послуг у фінансовій надійності та незалежності аудитора [1].

Говорячи про аудиторські фірми, слід звернути увагу на спектр надаваних ними послуг. Досліджуючи звіти таких фірм можна помітити, що деякі фірми в основному займаються наданням консалтингових або інших послуг. Таке становище на ринку аудиторських послуг суперечить світовим тенденціям розвитку цієї галузі. На міжнародному ринку все частіше пропонують виділити надання різного роду послуг в окрему галузь.

Підвищенню якості аудиту та надання аудиторських послуг в Україні сприятиме лише система комплексних заходів, спрямованих на розвиток нормативно-законодавчої бази аудиту, запровадження якісної системи комп'ютеризації аудиту, здійснення контролю над рівнем компетентності

аудиторів та якості наданих послуг, забезпечення реальної незалежності аудитора та запровадження санкцій і покарань аудиторів щодо недостовірності надання аудиторських послуг [4].

Перспективами розвитку аудиторської діяльності в Україні є:

– вивчення міжнародного досвіду аудиторських фірм задля розробки типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств у розрізі галузей їх діяльності;

– співпраця професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів.

У сучасних умовах велике значення має сам аудитор, або аудиторська фірма. Все частіше спливають проблеми якості знань аудитора, довіри та відповідальності за проведені дії. Впровадження розширеного напрямку аудиторської практики, значно підвищить багаж знань та якість послуг аудиторів.

Список використаних джерел:

1. Мусіхіна Г. М. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=25952> (дата звернення 13 березня 2020).

2. Жирна Ж. А. Зарубіжний досвід проведення аудиту ефективності. URL: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6417/1/foreign%20experience.pdf> (дата звернення 12 березня 2020).

3. Гуцаленко Л. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_1/97.pdf (дата звернення 16 березня 2020).

4. Сметанко О. В. Сутність внутрішнього аудиту шахрайства в системі корпоративного управління акціонерного товариства. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. №3. С. 22-30.

5. Подолянчук О. А. Управлінський контроль як вид внутрішньогосподарського контролю підприємства. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2015. №1. С.117-126.

*Науковий керівник: Дугар Т.С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю*

УДК: 657.6

К. С. Янковська, к.е.н.,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
(м. Львів, Україна)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Процеси глобалізації та інтеграції в європейський простір національної економічної системи викликали потребу в формуванні належної системи аудиту. Зрозуміло, що стратегія розвитку будь-якої системи, в тому числі і системи аудиту, викладається у вигляді концепції.

Розробка концептуальних засад розвитку аудиту в Україні нині є об'єктивно необхідним, оскільки з моменту визнання аудиту відбулося багато змін в політичному, соціальному та економічному житті країни, що привели до суттєвих змін на ринку аудиторських послуг. Тому, поділяємо думку науковців, що при визначенні концепції розвитку аудиту доцільно враховувати не стільки проблемні питання, недоліки і труднощі розвитку, а методологічні аспекти, які забезпечують розуміння і систематичне висвітлення процесу аудиту [1].

Аудит як вид підприємницької діяльності формується через накопичення практичного досвіду, який узагальнюється і перетворюється у систему знань під впливом наукових досліджень. Аудит, як наука, утворює інформаційне поле економіки, позбавляє обману і шахрайства у сфері бізнесу і фінансів. В подальшому аудит буде виконувати свою позитивну роль обслуговуючи інтереси інвесторів, суб'єктів господарської діяльності та суспільства.

Суттєві зміни у провадженні аудиторської діяльності відбулися у зв'язку з прийняттям Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [2], який є складовою імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Даним Закон установлено нові вимоги до щодо професійної підготовки аудиторів, контролю якості, аудиторських звітів, визначено перелік не аудиторських послуг. Крім того, створено орган суспільного нагляду, який має стати надійним і необхідним елементом професійної діяльності аудитора, посилити довіру до діяльності аудиторів з боку

громадськості.

На сьогодні громадськість сприймає професію аудитора як саморегулюючу, якій притаманний серйозний ризик конфліктів інтересів, і це завдяки браку довіри. В Україні спостерігається скорочення кількості аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності (рис. 1).

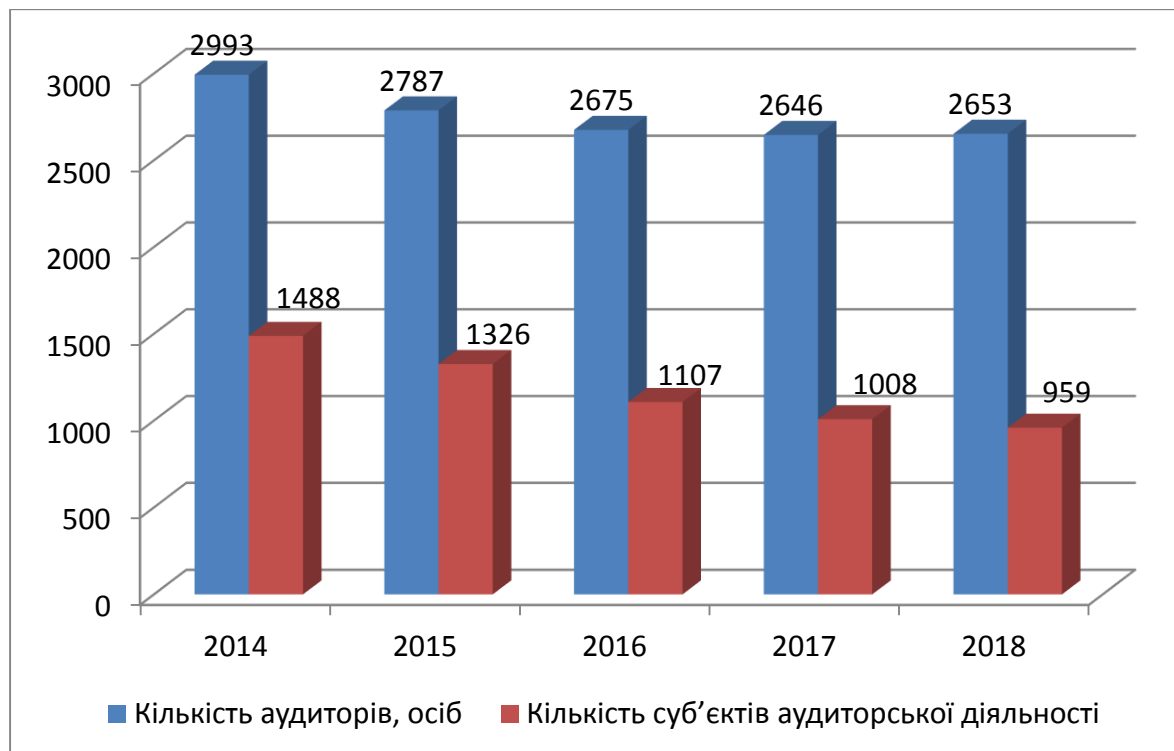


Рис. 1. Динаміка наявності аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності*

*Джерело: побудовано за даними [3]

Така ситуацію пов'язана з підвищеними вимогами до якості надання аудиторських послуг. Так, починаючи з жовтня 2018 р. проводити обов'язковий аудит фінансової звітності можуть тільки ті суб'єкти аудиторської діяльності, які пройшли перевірку системи контролю якості аудиторських послуг. Сьогодні на ринку аудиторських послуг відбуваються об'єднавчі процеси, результатом яких стає укрупнення суб'єктів підприємництва для здійснення аудиторської діяльності.

Розвиток ринку аудиту на даному етапі стримує низка чинників:

- кризові явища в економіці;
- посилення вимог до аудиторської професії з боку регуляторів;

- відсутність довіри користувачів до якості аудиторських послуг;
- відсутність механізму формування цін на аудиторські послуги;
- недостатня кількість висококваліфікованих аудиторів;
- зниження платоспроможності замовників аудиту тощо.

Отже, гармонізація законодавства у сфері аудиту до європейських стандартів є одним з орієнтирів України в рамках стратегії «Україна – 2020» та прямим обов'язком в рамках Угоди про асоціацію. Вдосконалення аудиторської діяльності в Україні забезпечить: підвищення рівня довіри до аудиторів, та складених ними звітів; підвищення престижу професії аудитора; підвищення рівня довіри з боку інвесторів до фінансової звітності вітчизняних підприємств; унеможливить надання неякісних аудиторських послуг; сприятиме прозорості та достовірності фінансової звітності та відкриє українським аудиторам доступ на європейські ринки.

Список використаних джерел:

1. Проскуріна Н. М., Платонова І. А. *Концептуальні аспекти розвитку вітчизняного аудиту. Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання.* 2011. № 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_12_36 (дата звернення: 02.04.2020).
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 05.04.2020).
3. Інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2018 році. URL: <https://www.apu.com.ua> (дата звернення: 05.04.2020).

СЕКЦІЯ 5
ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА
ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ



УДК 336.1

І. П. Адаменко, к.е.н., старший дослідник,
с.н.с. Науково-дослідного фінансового інституту,
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

Державні фінанси пов'язані з виникненням держави і з'явилися в процесі багатовікового розвитку товарно-грошових відносин. Змінювалася сфера участі держави в суспільному житті, диференціювалися витрати, збільшувалася або зменшувалася частка доходів суспільства, що присвоюється державою, але продовжувала існувати держава як явище господарського життя, а разом з ним – і державні фінанси як спосіб утримання даного інституту [2].

Вагомим завданням фінансово-бюджетної політики України на сучасному етапі економічного розвитку є стабілізація державних фінансів з метою стійкого економічного зростання. Зокрема, до основних заходів фінансово-бюджетної політики відноситься проведення оптимізації кількості державних цільових програм та оптимізації витрат фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування шляхом здійснення контролю за цільовим спрямуванням коштів та публічного звітування про їх використання [1].

Необхідність розвитку державних фінансів зумовлена тим, що за будь-якого типу економічної системи основним призначенням держави є забезпечення фінансовими ресурсами тих потреб, які не можуть бути задоволені через ринковий механізм, тобто через попит і пропозицію, а також особисто кожним громадянином з огляду на відповідні об'єктивні причини. До них належить: структурна перебудова економіки, захист навколишнього середовища, оборона, правопорядок, соціальна підтримка малозахисчених верств населення, проведення фундаментальних наукових досліджень, охорона здоров'я тощо. Виходячи з цього, держава буде свою фінансову політику, основним завданням якої є пошук оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів із метою забезпечення зростання матеріального виробництва й добробуту населення. Для

побудови такої моделі треба визначити рівень втручання держави у господарську діяльність виробничих структур і рівень зобов'язань держави в питаннях соціального забезпечення своїх громадян. Від цих факторів залежить, яка частка валового внутрішнього продукту має зосереджуватися у фінансових інституціях, створюваних державою.

Стабілізація державних фінансів є досягненням певних параметрів економічних відносин щодо створення, розподілення та використання державних грошових засобів в процесі перерозподілення валового внутрішнього продукту в межах реалізації певної економічної політики держави.

Більшість вітчизняних та іноземних фахівців розглядають проблему стабілізації державних фінансів у якості базової проблеми забезпечення макроекономічної стабілізації [3]. Тобто, у модельно-аналітичному аспекті це означає, що параметри стабілізації державних фінансів не можуть не входити у набір параметрів, які відображають рівень та глибину макроекономічної стабілізації. Можна також сказати, що ця проблема знаходиться на одному рівні з проблемою грошової стабілізації.

Розгляд найбільш відомих параметрів макроекономічної стабільності показує, що більшість з них не дозволяє надійно оцінити стабільність державних фінансів. Зокрема, інфляція дозволяє оцінити фінансово-грошову стабілізацію в умовах ліберальної економіки. Жорстка монетарна політика Центрального банку держави спроможна забезпечити зниження інфляції до рівнів, які не заважають реальному економічному зростанню. Однак, прогресуюча «вертикальна» розбалансованість державних фінансів зрештою зірве цінову стабільність.

Для оцінки стабільності державних фінансів потрібно користуватися обсягами заборгованості держави «по вертикалі» по відношенню до грошової пропозиції (рівні внутрішньої заборгованості по відношенню до грошової пропозиції). Співставлення заборгованості держави «по вертикалі» з грошовою пропозицією означає співставлення непідтверджених (неприйнятих) економікою витрат держави зі створеною доданою вартістю (ВВП), яка тимчасово знаходиться у грошовій формі. Можна сказати, що цей показник віддзеркалює потенційну

можливість погашення цих витрат: чим більше відношення внутрішніх боргів держави до грошової пропозиції – тим менша ймовірність погашення цих боргів. Зростання цього показника означає посилення вертикальної незбалансованості фінансів – держава приймає на себе все більше і більше грошових зобов'язань по відношенню до намірів економічних агентів щодо збереження результатів своєї праці у грошовій формі.

Економічна стабілізація на макрорівні невіддільна від загальної фінансової стабілізації в економіці. Тому моніторинг макроекономічних показників дозволяє виявити реальну ситуацію у фінансовій сфері. З макроекономічних показників вирішальне значення мають рівень бюджетного дефіциту, хід виконання бюджету, рівень заборгованості підприємств перед бюджетом і контрагентами, рівень інфляції, ставка рефінансування Національного банку, зміни валютного курсу тощо.

Список використаних джерел:

1. Зайчикова В. В. Фінансові інструменти політики стабілізації державних фінансів в зарубіжних країнах. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2013. № 8 (149). С. 36–41.

2. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І. Я. Чугунов, А. В. Павелко, Т. В. Канєва та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.

2. Macroeconomic Stabilization in Transition Economies edited by Mario I. Blejer and Marko Skreb, Cambridge University Press, 1987; Rudiger Dornbush, Stanley Fisher, Macroeconomics, McGraw-Hill Publishing Company, 1989.

УДК: 332.644

Д. М. Артеменко, сертифікований оцінювач з кваліфікацією
«Всесвітньо визнаний оцінювач WAVO-WRV»
ТОВ «Інвестиційно-правова група»
(м. Київ, Україна)

ОЦІНКА АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗАСТАВІ ЇХ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ

Земельні ресурси України складають понад 60 мільйонів гектарів, із яких 70 % (більше 42 мільйонів гектарів) становлять сільськогосподарські угіддя із високою родючістю. Приблизно 40 % сільськогосподарських земель України становлять чорноземи (найбільш врожайні ґрунти).

Земельний потенціал є потужною конкурентною перевагою нашої країни і становить майже 6 % від загальноєвропейського.

В умовах запровадження ринку землі в Україні у сільгоспвиробників виникає потреба в отриманні кредитних ресурсів під заставу корпоративних прав. Відомо, що, на сьогодні, їх основним активом є право користування землями сільськогосподарського призначення.

Процес визначення ринкової вартості права користування землями сільськогосподарського призначення, в умовах обмеженої вихідної інформації про об'єкт оцінки, потребує уніфікованого та об'єктивного механізму оцінки.

На вартість права користування землею сільськогосподарського призначення природно впливають такі фактори: продуктивність ґрунтів і рівень прибутковості сільськогосподарської діяльності, залишковий термін оренди за договором оренди, вартість земельної ділянки за даними нормативної оцінки, ставка орендної плати.

Важливим є вибір методичних підходів для оцінки права користування земельною ділянкою. До таких методичних підходів відносять: зіставлення цін продажу; капіталізація додаткового доходу із землі орендаря земельної ділянки [3].

Досвід практикуючих оцінювачів свідчить про відсутність (закритість) ринкової інформації щодо угод майнових прав, тому на практиці метод

зіставлення цін продажу майже не застосовується [5].

За методичним підходом, що ґрунтується на капіталізації прибутку, вартість права користування земельною ділянкою визначають за формулою:

$$Ц_{пк} = \sum_{i=1}^t \frac{ЧП_{oi}}{(1+C_k)^i}, \quad (1)$$

де: $Ц_{пк}$ – вартість права користування земельною ділянкою, розрахована шляхом непрямої капіталізації чистого доходу; $ЧП_{oi}$ – чистий прибуток орендаря за i -й рік; C_k – ставка капіталізації (коефіцієнт); t – залишковий термін оренди землі, років.

Враховуючи, що річний прибуток користувача земельною ділянкою сільськогосподарського призначення залежатиме від: якості ґрунтів, витрат на сплату орендної плати та рівня прибутковості с/г діяльності певного господарства він визначатиметься за формулою:

$$ЧП_{oi} = (P_r \cdot K_{pi} \cdot S_i - C_{ni} \cdot \delta_i) \cdot (1 - \gamma), \quad (2)$$

де $ЧП_{oi}$ – річний чистий прибуток за i -ю земельною ділянкою, P_r – прибуток господарства до вирахування орендної плати у розрахунку на один гектар, K_{pi} – поправочний коефіцієнт прибутковості для певної культури сільськогосподарських рослин, яка вирощується на i -й ділянці, S_i – площа i -ї земельної ділянки, C_{ni} – нормативна оцінка i -ї земельної ділянки, δ_i – ставка орендної плати, γ – ставка податку на прибуток.

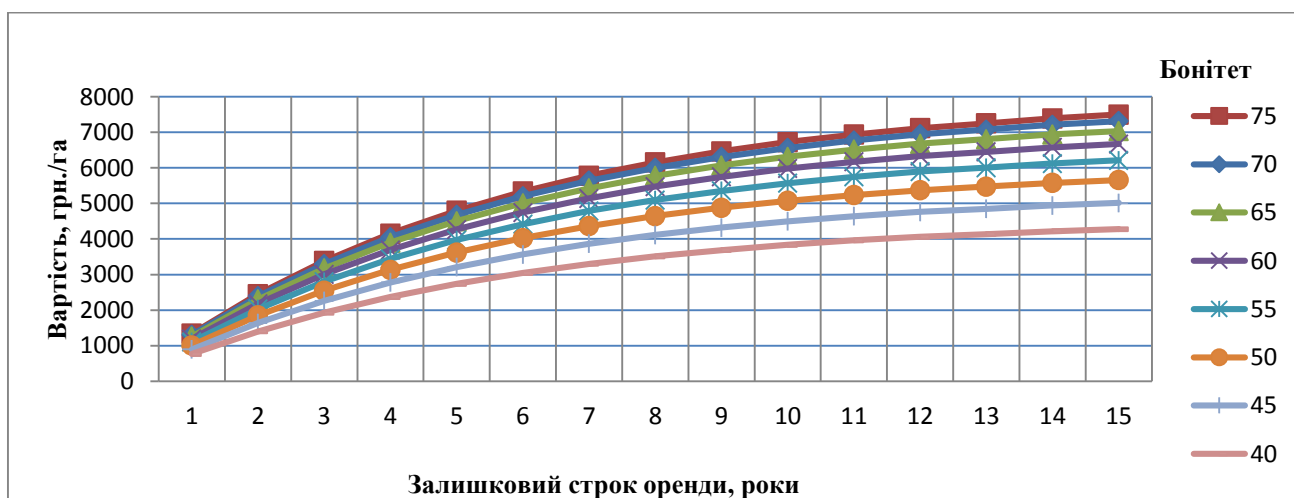


Рис. 1. Залежності вартості права користування земельними ділянками с/г призначення від залишкового строку дії договору оренди при різних значеннях балу бонітету

Для земельних ділянок із залишковим строком оренди більше п'ятнадцяти років при збільшенні цього строку вартість права користування майже не змінюється. Таким чином, для максимізації вартості корпоративних прав сільськогосподарського підприємства необхідно щоб залишковий строк оренди земельних паїв був більше п'ятнадцяти років.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11.10.2002 р. № 1531. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-%D0%BF>
2. Дехтяренко Ю. Ф., Лихогруд М. Г., Манцевич Ю. М., Палеха Ю. М. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні : навчальний посібник. К. Профі, 2007. 624 с, 8 іл.
3. Артеменко Д. М. Особливості оцінки права користування землями с/г призначення при оцінюванні корпоративних прав сільськогосподарських підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 9(160). С. 164-171.

УДК 336.225:336.221.26

Л. В. Барабаш, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

ДОМІНАНТИ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Податковий контроль є одним із пріоритетів діяльності як господарюючих суб'єктів, так і державних органів. З боку підприємства податковий контроль призначений для відслідковування та самостійного виявлення порушень податкового законодавства, зі сторони держави – слугує методом перевірки безпосередньої діяльності платників податків, дотримання ними платіжної дисципліни й умов податкового процесу тощо.

Державний податковий контроль є необхідністю для економічних систем будь-якого типу. Однак у трансформаційних умовах, які відзначаються на вітчизняних теренах, його провадження передбачає особливі напрями та механізми реалізації.

Прикметними рисами трансформаційної економіки є: багатокладність (функціонування суб'єктів господарювання різних форм і видів власності), багатоваріантність динаміки розвитку (застосування альтернативних підходів до вирішення проблем, виходячи з власних інтересів) і, найголовніше, – нестабільність розвитку (викликається швидкою зміною звичних форм відносин на нові без належного нормативно-економічного підґрунтя).

Тобто, трансформаційна економіка небезпечна тим, що держава та суб'єкти господарювання функціонують у просторі, де немає чітко визначених умов. При цьому кожен вважає свої інтереси визначальними. Як наслідок, з боку держави відносно платників передбачаються жорсткі умови досягнення фіскальних цілей, а платники, в свою чергу, не отримуючи від держави належних гарантій і послуг, намагаються мінімізувати обсяги сплати податкових платежів [1].

Як правило, для трансформаційних економічних систем характерна множинність напрямів мінімізації оподаткування, що активно провадяться

платниками як на цілком законних підставах, так і шляхом нелегальних заходів, призводячи до виникнення податкових ризиків. Під останні потрапляють обидві сторони, причому негативні наслідки мають форм замкнутого кола: недоотримані кошти від сплати податків і платежів зменшують можливості держави щодо виконання нею власних функцій, а від цього потерпають уже платники податків [2, с. 11].

Саме тому в умовах трансформаційних економічних систем державний податковий контроль набуває надважливого значення. Однак для успішного його провадження слід виконати декілька наступних умов:

- здійснити перехід на виключно безготівкову форму розрахунків для всіх суб'єктів господарювання;
- уніфікувати податкове законодавство та максимально наблизити його до міжнародних норм;
- гармонізувати податкову систему держави з метою зменшення податкового навантаження на платників;
- спростити документообіг і кількість необхідних первинних документів, запроваджувати наростаючими обсягами та з преференціями електронну форму документообігу у платників податків усіх галузей діяльності, видів і форм власності;
- активно пропагувати податкову культуру серед усіх верств населення.

На підставі активного провадження запропонованих напрямів реформування податкового середовища держави можна окреслити й домінанти державного податкового контролю на перехідний період, що також будуть актуальні і в діючих трансформаційних економічних умовах:

- запровадити автентичні механізми податкового контролю для підприємств різних форм і галузей господарювання, враховуючи особливості їх оподаткування;
- більше уваги приділити діджиталізації контрольної діяльності податкових органів. Зокрема, активізувати роботу з проведення постійно діючих системних електронних зустрічних перевірок по всіх видах податкових платежів,

синхронізувавши в електронному просторі роботу державних служб і органів влади. Окремо слід розробити та впровадити електронні онлайн сервіси (мобільні додатки) для податкового консультування та підтримки платників;

- розробити систему комплексної оцінки контрольно-перевірочної роботи працівників податкової служби з метою оптимізації навантаження та системи оплати праці.

Державний податковий контроль у трансформаційній економічній системі, окрім звичних караючої і контрольної функцій, має втілювати, в першу чергу, дорадчу й консультативну умови, на умовах співпраці та взаємної довіри, що допоможуть упередити податкові правопорушення в умовах невизначеності та формування нового нормативно-правового підґрунтя та побудови сталих економічних відносин з позитивним характером розвитку.

Список використаних джерел:

1. Івченко Є. А. Трансформація як поняття та підходи до його розуміння в економічному контексті. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5827> (дата звернення 18.03.2020)

2. Мельник Ю. М., Сорокова Т. Є. Трансформаційні процеси у національній системі оподаткування. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 5. С. 10–17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2015_5_4 (дата звернення 19.03.2020)

УДК 336.142.3

Бузник М. В., студентка II курсу 4 групи,
факультет фінансів та обліку
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

БЮДЖЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Бюджет можна розглядати як категорію, що поєднує в собі відносини, які виникають на підставі планомірного впливу держави на суспільне відтворення та як категорію, що представляє відповідні взаємовідносини в процесі розподілу та перерозподілу ВВП з метою задоволення суспільних потреб з приводу систематизації та удосконалення соціально-економічного регулювання. Через систему бюджетного регулювання можна досягти таких цілей як збалансованість, фінансова та соціальна стабільність, послідовність та виваженість управлінських рішень державних інститутів, всебічний розвиток суспільства та підвищення рівня і якості життя населення.

Згідно із «Бюджетним кодексом України», бюджет – план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1].

Бюджетне регулювання являє собою динамічну систему, яка весь час розвивається та адаптується до незвичайних фінансових умов, які склались в даний період часу. Впровадження нової системи управління доходів та видатків добре позначиться на всебічному розвитку суспільства, розвиваючи при цьому узгодженість в соціально-економічній, грошово-кредитній та бюджетній сферах. Враховуючи швидкість розвитку соціально-економічних процесів, слід зазначити, що вдосконалення потребує і бюджетноподаткове законодавство. Адже податкова політика безпосередньо впливає на обсяги доходів державного бюджету. Відповідно, ефективність проведення державної політики відображають такі показники: динаміка ВВП, виконання державного бюджету за

доходами і видатками, обсяг та структура інвестицій в економіку, обсяги банківського кредитування, фінансові результати діяльності підприємств [2].

Слід зазначити, що за допомогою видаткових надходжень, уряд може здійснювати всеохоплюючі операції з приводу підтримки соціально незахищених верств населення, або ж фінансування наукових праць та досліджень при цьому підвищуючи рівень та якість життя українського населення. Адже таким чином держава може вирівняти диспропорції на регіональному рівні, призвести до модернізації виробництва.

Бюджетна політика є ваговою складовою системи фінансового регулювання економіки, тому удосконалення її результативності призведе до підвищенню збалансованості бюджету країни. Важливо організувати та корегувати доходи, враховуючи при цьому обдуманість податкової політики, аналізувати та планувати використання видатків, покращувати міжбюджетні відносини, враховуючи циклічність розвитку, коригувати управління державним боргом, базуючись на досвід зарубіжних країн. Тож з впевненістю можна сказати, що бюджетна політика є важливим фінансовим регулятором економіки кожної країни, а її ефективність та результативність повністю залежить від визначення пріоритетності бюджетного напрямку, що в подальшому може вплинути і на структурні перетворення в різних економічних та соціальних сферах (наприклад конкурентноспроможність держави на зовнішній арені, або ж загальний рівень людського капіталу). У сучасних умовах розвитку, проведення збалансованості даної політики шляхом покращення методологічних засад аналізування, планування та прогнозування державного боргу, є просто необхідним. До того ж важливим аспектом є і розкриття самої сутності бюджетної політики, яка покликана забезпечувати мікро- та макроекономічну стабільність в будь-якій країні, виховувати та розвивати людський потенціал і прискорювати економічно-соціальне зростання економіки.

Планування по використанню бюджетних коштів постає не менш важливою проблемою в економіці України. Розробка та проведення структурних реформ призведе до збагачення оптимізаційних процесів на економічно-соціальному

рівні розвитку. Опираючись на світовий досвід, можна ствержувати, що бюджетна рівновага досягається завдяки співвідношенню рівноваги доходів та видатків, тобто, збалансованому бюджеті, що призведе до підвищення добробуту нації. Перспективне бюджетне планування на основі програмно-цільового підходу надає можливість встановлювати чіткі пріоритети у сфері бюджетних видатків, розробляти і реалізовувати ефективну бюджетну політику, посилювати бюджетний контроль та підвищити відповідальність головних розпорядників за розподілом і використанням бюджетних коштів [3].

Отже, для посилення впливу бюджетних процесів на економічно-соціальний розвиток суспільства необхідно вжити певних заходів, які будуть спрямовані на підвищення збалансованості та прозорості державного бюджету, на ефективність та результативність розподілу та перерозподілу ВВП, на удосконалення якості виконання бюджетних планів на мікр- та макрорівні. І в результаті ми отримаємо високоякісну економічно-соціальну збалансованість, від результативності якої залежить оздоровлення бюджетних показників та формування суспільного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 26.03.2020. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 10.04.2020).
2. І. Лук'яненко, М. Сидорович. Бюджетно-податкова політика України: нові виклики: монографія. К.: НаУКМА, 2014, 229с.
3. Програмно-цільовий метод формування бюджету. URL: <https://infopedia.su/16x39f4.html> (дата звернення 10.04.2020).

*Науковий керівник: Макогон В. Д., д.е.н., професор кафедри фінансів,
старший науковий співробітник*

УДК 336.77

С. А. Власюк, к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
В. В. Онищук, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Черкаська обл., Україна)

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Значну роль у забезпеченні споживчих прагнень населення, підвищенні його життєвого та соціального рівня, у нинішньому стані політичної, економічної та соціальної нестабільності, військових дій на сході країни, пандемії, зниженні ділової активності господарюючих суб'єктів, падіння обсягів виробництва, зниження купівельної спроможності, зростання вартості придбання товарів, що вимагає постійного пошуку ринків та механізмів залучення коштів, належить банківським установам.

Нині, банківське кредитування виступає однією із дієвих форм фінансового впливу на рівень добробуту населення, соціальний характер якого проявляється у наступних аспектах:

– кредитування дає можливість більш швидко нарощувати обсяги сукупного попиту, що сприяє більш повному задоволенню потреб суспільства в економічних благах та спроможне вирішити проблему часового лагу (між періодом, у якому є потреба у споживанні товарів і послуг та часовим проміжком, необхідним для залучення коштів);

– кредитування вступає одним із важелів реалізації соціальної політики уряду (за рахунок бюджетних коштів поширюється на специфічні суспільні верстви (молоді сім'ї, учасники АТО, сільські мешканці, безробітні громадяни тощо), а його умови передбачають застосування значно нижчих за середньоринкові процентних ставок, або й безкоштовний характер надання кредиту), головним призначенням є не отримання економічного зиску, а вирішення соціальних проблем (забезпечення житлом громадян, розширення доступності освітніх послуг, зниження рівня безробіття за рахунок надання

коштів для започаткування власної справи тощо);

– кредитування виступає способом вияву соціальної відповідальності бізнес-структур реалізуючи проекти пільгового кредитування, що спрямовано на забезпечення добробуту суспільства, в якому вони функціонують [1].

Основною різницею між позиками інвестиційного характеру та споживчими кредитами є кінцева суть відносин. Щодо отримання фізичними особами кредитних засобів, кожна фінансова установа, визначає свої умови цільового використання. Беручи до уваги сутність кредиту та характерні ознаки, які історично притаманні кредитуванню, варто відмітити, що кредитування фізичних осіб – це форма фінансово-кредитних відносин між позичальником та банком, яка передбачає надання на умовах повернення, строковості, платності, цільового спрямування та забезпечення акумульованих у банківській установі тимчасово вільних грошових коштів [2].

Банківське кредитування фізичних осіб зазвичай класифікують на споживчий та інвестиційний сегмент (рис.1). По суті, кредитування фізичних осіб – це будь-яка позика, яка надається кредитною установою на потреби позичальника. Звичайно, запити в усіх різні, і саме тому їх виокремлюють за різними ознаками.

Відновлення кредитування є одним з пріоритетних напрямів державної політики. Недостатня увага українських комерційних банків до роботи з населенням має нині час як об'єктивні, так і суб'єктивні причини. Основні з них, безумовно, пов'язані з економічною нестабільністю і законодавчою неврегульованістю. Однак перспективи роботи банків з населенням в Україні великі. Банкам України доцільно вивчати та використовувати досвід зарубіжних країн для здійснення кредитування фізичних осіб.

Отже, розвиток банківського кредитування відіграє вагому роль у задоволенні нагальних потреб фізичних осіб, а також господарюючих суб'єктів, що в результаті є потужним джерелом їх фінансової стабільності та впливає на стабільність національної економіки.



Рис. 1. Сегменти банківського кредитування фізичних осіб

Проте низка специфічних особливостей в економіці підвищують ризики банківського кредитування, внаслідок чого виникає розрив між потребою фізичних осіб у кредитах та спроможністю банківської системи її задовольнити. Саме тому, нині варто створити всі необхідні умови задля швидкого фінансового оздоровлення та відродження інвестиційного клімату в країні. Подолати ж це можливо лише за рахунок тісної взаємодії всіх учасників фінансового ринку позичальників, банків, НБУ та держави.

Список використаних джерел:

1. Горин В. Теоретичні засади кредитування як форми фінансового забезпечення суспільного добробуту. *Світ фінансів*. 2017. 1(50). С. 152-165.
2. Бюро кредитних історій. URL : <http://ubki.ua>.

УДК 368

С. А. Власюк, к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
О. Р. Ясінський, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Черкаська обл., Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Страховий ринок є одним із основних елементів ринкової інфраструктури та кредитно-фінансової системи країни. Складні політичні та економічні умови, викликають необхідність в забезпеченні захисту всіх учасників (страхувальників) страхового ринку від певних загроз та негативних факторів. Злагоджена система страхового захисту є основою забезпечення сталого рівня стабільності діяльності суб'єктів господарювання, досягнення соціальної згоди, а також виступити гарантом більш високого рівня життя населення. Створення відповідної системи захисту фінансових інтересів громадян, суб'єктів бізнесу, держави, покращення соціальної стабільності суспільства неможливе без функціонування ефективного страхового ринку.

Як одна зі складових кредитно-фінансової інфраструктури страховий ринок взаємодіє з виробничим сегментом, ринком капіталів, фондовим ринком тощо. Діяльність страхового ринку забезпечують виробники і продавці страхового продукту, тобто страхові організації та страхові посередники – ліги, асоціації, бюро, пули як добровільні об'єднання страховиків, фізичні та юридичні особи в ролі споживачів страхового продукту, органи державного нагляду та контролю за страховою діяльністю, а також інформаційно-освітні структури [1].

Всеохоплюючі зміни та швидкий розвиток новітніх фінансових технологій, що окреслюються складністю системи залучених інституцій та використанням широкого арсеналу відповідних фінансових інструментів, відзначаються значними позитивними зрушеннями як з боку пропозицій страхових компаній фінансових послуг, так і з боку попиту страхувальників на них.

Обсяги страхового ринку України, нині, суттєво незначні порівняно з зарубіжними країнами. Так, частка класичного страхування в Україні у ВВП майже у 3-4 рази менша, ніж у країнах Східної Європи, а такі країни, як

Швейцарія, Франція, Німеччина чи Великобританія, мають частку страхування у ВВП вище в 5-7 разів [2].

Глобальне зростання ринку страхування життя і ризикового страхування в 2020 і 2021 роках не перевищить + 3%, прогнозується продовження зростання премій, незважаючи на очікування того, що ріст світової економіки сповільниться в 2020 і 2021 роках. Останнім часом ціноутворення в сфері ризикового страхування покращилося в результаті зростання виплат з катастрофічних збитків майну та бізнесу в США, а також триваючого впливу інфляції. Торговий конфлікт між США і Китаєм виступає головним ризиком щодо глобального зростання страхового ринку світу поряд з більш низькими процентними ставками [3].

Отже, функціонування ефективного страхового ринку знаходиться в основі створення результативної системи захисту майнових інтересів фізичних осіб та суб'єктів підприємницької діяльності, забезпечення економічної безпеки країни. Формування розвиненого ринку страхових послуг, передусім, дозволить розв'язку нагальних питань як кредитно-фінансового, так і соціального аспекту, які виходитимуть за кордони страхової діяльності: підвищення результативності діяльності реального сектору економіки; зменшення рівня інфляції; забезпечення зайнятості населення; ефективна взаємодія банківського та страхового сектору економіки; сприятиме росту рівня довіри населення до страхових компаній тощо.

Список використаних джерел:

1. Письменна Т. Теоретичне підґрунтя функціонування і вітчизняна практика розвитку страхового ринку. *Світ фінансів*. 2016. 3 (48). С. 113-123
2. Оперативно та за потребою: головні тенденції на страховому ринку України – 2019. URL : <https://mind.ua/openmind/20195913-operativno-ta-za-potreboyu-golovni-tendenciyi-na-strahovomu-rinku-ukrayini-2019>
3. Зростання світового ринку страхування в 2020 і 2021 роках не перевищить 3 %. URL: <http://sk-ridna.com.ua/home/1456--2020-2021-3.html>

УДК 64.031.42

В. І. Глухова, к.е.н., доцент,
зав. кафедри обліку і фінансів,
Х. В. Кравченко, студентка,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

АНАЛІЗ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ І РЕЗЕРВИ ЇХ ЗБІЛЬШЕННЯ

Рівень життя – це багатогранне явище, яке залежить від багатьох чинників, починаючи з географічних і закінчуючи загальною соціально-економічною та екологічною ситуацією, а також від стану політичних справ у країні. Доходи домогосподарств як індикатор соціально-економічного розвитку країни є важливим показником суспільного добробуту.

Домогосподарства є важливим складником фінансової системи країни, тому для самовідтворення і розвитку отримують певні доходи: від підприємницької діяльності, найманої праці, власності, та ін. Величина цих доходів є однією з найважливіших характеристик рівня життя населення.

Грошові доходи домашніх господарств створюють попит на продукцію, що поставляє ринок товарів, стимулюючи тим самим підприємства і фірми виробляти такі продукти й надавати послуги надалі. Ступінь участі домогосподарств у виробництві благ в національній економіці є її важливим соціально-економічним індикатором.

Доходи домогосподарств можна поділити на дві великі групи – первинні та вторинні [1]. До первинних доходів включають доходи від виробничої діяльності (за наймом, від самозайнятості, оплату праці, від особистого підсобного господарства) та доходи від власності, до вторинних – поточні трансферти (пенсії, стипендії, інші виплати з бюджету і цільових фондів, спадок та ін.). Проаналізуємо склад доходів домогосподарств України в цілому та в розрізі первинних і вторинних (табл. 1) за 2014 - 2018 рр.

Як видно з табл. 1, доходи домогосподарств (окрім стипендій) мають тенденцію до зростання, причому темп росту первинних доходів (2,39) випереджає темп росту вторинних доходів (1,68). Варто зазначити, що і

структурно спостерігається збільшення питомої ваги первинних доходів: з 59 % у 2014 р. до 68 % у 2018 р.

Таблиця 1

**Аналіз складу і динаміки доходів домогосподарств України протягом
2014-2018 рр., (в середньому за місяць у розрахунку на одне домог.,
грн)**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Темп росту
Оплата праці	2228,02	2470,90	2914,70	4279,77	5391,23	2,42
Доходи від підпр. діяльності та самозайнятості	238,50	286,19	325,14	365,32	592,77	2,49
Доходи від продажу с.-г. продукції	148,84	178,18	186,59	241,50	248,40	1,67
Доходи від власності	44,41	58,89	89,92	111,95	130,30	2,93
Всього первинних доходів	2659,77	2994,16	3516,35	4998,54	6362,7	2,39
Пенсії	1043,9	1116,9	1211,3	1400,8	1734,4	1,66
Стипендії	31,13	31,62	31,25	27,96	30,11	0,97
Допомоги, пільги, субсидії та компенс. виплати, надані гот.	153,78	171,61	194,62	221,67	203,04	1,32
Грошова допомога від родичів та інших осіб	203,47	286,03	323,51	367,83	399,21	1,96
Аліменти	13,18	13,59	11,66	18,84	22,70	1,72
Інші грошові доходи	55,41	62,07	78,86	110,67	151,96	2,74
Негрошові доходи	310,26	446,04	727,46	866,80	507,93	1,64
Всього вторинних доходів	1811,13	2127,86	2578,66	3014,57	3049,35	1,68
Разом доходи	4470,9	5122,0	6095,0	8013,1	9412,1	2,11

Джерело: складено за даними [2]

Однак необхідно підкреслити, що це зростання зумовлене не економічним зростанням ВВП в Україні, а швидше за все інфляційними чинниками. Основним джерелом первинних доходів населення є оплата праці та доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості: у 2018 році їх питома вага у структурі грошових доходів домогосподарств становила 60,5 % та 6,65 % відповідно. Незначну частку доходів (2,7 %) отримано домогосподарствами від продажу сільськогосподарської продукції. Основне місце у вторинних доходах

протягом досліджуваного періоду займають пенсії, питома вага яких у 2018 р. серед всіх доходів становить 18,4 %, але зменшилася на 6 % порівняно з 2014 р., що свідчить про збільшення числа пенсіонерів з низькими розмірами пенсії.

На жаль, значну частину доходів населення складають доходи, джерелом яких є тіньовий сектор економіки України, тому вони не враховані в офіційних статистичних даних. На нашу думку, доцільним є розробка заходів щодо зниження частки тіньових доходів, створення сприятливої нормативно-правової бази для функціонування домогосподарств.

Для реального збільшення доходів населення державна політика має спрямовуватися на підвищення рівня оплати праці, розміру пенсій та стипендій, удосконалення організації зайнятості населення, стимулювання розвитку підприємницької діяльності, подальше удосконалення соціальних гарантій і наближення їх до європейського рівня.

Список використаних джерел:

1. Юрій С. І. Фінанси: підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. К.: Знання, 2008. 611 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 005.334:336.71

Глущенко Ю. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Джангіров О. Г., здобувач вищої освіти СВО – магістр,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

В сучасних умовах розвитку інформаційної економіки, одним з основних напрямків функціонування банківського менеджменту є процес управління ризиками, зокрема визначення основних їх видів та ризикових сфер, аналіз, оцінка, пошук ефективних методів контролю та формування відповідних систем управління.

Відповідно до законодавства, «..ризик – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал або надходження банку» [4]. Банківські ризики формуються під впливом зовнішніх чи внутрішніх факторів та можуть мати пряму (втрата доходів або капіталу) чи непряму (накладення обмежень щодо досягнення бізнес-цілей) форми. Національний банк України з метою здійснення банківського нагляду виділяє дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик. Будь-який банківський продукт або послуга може наражати банк на кілька ризиків» [6]. Окрім визначених НБУ, на думку провідних вчених, в умовах загострення конкуренції з децентралізованими криптовалютами «..основними ризиками є технологічні ризики, ризики реалізації монетарної політики, ризики порушення фінансової стабільності та репутаційні. Ключовим ризиком емісії цифрових валют вважається кіберризик, вартісна оцінка якого за 2018 р. загалом у межах глобальної економіки становить близько 600 млрд. дол. США, або 0,8 % світового ВВП [1]. Тому, наразі враховуючи різноплановість організаційної структури банківських установ, специфіку її діяльності необхідно створювати власну програму та системи управління ризиками, відповідно до існуючих

потреб та обставин. Виявлення ризику має бути постійним процесом, що має здійснюватися як на рівні окремої операції, так і на рівні портфелів та включати такі елементи (рис.1) [4].



Рис. 1. Основні елементи системи управління ризиками

Існування достатньо великої кількості банківських ризиків викликає необхідність застосування специфічних методів управління ними, зокрема НБУ здійснює аналіз рівня ризик-менеджменту в банку [5]. Для визначення стану дотримання банками встановлених вимог щодо економічних нормативів за окремими ризиками розглянемо рис. 2.

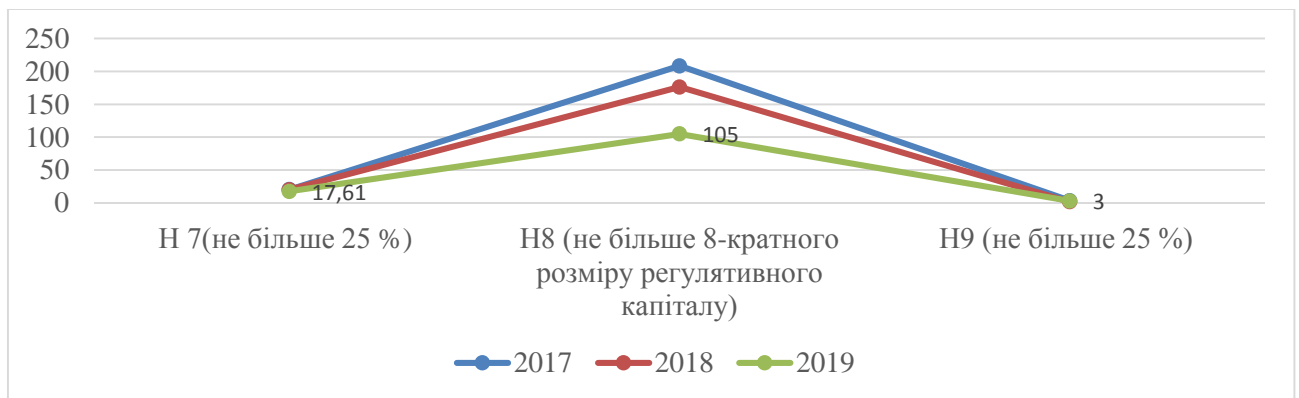


Рис. 2. Динаміка кредитних ризиків в системі діяльності банків України за економічними показниками в 2017-2019 рр. [7]

Норматив великих кредитних ризиків (Н8) встановлюється з метою обмеження концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом або групою пов'язаних контрагентів. Норматив Н9 встановлюється з метою обмеження ризику, який виникає під час здійснення операцій з інсайдерами, що може призвести до прямого або непрямого впливу на діяльність банку. Досліджена динаміка даних показників відповідає визначеним нормативам, та має тенденцію до скорочення, що позитивно характеризує діяльність банків України. Одним з найпоширеніших та найактуальнішим серед груп є ризик зміни

процентної ставки. «... це наявний або потенційний ризик для надходжень або капіталу, який виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок» [4].

Він позначається на рівні прибутковості, економічній вартості активів, зобов'язань та позабалансових інструментів банку. Для визначення ризику зміни процентної ставки банком проводиться стрес-тестування процентного ризику, з метою визначення умов за яких ризику отримання збитків, а також визначити обсяг цих збитків і вплив на його процентний дохід. Так, наприклад, оцінку впливу зміни процентних ставок на чистий процентний дохід банку в АТ КБ «Приватбанк» визначає GAP, як різницю між активами та зобов'язаннями, чутливими до зміни процентної ставки, для кожного з часових діапазонів категорії відповідно до строків перегляду процентної ставки або строків погашення (рис. 3) [3].



Рис. 3. Аналіз динаміки концентрації ризику процентних ставок АТ КБ
«Приватбанк» за 2016-2018 рр., млн грн

Дані свідчать про певну мінімізацію ризиків шляхом зростання обсягу фінансових активів та скорочення фінансових зобов'язань банку. Лише раціональний підхід банківського управління сприятиме їх мінімізації та підвищенню ефективності діяльності. Необхідним є чітке дотримання методології та інтеграції її в щоденну банківську практику.

Список використаних джерел:

1. Гладких Д. М. Ризики та можливості банківської системи України в умовах розвитку інформаційної економіки. *Аналітична записка НІСД*. 2019. № 4. 23 с.
2. Данченко О. Б. Підходи до управління ризиками банку. *Управління*

проектами та розвиток виробництва. 2010. № 1 (33). С. 24-29.

3. Звіт про управління АТ КБ «Приватбанк» URL:
https://static.privatbank.ua/files/PB_SepUkr_2019.04.23FINAL1.pdf.

4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 р. №104 URL:
<https://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 27.03.2020).

5. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. №2121-III. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення 20.03.2020).

6. Ризики банківської діяльності. URL: <https://bank.gov.ua>.

7. Статистичні дані Національного банку України. URL:
<https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення 20.03.2020).

УДК 336.2

Є. Ю. Давиденко, студентка
С. В. Дідур, д.е.н., професор,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Система оподаткування підприємств, яка відіграє надзвичайно важливу роль у формуванні доходів бюджету і соціально-економічному розвитку держави, розвивається під дією багатьох чинників внутрішнього і зовнішнього характеру.

На сучасному етапі розвитку оподаткування у світі з'являються так звані зовнішні глобалізаційні чинники, які мають негативний вплив на фіскальну систему та базу оподаткування. До них можна віднести наступні.

Застосування у обігу електронних грошей суттєво ускладнило контроль за їх обігом та відстеженням з боку державних органів. Оскільки в даний час значна частина продажів і розрахунків йде через Інтернет, і такі операції ніде не обліковуються, тому за них не сплачуються податки.

Значною проблемою є електронна комерція та відповідні транзакції, які не оподатковуються. Певна частина товару, який купують споживачі може бути також контрабандою. Збільшення обсягу таких продажів може призводити до зменшення податкової бази та погіршення її стану.

Число транснаціональних компаній з кожним роком зростає, а різні маніпуляції з трансфертними цінами всередині компаній призводять також до ухилення від сплати податків.

Створення певних зон чи місць з низькими ставками податків (офшорних зон) для залучення коштів до країни веде до того, що велика кількість нерезидентів створює там компанії для того, щоб не сплачувати податки у своїй країні. На офшорах втрачається дуже багато несплачених податків, це зони відмивання коштів у величезних масштабах.

Застосування похідних фінансових інструментів (деривативів) призводить до значної асиметрії інформації. Податкові органи часто не в змозі визначити об'єкт оподаткування доти, доки сам платник податку не задекларує його.

Активна трудова діяльність резидентів за кордоном, причому в зростаючих масштабах, часто призводить до ухиляння від сплати податків. Незважаючи на те, що в Україні діють договори про уникнення подвійного оподаткування з багатьма країнами світу, однак у фізичних осіб існує багато джерел прихованих доходів.

Усі ці чинники мають негативний вплив на податкову систему країни та її базу. Тому важливо запроваджувати заходи для нейтралізації чи мінімізації наслідків їх негативної дії.

В Україні останніми роками в межах реалізації «Плану дій щодо розмивання податкової бази і виведення доходів з-під оподаткування» (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting), або скорочено «План BEPS», розробленого згідно Програми розширеного співробітництва в межах ОЕСР, вводяться правила щодо оподаткування контрольованих іноземних компаній, нова звітність з трансфертного ціноутворення, запроваджуються взаємопогоджувальні процедури з різними країнами, посилюються вимоги до постійних представництв, вдосконалюються заходи боротьби з податковими зловживаннями тощо [1].

Список використаних джерел:

1. Імплементация плану BEPS в Україні: проблеми та перспективи. URL: https://lhs.net.ua/wp-content/uploads/woocommerce_uploads/2017/12/2_3_Jak-Ukraina-vprovadzhuie-plan-BEPS.-RESHETNIK-Olga-radnik-Ario-Law-Firm.pdf (дата звернення 05.04.2020).

УДК 338.012

А. В. Зеленський, к.е.н.,
заступник завідувача кафедри фінансів, банківської
справи, страхування та електронних платіжних систем

В. А. Зеленський, к.с-г.н., доцент
доцент кафедри садівництва і виноградарства,
землеробства та ґрунтознавства
Подільський державний аграрно-технічний університет
(м. Кам'янець-Подільський, Україна)

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Сільські території є однією з найбільш незахищених ланок у загальній національній структурі. Жителі сільських територій щоденно стикаються з тими явищами, які є характерними для низького рівня якості життя населення. Зростаюче безробіття, заниженні можливості в отриманні якісної освіти, медичної допомоги, самореалізації тощо погіршують становище сільських територій, сповільнюють темпи їх розвитку. Сільські території відіграють важливу роль у процесі функціонування будь-якої держави. В середньому у світі сільські території складають 75 % від загальної площі, де проживає 51 % всього населення світу. На даних територіях виробляється 32 % світового ВВП. У країнах ЄС близько 87 % зайнятих і 95 % створеної доданої вартості в сільській місцевості пов'язано з цією сферою.

Вирішення існуючої проблеми можливе при умові достатнього фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій, під яким розуміється поступальний розвиток сільської спільноти, за якого забезпечуватиметься виконання нею основної національної функції – виробництво агропродовольства, а також формування суспільних благ; відтворення населення, підвищення рівня і покращання якості його життя; підтримання екологічної рівноваги на засадах належного фінансування. Це зумовлює необхідність розробки урядом чіткої фінансової стратегії та тактики, тобто окреслення довготривалої траєкторії фінансової політики, розрахованої на майбутню перспективу, що передбачає розв'язання великомасштабних завдань

сільських територій у зрізі економічних, екологічних та соціальних аспектів [1, 2].

Державна фінансова політика України в умовах обмеженого фінансування має певні недоліки: механізм та інструменти фінансового регулювання зазнають постійних якісних та кількісних зрушень. Особливістю будь-якого макроекономічного регулювання є те, що в кінцевому підсумку воно впливає на мікроекономічні відносини. Тому застосування інструментів фінансового регулювання повинно поєднувати загальнодержавні цілі розвитку економіки з інтересами суб'єктів господарювання. Вирішення цього складного завдання може здійснюватися шляхом диверсифікованого фінансового регулювання на основі поєднання прямих і непрямих методів управління [3].

В результаті поглибленого аналізу стану фінансового регулювання аграрного сектору економіки, ми виявили низку основних проблем, характерних для сучасного стану фінансових відносин в аграрній галузі. Серед них: низька ефективність сільськогосподарського виробництва; недостатній стимулюючий вплив системи оподаткування аграрних підприємств; недосконалість механізмів кредитного забезпечення галузі; недостатнє стимулювання впровадження інвестицій в аграрне виробництво; зниження забезпеченості сільськогосподарською технікою та критична зношеність основних виробничих фондів; недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрних ринків; загострення соціальних проблем в сільській місцевості.

Розвиток аграрного сектору економіки України може відбуватись згідно двох прогнозних сценаріїв. Перший варіант доцільно класифікувати як «кризовий», він характеризується збереженням низького обсягу бюджетної підтримки аграрного сектору економіки, наданням переваги адміністративним методам регулювання економічних процесів у галузі, недостатньою пріоритетністю аграрної політики щодо дрібних та середніх товаровиробників, розвиток яких є передумовою сталого розвитку всієї галузі. Другий «активізаційний» варіант полягає у врахуванні та виконанні заходів програмних документів соціально-економічного розвитку аграрного сектору України, що розроблені на середньостроковий період. Доцільно застосовувати саме другий

варіант, що передбачає заходи з нарощування обсягів виробництва аграрної продукції та підвищення її конкурентоспроможності на вітчизняних та зовнішніх ринках, поліпшення інвестиційної привабливості аграрного сектору, стимулювання розвитку соціальної інфраструктури села та підвищення рівня зайнятості сільського населення. Для реалізації пріоритетного сценарію необхідне поступове збільшення обсягів державного фінансування розвитку аграрного сектору до рівня 5 % загального обсягу бюджетних видатків, як це було напередодні світової фінансової кризи 2008 року.

Отже, завершуючи огляд фінансової підтримки розвитку сільських територій України можна констатувати, що провідною ідеєю концепції сталого розвитку сільських територій має бути забезпечення високого рівня життя, що передбачає гармонійний розвиток екологічної і соціально-економічної сфер.

Список використаних джерел:

1. Губені Ю. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики. *Економіка України*. 2007. № 4. С. 62–70.
2. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання: монографія. Харків: Вид. ХарPI НАДУ „Магістр”. 2006. 320 с.
3. Зеленський А. В. Фінансове регулювання аграрного сектора України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Науково-методологічні засади соціально-економічного розвитку аграрної сфери економіки України в умовах євро інтеграційних процесів: колективна монографія. Умань: Видавець «Сочінський М. М.». 2016. С. 45-53

УДК 338.3

Зимній А., доктор наук, професор, проректор,
Чернявська Т., доктор наук, професор
кафедри обліку, фінансів та логістики
Державна вища професійна школа в Коніні,
(м. Конін, Польща)

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНОВІРУСУ

Вже зараз збитки від пандемії вірусу грипу та її наслідки оцінюються в астрономічних сумах. Кожен місяць команда з 250 економістів Oxford Economics оновлює свій базовий глобальний економічний прогноз, використовуючи глобальну економічну модель, єдину в своєму роді повністю інтегровану систему економічного прогнозування. Відповідно оприлюдненого прогнозу, коронавірусна пандемія призведе до скорочення світового ВВП приблизно на 7% в першому півріччі 2020 р., що приблизно в два рази перевищує масштаби скорочення, яке спостерігалось під час глобальної фінансової кризи [1].

З введенням карантинних заходів уряди різних країн розробляють антикризовий пакет заходів для підтримки економіки і пом'якшення наслідків кризи, викликані пандемією грипу. Ми ж фокусуємо увагу на аналізі програми державної фінансової підтримки Польщі з можливим застосуванням досвіду в практиці державного управління України. Мова йде не про розмір виділених коштів, а про системні рішення, які можуть грати роль бенчмарків.

Так, влада Польщі анонсувала проект під назвою "Економічний і соціальний антикризовий щит безпеки підприємців і працівників у зв'язку з пандемією вірусу SARS-COV-2". Запроваджений урядом антикризовий щит покликаний стабілізувати польську економіку і надати їй інвестиційний імпульс. Згідно з оприлюдненою оцінкою, вартість підтримки, що виділяється урядом, вона складе 212 млрд злотих або майже 10% ВВП [2].

Із зазначеної суми державної фінансової підтримки:

- 40% заробітної плати буде покривати держава тим компаніям, які будуть уникати звільнення співробітників. Виділено суму допомоги на ці цілі близько

30 млрд злотих;

- 70,3 млрд злотих буде виділено на зміцнення фінансової системи. Пандемія коронавірусу може негативно вплинути на фінансовий сектор. Тому "антикризовий щит" передбачає запуск спеціалізованих цільових інструментів для підтримки фінансового ринку;

- 30 млрд злотих буде виділено на Програму державних інвестицій. У кризу підприємці вкладають менше ресурсів або взагалі не вкладають. Тому інвестиційний імпульс повинен бути наданий державою. Для цієї мети був сформований Фонд державних інвестицій і додатково заплановано виділення ресурсів на інвестиції в інфраструктурні об'єкти, цифровізацію, трансформацію енергетичного сектору та модернізацію шкіл тощо.;

- 7,5 млрд злотих буде виділено на підтримку системи охорони здоров'я. Заплановано субсидування системи охорони здоров'я. Особливо це стосується тих районів, які знаходяться на передньому фронті боротьби з коронавірусом;

- 74,2 млрд злотих планується виділити на фінансову підтримку суб'єктів підприємницької діяльності. Стан польської економіки та зайнятості населення безпосередньо залежить від стану функціонуючих в країні компаній. Тому урядом підготовлено пакет інструментів, імплементація яких допоможуть підприємцям пережити важкий час після коронавірусу [3].

Сьогодні в Польщі функціонує біля 3,6 мільйонів малих і середніх підприємств, тобто на кожен такий суб'єкт підприємницької діяльності припадає 9-10 жителів країни. Значним є і їх внесок діяльності в економіку країни. Так, питома вага малого та середнього бізнесу у ВВП Польщі становить 47 % або близько 206 млрд. дол. США. Для порівняння: аналогічний показник питомої ваги у ВВП України малих і середніх підприємств становить 10 % або приблизно 14 млрд. дол. США [4].

Інструментарій державної підтримки підприємців включає:

1) *Безповоротний кредит для компаній, які зберезуть постійну зайнятість.* Мікрофірми, в яких працює не більше 9 співробітників, зможуть отримати кредит у розмірі 5 тис. злотих. Кредит, що виплачується Фондом Праці,

буде безповоротним, якщо підприємство не звільнить своїх працівників протягом наступних 3 місяців. Навіть 500 тисяч мікропідприємств можуть скористатися цим видом допомоги.

2) *Автоматичний кредит на поповнення обігових коштів.* Якщо кредит на поповнення обігових коштів, взятий підприємством, добігає кінця, підприємець зможе відновити його автоматично. Завдяки нормативам польської фінансової інспекції банки будуть розраховувати кредитоспроможність на основі фінансових даних станом на кінець 2019 року.

3) *Програма "Капітал для безпеки і зростання" Польського Фонду Розвитку.* Середні і великі компанії зможуть отримати інвестиції на збільшення капіталу або облігаційне фінансування з інвестиційного фонду ПФР - на загальну суму 6 млрд злотих.

4) *Kuke Trade Страхування.* Існує ризик обмеження комерційних страховок комерційними організаціями. Тому урядом будуть впроваджені нормативи, які дозволять збільшити фінансування КУКЕ у сфері страхування комерційного обороту в країні і за кордоном.

5) *Платники податків зможуть врегулювати податкові збитки в розрізі P1T (прибутковий податок для фізичних осіб у Польщі) та C1T (прибутковий податок для юридичних осіб у Польщі) ретроактивно.* Платники податків зможуть відняти збитки, понесені в 2020 році, з доходу, отриманого в 2019 році. З цією метою платники податків повинні подати виправлення даних за 2019 рік. Це буде можливо для тих, чиї доходи, досягнуті в 2020 році, знизяться як мінімум на 50% щодо доходів, досягнутих в 2019 році. Виручка в розмірі до 5 млн злотих буде вирахована з доходу з 2019 року (надлишки будуть відняті в наступні роки).

6) *Сприятливі зміни щодо C1T в частині термінів подання щорічної податкової декларації.*

7) *Звільнення від сплати внесків на соціальне страхування.* Для суб'єктів малого бізнесу, а також для самозайнятих урядом запропоновано звільнення від сплати внесків строком на 3 місяці, як до Фонду Соціального

Забезпечення, так і до Фонду Праці, Фонду Гарантованих Виплат Працівникам, Фонду Солідарності, Фонду Проміжних Пенсій та внесків на медичне страхування.

8) *Нові терміни подання зобов'язань і матриця VAT (ПДВ)*. Відкладено до 1 липня 2020 року зобов'язання представити новий JPK_VAT з декларацією для великих підприємств і до 13 липня 2020 року необхідність надання інформації до Центрального Реєстру Реальних Бенефіціарів. Нова матриця ставок ПДВ набуде чинності з 1 липня 2020 року.

Безумовно, світова економіка зіткнулася з випробуванням, готового рецепту порятунку від якого немає. Однак, саме бенчмаркінг і детальне вивчення зарубіжного досвіду дозволить сформуванню власний пакет дієвих антикризових інструментів.

Список використаних джерел:

1. The leader in global forecasting and quantitative analysis URL: <https://www.oxfordeconomics.com/> (дата звернення 20.04.2020 р.)
2. \$2,2 трлн в США, \$46 млрд в Польше, \$365 млн в Україні. Скільки виділили країни для спасення своєї економіки во время епидемии коронавируса URL: <https://gordonua.com/publications/2-2-trln-v-ssha-46-mlrd-v-polshe-365-mln-v-ukraine-skolko-vydelili-strany-dlja-spasenija-svoej-ekonomiki-vo-vremja-epidemii-koronavirusa-1493024.html> (дата звернення 20.04.2020 р.)
3. Tarcza antykryzysowa URL: <https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa> (дата звернення 20.04.2020 р.)
4. Зимній А., Чернявська Т. Досвід розвитку підприємництва в Польщі за підтримки держави та ЄС URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2018/30757/yevro_resurs-11.pdf?sequence=1 (дата звернення 20.04.2020 р.)

УДК 338.2

В. О. Карпенко, курсант 2-го курсу
факультету економіко-правової безпеки
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

ЩОДО ПИТАННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ

На сьогодні, досить важливим є питання податкових ризиків. Слід зазначити, що значну роль відіграє навіть не податкове навантаження, тобто сума податків, а їхня кількість і складність адміністрування. В свою чергу, це призводить до уповільнення процесів економічного відтворення, тінізації економіки, зниження ділової активності та мінімізації податків в цілому.

Незважаючи на різну багатоманітність поглядів вчених щодо визначення поняття ризику, слід виділяти спільне у їх думках: 1) ризиком є наслідок невизначеності, що формується з недостатності інформації при прийнятті управлінських рішень, конфліктністю соціально-економічного середовища; 2) реалізація ризику несе ймовірнісний характер; 3) ризик асоціюється із певними втратами.

Такий підхід до розуміння сутності ризику формує основоположні ідеї у сфері податкових ризиків, адже їй притаманні усі ознаки виникнення ризиків загалом. Саме до таких умов, вчений В. М. Гранатуров відносить наявність невизначеності, необхідність вибору альтернативи та можливість оцінки ймовірності її реалізації [1].

Серед основних джерел виникнення податкових ризиків можна виділити зовнішні та внутрішні джерела. До зовнішніх відносяться: зміна у податковій політиці держави, зміна строків нарахування та сплати податків тощо. Серед внутрішніх виділяємо наступні: неузгодженість бухгалтерського обліку та податкових розрахунків, негативні зміни у діяльності підприємств, недосконалість податкового планування, інші.

Таким чином, податковий ризик – це ймовірність витрат, спричинена невизначеністю та конфліктністю податкової сфери та можливість виникнення

негативних наслідків у процесі прийняття управлінських рішень щодо реалізації податкової політики підприємства [2].

Ефективна стратегія поведінки в умовах ризику дає змогу виявляти схильність до ризиків, аналізувати та оцінювати їх, обирати і застосовувати адекватні методи управління ними, здійснювати оперативний контроль, що забезпечить суб'єктам господарювання досягнення поставлених цілей з найменшими втратами.

При управлінні ризиком, одним із важливих його етапів є його оцінка. Така оцінка, зазвичай, зводиться до визначення сфери можливих ризиків, а також визначення чинників, які на них впливають та попередньої їх оцінки. Основним завданням оцінки ризиків є прийняття рішення про реалізацію чи відвернення від господарських операцій, а у разі їх прийняття – визначення значення ступеня ризику в подальшому.

Не менш важливою функцією при управлінні є планування. Вона являє процес підготовки та формалізації управлінських рішень. Як правило, планування орієнтується на довгострокову перспективу та передбачає визначення основних напрямів розвитку будь-якого підприємства, і в подальшому перетворюються в цілі підприємства, котрі узгоджуються із ресурсами та зовнішнім середовищем. Стратегія ж завжди пов'язана із виникненням ризиків у зв'язку із постійною зміною умов зовнішнього середовища [3].

Основною метою стратегічного планування є оцінка власного потенціалу для прийняття згодом рішення щодо розвитку діяльності, виживання чи ліквідації підприємства в умовах невизначеності, конфліктності та ризику. Вона повинна бути формалізована у систему показників, які в майбутньому будуть відображати бажаний стан системи. Визначальним чинником розробки планування податків є ж податкова політика підприємства, котра, в свою чергу, є складовою політики бухгалтерського обліку та інших стратегій. А вже податкова політика визначає систему оподаткування, передбачуваність та прогнозованість якої в подальшому впливатиме на податкові ризики.

Отже, підсумовуючи можна зробити такі висновки:

1. Податкові ризики є досить актуальними, і з ними пов'язують можливість реалізації податкової політики підприємства.
2. Однією з основ планування податкових платежів є розробка податкової політики підприємства.
3. Планування податкових платежів є найефективніших методів зниження податкових ризиків.

Список використаних джерел:

1. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособ. М.: Дело и сервис, 2010. 208 с.
2. Нехай В. А. Щодо категорії «податковий ризик». Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: тези доп. II Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Чернігів, 21 листоп. 2014 р.). Чернігів: ЧНТУ, 2014. с. 29–30.
3. Гнедіна К. В. Економічна сутність поняття "стратегія". Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 6. с. 233-237.

Науковий керівник: Соломіна Г. В., к.е.н., доцент

УДК 316.422

A. V. Kolodiy, Ph.D. in Economics, associate professor
Associate professor of finance, banking and insurance
L'viv national agrarian university
(L'viv, Ukraine)

EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES AND INVESTMENT DIRECTIONS OF PENSION FUNDS

Currently, all pension plans can be divided into two groups: defined contribution and defined benefit. The defined contribution plan provides that the employee monthly/annually contributes a certain amount to the account of the fund but it does not guarantee that the employee will receive the entire amount after retirement. It all depends on how successful the investment policy of the fund. The defined benefit plan provides that a person after retirement will be guaranteed, a permanent amount of money. Typically, these payments to the employees expect given their seniority and wages.

According to a study international consulting company Towers Watson & Co and us investment newspaper Pensions & Investments, a large proportion of the assets of the funds directed to pension plans with defined benefit (66,8 %), at the same time in a system with defined contributions only for 21.2 %. There is even a hybrid plan, which is a combination of the first and second types, its share is only 0.7 %. The remaining 11.3 percent have reserve funds, that is, those that guarantee the safety of funds [3, p. 30].

The popularity of defined benefit plans can be explained by the fact that they largely serve the interests of investors because they guarantee a certain amount of pension contributions. However, they cause a great responsibility on the funds activities, especially in terms of increasing life expectancy in many countries. Thus, funds have to compete for more profitable and lucrative investment projects. In particular, in the UK, this competition is rather strongly pointed, that present a complex of problems associated with the fact that the funds have chosen the defined benefit plan [1]. The increase in life expectancy, low interest rates require changes to the mechanisms for investment, as they should contribute to greater yield of the Fund, in order to enable them to fulfil their obligations.

Considering the territorial division, it should be noted that the pension defined

benefit plans dominate in North America and the Asia-Pacific region (78 % and 67.8 %, respectively). In Europe they make up 55.5 % of. However, in Europe is dominated by a large proportion of the reserve funds (31,4). Plans with defined contribution (70 %) mainly occur in other countries, e.g. in Latin America [3, p. 31].

All pension funds are mainly divided into 4 kinds: the sovereign (regulated by government), public (control of the state and the regions, provinces), private (regulated by private entities), corporate (responsible corporation). In particular, if to take for a basis the criterion of profitability, that 39 % of assets are owned by public funds (6 million USD), 28 % – sovereign (4 million USD), 19 % corporate (2.9 million USD), 14% private (2.2 million USD) [1, p. 62].

Since the number of corporate pension funds is large enough, it is possible to say that corporations are interested in creating their own funds. However, their yield is less than the return on public and sovereign. It is possible to allocate the largest pension funds: United States (General Motors, Boeing, General Electric, Lockheed Martin, Ford Motor Co.), the UK (BT Group), Holland (Royal Dutch Shell).

With regard to the investment of pension funds, the largest pension funds (mostly public) are investing in most of the cases in stock (42,2 %), followed by bonds (39.5 per cent). Then, the remaining share is the share of alternatives (18.3 percent). Funds increasingly prefer to invest in shares (the share of investment is 50.6 %), while bonds are in demand among the Asia-Pacific region (56,3 %) [3, p. 34]. So we see that the share of the alternative options currently stands at less than one-fifth of the total investment.

Also, it should be noted that investment decisions are directly dependent on government regulation. Indeed, the state is responsible for the creation of favorable conditions for development of private pension provision. In this case we are talking about the need to create a legitimate framework for the activities of the NPF, monitor their activities, increase financial literacy with the aim of attracting new investors [1].

In the applied aspect is the essence of diversification in investing its own or borrowed capital in certain types of assets that should provide future profit. Usually there are 2 main areas of investment of NPF assets: 1) investments in marketable securities; 2) investment in non-market instruments and target financing of investment

projects. A more detailed analysis, you can see that from the point of view of investment management of market assets, these instruments belong to one of three categories: 1) conditionally risk-free assets and deposits, government bonds and debentures of public companies on which the government acts as a guarantor. 2) risk – liquidity corporate, government and municipal bonds that have a rating. 3) high risk – all other instruments, including stocks and corporate debt obligations, including those not included in the stock exchange listing, derivatives and the like [2, p.246].

The second strategic direction for the investment of assets is the implementation of so-called targeted investments. Targeted investments (economically targeted investments, ETI) – investment in government social projects or non-marketable securities issued under such projects shall be included in the NPF portfolio in many countries.

References:

1. Александрова А. А., Смелова А. А. Мировой опыт инвестирования пенсионных средств корпоративными пенсионными фондами. Интерактивная наука. 2016. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-opyt-investirovaniya-pensionnyh-sredstv-korporativnymi-pensionnymi-fondami> (дата звернення 08.04.2020).
2. Нурпеисова А. А. Направления инвестирования активов пенсионной системы в индустриально-инновационную модернизацию экономики Республики Казахстан. Россия: тенденции и перспективы развития, № 10-3, 2015, С. 243-248.
3. The study of Towers Watson & Co and Pensions & Investments // Willis Towers Watson. 2015. September. 47 p. URL: <https://www.towerswatson.com/en/-/Insights/IC-Types/Survey-Research-Results/2015/09/The-worlds-300-largest-pension-funds-year-end-2014> (дата звернення 07.04.2020).

УДК 336.02

С. В. Качула, д.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
(м. Дніпро, Україна)

ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Створення сприятливих умов для активізації підприємницької діяльності потребує формування і здійснення відповідної ефективної фінансової політики середньо – та довгострокового характеру на загальнодержавному та місцевому рівнях.

В Україні впродовж усіх років економічних перетворень проводиться державна політика, спрямована на стимулювання та розвиток підприємництва, що свідчить, що держава зацікавлена у розвитку малого підприємництва (як і інституту підприємництва в цілому). Розвиток підприємництва пов'язаний з вирішенням питань як економічного, так і соціального характеру. Серед останніх – збереження існуючих та створення нових робочих місць. Тобто, за інших рівних умов – забезпечення підвищення зайнятості та рівня доходів населення, посилення соціальної захищеності домогосподарств, формування середнього класу в суспільстві, наповнення місцевих бюджетів тощо.

Важливими завданнями держави в умовах кризи є проведення реформ оздоровлення соціальної сфери, підвищення рівня життя населення, сприяння розвитку людського потенціалу. Саме потреба держави у вирішенні зазначених завдань змушує її пред'являти підвищений попит на підприємницький ресурс і регулювати його розвиток у напрямі розширення соціальних функцій і вдосконалення механізмів їх реалізації.

Дієвість фінансової політики держави щодо розвитку підприємництва, зокрема малого бізнесу, та її інструментів можна проаналізувати за показниками фінансових результатів діяльності малих підприємств, які наведені у табл. 1.

Із табл. 1 видно, що загальний фінансовий результат до оподаткування

малих підприємств України має від’ємне значення, що свідчить не тільки про їх неефективну та збиткову діяльність, але й на недостатньо активну фінансову політику держави в аспекті підтримки й стимулювання розвитку суб’єктів малого підприємництва та необхідність вжиття невідкладних заходів щодо її удосконалення.

Таблиця 1

**Фінансові результати діяльності малих підприємств України
в 2011-2018 рр. (до оподаткування), млн. грн.**

Роки	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		Загальна кількість підприємств, %	Фінансовий результат	Загальна кількість підприємств, %	Фінансовий результат
2011	-5057,3	65,0	36975,6	35,0	42032,9
2012	-9254,0	64,4	39794,1	35,6	49048,1
2013	-25057,9	66,0	39640,9	34,0	64698,8
2014	-175262,4	66,5	49156,1	33,5	224418,5
2015	-111906,0	73,9	95483,0	26,1	207389,0
2016	-24151,4	73,3	107312,5	26,7	131463,9
2017	-10724,8	72,7	117446,5	27,3	128171,3
2018	433177,9	74,3	746390,1	25,7	313212,2

Джерело: [1]

Практика проведених реформ в Україні демонструє, що організаційно-правовий рівень є важливою, однак лише поверхневою, видимою причиною глибших явищ, які стали наслідком підміни якісних характеристик кількісним їх аналізом у початковий період реформування форм власності та становлення малого підприємництва.

Фінансова політика держави має використовувати весь можливий набір інструментів та важелів щодо створення належних умов розвитку малого підприємництва в умовах рецесії. Насамперед, це стосується інструментарію бюджетної, податкової та кредитної політик. Водночас слід зазначити, що поділ на інструменти і важелі фінансової політики в наукових дослідженнях, на нашу думку, є досить розмитим. Так, окремі складові фінансової політики вважають її інструментами, що не дозволяє розробляти ефективні управлінські рішення

щодо регулювання і впливу на економічні і соціальні процеси. Інструменти бюджетної, податкової, кредитної політики – бюджет, податки, кредит тощо, а важелі – кількісне їх втілення: розміри пільг, санкцій, ставки податків, суми бюджетних асигнувань, кредитні ставки тощо. Важелі підсилюють та кількісно визначають дію фінансового інструмента, тим самим останні можуть здійснювати дієвий вплив на об'єкт регулювання. Бюджетні важелі (ставки податків, процентні ставки, штрафні санкції, система стимулювання учасників бюджетних відносин у досягненні конкретних суспільно-корисних результатів, які переважно є кількісно визначеними) виконують важливу функцію – вводять у дію фінансові інструменти, коригують та регулюють силу й інтенсивність їх дії [2].

В умовах посткризового відновлення, враховуючи що за умови успішного розвитку малого підприємництва відбувається забезпечення власних потреб та потреб споживачів, знижується соціальне навантаження на бюджет, держава має бути зацікавлена у формуванні відповідного дієвого стимулюючого інструментарію фінансової політики.

Створення в Україні умов і стимулів для ефективної діяльності реального сектора економіки, у свою чергу, сприятиме підвищенню рівня зайнятості, якості життя населення. Наслідком цього стане зменшення залежності населення від державної допомоги, а відтак – зниження обсягів видатків бюджетів на соціальний захист і соціальне забезпечення, що дозволить збільшити обсяги видатків розвитку, сприяти досягненню стратегічної мети – сталого людського розвитку.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 08.04.2020).
2. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія. Київ: АФУ, 2009. 600с.

УДК 35.078.5:334.732:631.115.8

В. А. Ковтун, к. с.-г. н., доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ

Невід'ємною складовою аграрного виробництва є діяльність на ньому як фермерських господарств так і сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК). Однією з найважливіших проблем даної категорії суб'єктів є недостатній рівень фінансового забезпечення, особливо в умовах гострої конкуренції, пошуку нових ринків, впровадження новітніх техніко-технологічних змін виробництва [1].

Державна підтримка фермерських господарств та СОК здійснювалася відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 30 січня 2019 року № 126 «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств». Також змінами доповнено перелік кооперативів, які можуть претендувати на фінансову підтримку, кооперативами із заготівлі та переробки продукції бджільництва та розширено перелік обладнання, яке придбавається такими кооперативами з державною підтримкою вітчизняними обладнанням та технікою. Державна підтримка на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства проводилася відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 30 січня 2019 року № 91 «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства» [2].

Фінансова підтримка надавалися СОК: молочарського, м'ясного напрямів, до складу якого входять не менше 20 членів, серед яких повинно бути одне і більше фермерських господарств, а інші – фізичні особи, у власності та/або користуванні кожної з яких перебувають землі сільськогосподарського призначення та наявності тварин, ідентифікованих та зареєстрованих

відповідно до законодавства; плодово-ягідного, овочевого напрямів, а також із заготівлі та переробки продукції бджільництва, дикорослих ягід, грибів і рослин, до складу якого входять не менш як 7 членів, серед яких повинно бути одне і більше фермерських господарств, а інші – фізичні особи, у власності та/або користуванні кожної з яких перебувають не більше 100 гектарів земель сільськогосподарського призначення.

Зазначені фермерські господарства та СОК є одержувачами фінансової підтримки. Фінансова підтримка не надалася одержувачам СОК: стосовно яких порушено справу про банкрутство; яких в установленому порядку визнано банкрутами; які перебувають на стадії ліквідації; які не провадили господарську діяльність протягом трьох попередніх років (крім новостворених); щодо яких виявлено факти незаконного одержання та/або нецільового використання бюджетних коштів [3].

Фінансова підтримка СОК надавалася для придбання вітчизняного обладнання для виробництва, збирання, зберігання, переробки, визначення якості, сортування та фасування с.-г. продукції та техніки для її транспортування. Вона надається кооперативам, які придбали техніку та обладнання згідно з переліком вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету, що формується комісією, утвореною Мінекономрозвитку, відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості с.-г. техніки та обладнання, спеціальних вагонів для перевезення зерна, обладнання для виробництва біоетанолу та електроенергії з біомаси, що закуплені у вітчизняних виробників, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 р. № 130

Фінансова підтримка надавалася СОК шляхом компенсації 70 відсотків вартості техніки та обладнання без урахування сум податку на додану вартість, але не більш як 3000000 гривень на один кооператив, за умови попередньої оплати кооперативом 100 відсотків вартості і податку на додану вартість за придбані та одержані у поточному році техніку та обладнання. Для надання

зазначеної фінансової підтримки структурні підрозділи облдержадміністрацій, що забезпечували виконання функцій з питань агропромислового розвитку, утворювали до 15 березня регіональні комісії та затверджували їх склад. Після надходження від Мінагрополітики інформації про розподіл бюджетних коштів регіональні комісії оголошують про початок прийому заявок та документів для надання фінансової підтримки кооперативам шляхом опублікування оголошення у друкованих засобах масової інформації та на власних веб-сторінках. Заявки приймалися у період, зазначений в оголошенні, починаючи з дати його оприлюднення до 1 листопада року, в якому опубліковане оголошення. Заявки, подані після закінчення строку їх прийняття, не приймалися та не розглядалися [4].

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи при державній підтримці мають достатні перспективи розвитку завдяки значенню продукції сільського господарства в гарантуванні продовольчої безпеки регіону; потенційним експортним можливостям; наявності міцної наукової бази; наявності прямої підтримки регіональної влади щодо розвитку галузі тощо.

Список використаних джерел:

1. Стан та напрями поліпшення фінансового забезпечення фермерських господарств URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stan-ta-napryami-polipshennya-finansovogo-zabezpechennya-fermerskih-gospodarstv>
2. Увага! Державна підтримка сільського господарства: урядові програми 2019 року URL: <http://zn.kr-admin.gov.ua/uvaga-derzhavna-pidtrimka-silskogo>
3. Стан фінансування програм підтримки АПК у 2019 році URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/pidtrimka/stan-finansuvannya-program-pidtrimki-apk-u-2019-roci>
4. Фінансова підтримка фермерських господарств у 2019 році: правові питання URL: <https://www.growhow.in.ua/finansova-pidtrymka-fermers-kykh-hospodarstv-u-2019-rotsi-pravovi-pytannia/>.

УДК 336

Л. А. Кравцова, викладач вищої категорії, методист,
Бердянський машинобудівний коледж НУ «Запорізька політехніка»
(м. Бердянськ, Україна)

ХЕДЖУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Будь-яке підприємство, фінансовий результат якого залежить від коливання валютних курсів, зацікавлене в тому, щоб мати інструменти нейтралізації фінансових ризиків. За допомогою хеджування на підприємстві зникає ризик курсових коливань. Це дає змогу планувати господарську діяльність та фінансові результати, а також заздалегідь встановлювати ціни на товари, роботи, послуги підприємства.

До переваг хеджування валютних ризиків як способу забезпечення економічної безпеки підприємства належать: незначні витрати суб'єкта підприємницької діяльності за можливість хеджувати ризик: або опціонна премія, або комісійні витрати за біржовими ф'ючерсними угодами; можливість зафіксувати валютне котирування на певну дату та планувати діяльність підприємства на перспективу.

У хеджуванні фінансових ризиків використовується широкий діапазон фінансових інструментів. Професійні учасники фондового ринку використовують такі похідні фінансові інструменти: форвардні контракти, валютні свопи, опціони та ф'ючерсні контракти. Ці інструменти дозволяють зменшити ризик або перерозподілити фінансові потоки у різні сфери.

На жаль, в структурі національного фінансового ринку України найменш розвинутим є саме ринок деривативів. За даними річного звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), у 2016 році питома вага обсягу торгів деривативами склала 0,11 % у сукупному обсязі торгів на фондовому ринку України [1]. Така ситуація обумовлена, в першу чергу, відсутністю належного нормативно-правового забезпечення. Наразі існують прогалини у законодавчому регулюванні таких операцій, оскільки проект Закону

України «Про похідні (деривативи)», який подано на розгляд НКЦПФР до Кабінету Міністрів України, відкликано. Це ускладнює визначення зобов'язань та відносин сторін на вторинному ринку цінних паперів і є перепорою для забезпечення його розвитку [2].

Валютним операціям властива подвійна природа: з одного боку, їх здійснення пов'язане з ризиком, з іншого – вони використовуються для хеджування, тобто страхування з метою зниження валютного ризику. Так, за допомогою комбінацій різних угод можна застрахуватися від ризику. При цьому за необхідності створюються довгі або короткі хеджі, які формують базисні стратегії управління валютним ризиком. Коротким хеджем називається операція, коли дилер має товар або іноземну валюту і укладає ф'ючерсний контракт на його (її) продаж. Дилер проводить таку операцію, прагнучи захистити себе від потенційних збитків, пов'язаних зі зниженням курсу валюти, якою володіє. Довгий хедж передбачає протилежну тактику, тобто придбання ф'ючерсного контракту на купівлю будь-якої кількості іноземної валюти за фіксованим курсом, щоб захиститися від можливого підвищення валютного курсу.

Для того щоб ф'ючерсні контракти на енергоносії принесли максимальну користь в хеджуванні, їх ціни повинні систематично зіставлятися з місцевими готівковими цінами. На жаль, публікацій, що описують співвідношення між ф'ючерсними цінами на енергоносії та готівковими цінами на різних ринках країни, дуже мало. Тому початковим пунктом будь-якої програми хеджування для трейдера, що знаходиться на конкретному ринку, є детальне дослідження цього співвідношення. Така програма досліджень буде включати аналіз кореляції між ф'ючерсними цінами і цінами локального ринку. Статистика щоденних ф'ючерсних цін є у більшості брокерських фірм, особливо у тих, які спеціалізуються на ф'ючерсних контрактах на енергоносії. Для проведення такого аналізу зазвичай використовують ф'ючерсні ціни на найближчий місяць. Крім того, дослідники повинні також зібрати статистику по місцевим готівковим цінами.

Однак діяти слід обачно. Правильний підхід до проблеми в даному випадку

полягає не в аналізі співвідношення між рівнями готівки і ф'ючерсних цін, а в аналізі кореляції змін готівкових і ф'ючерсних цін. При занятті ф'ючерсної позиції прибуток і збиток будуть підсумком змін цін. Абсолютні рівні цін не мають значення для аналізу.

Кожен хеджер повинен проаналізувати співвідношення між своїми готівкою цінами і відповідними ф'ючерсними цінами за якомога більший період часу. Необхідно побудувати графіки готівки цін і цін найближчих і декількох більш далеких ф'ючерсних контрактів, вивчити різницю між цінами різних ф'ючерсних контрактів і цінами місцевого ринку. Базис також слід зобразити на графіку і уважно дослідити. Такий аналіз дозволить дізнатися важливі цінові співвідношення і дасть ключ до можливих прибутковим операціях.

Список використаних джерел:

1. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2016 рік. URL : <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtchniy-zvt-nktspr-za-2016-rk> (Дата звернення: 30.03.2020).

2. Яцух О. О. Механізм запровадження форвардних операцій аграрним фондом на ринку України та оцінка його ефективності. *Електронне наукове фахове видання : Ефективна економіка*, 2018. №5. URL : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2018/81.pdf (Дата звернення: 30.03.2020).

УДК 331.477

Лихопій В. І., старший викладач кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія,
(м. Полтава, Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Одним із важливих напрямків соціальної політики України є прискорення розвитку системи накопичувального пенсійного страхування, як додаткового джерела фінансування пенсійного забезпечення.

В Україні станом на початок 2020 року 84 % українських пенсіонерів отримують середню пенсію у розмірі до 3 тис. грн. Це нижче фактичного прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність, який, за оцінкою Міністерства соціальної політики, становить 3 тис. 156 грн у цінах листопада 2019 року [2].

Таким чином, державні пенсії з солідарного рівня системи пенсійного забезпечення на сьогоднішній день не забезпечують навіть базові потреби пенсіонерів. Тому залишаються актуальними питання функціонування накопичувального пенсійного фонду й потребують подальшого вивчення особливості формування та використання коштів у накопичувальній системі пенсійного забезпечення та визначення перспектив його функціонування в Україні.

У 2019 році Держказначейство надало Пенсійному фонду на покриття тимчасових касових розривів, пов'язаних з виплатою пенсій, 118,7 млрд грн позик, з яких фонд погасив 117,6 млрд грн. При цьому, середньомісячні витрати Пенсійного фонду становлять близько 36 млрд грн, тоді як 10 років тому вони становили приблизно 9 млрд грн [3].

Все це вказує на необхідність реформування солідарної пенсійної системи та запровадження другого її рівня – накопичувального пенсійного страхування. Так, у Верховній Раді 27 грудня 2019 року зареєстровано проект Закону № 2683 «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення» [4], який

визначатиме економічні, правові та організаційні засади загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення та регулюватиме правовідносини, які з ним пов'язані.

Основною метою цього закону є створення накопичувальної пенсійної системи, яка повинна бути:

– простою та зрозумілою для учасників системи, включаючи однакові умови доступу для всіх категорій осіб, що є учасниками системи;

– дешевою, включаючи заходи з консолідації певних функцій та обмеження максимальних розмірів витрат, що відшкодовуються за рахунок активів учасників;

– надійною, що передбачає встановлення принципів обережного інвестування та встановлення дієвих систем управління ризиками при проведенні операцій з пенсійними активами [1].

Крім того, даним законопроектом передбачається створення централізованої системи накопичувальних пенсій, яка має базуватися на чотирьох ключових суб'єктах: Державній фіскальній службі, Пенсійному фонді, Центральному адміністраторі та Пенсійному казначействі. Передбачені функції основних суб'єктів накопичувальної системи пенсійного страхування представимо в табл. 1.

Таблиця 1

Функції суб'єктів накопичувальної системи пенсійного страхування

Суб'єкт	Функція
Пенсійний фонд України	збір пенсійних внесків
Державна фіскальна служба	контроль за сплатою пенсійних внесків
Центральний адміністратор	адміністрування пенсійних рахунків, управління пенсійними виплатами і функція розрахунку вартості пенсійних активів
Пенсійне казначейство	акумуляція внесків і визначення взаємовідносин з обслуговуючими компаніями.

Допоміжними суб'єктами виступатимуть авторизовані: компанії з управління активами, зберігачі, адміністратори; недержавні пенсійні фонди, страхові організації; платіжні представники та аудиторські фірми, які

проводитимуть аудит фінансової звітності Пенсійного казначейства, центрального адміністратора та авторизованих суб'єктів.

Законопроектом передбачається встановити обов'язкову участь у системі накопичувального пенсійного забезпечення всіх категорій працюючих осіб до досягнення ними пенсійного віку та залучення роботодавців до сплати пенсійних внесків на паритетних засадах [1].

Таким чином, у разі прийняття, Закон «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення» набере чинності з 1 січня 2021 року. Розглянута у проекті модель накопичувальної системи сприятиме економії на витратах та дозволить досягнути консолідації послуг з адміністрування персоніфікованих рахунків учасників пенсійного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. І роботодавців, і працівників зобов'язують сплачувати накопичувальні пенсійні внески: законопроект. Дебет-Кредит. URL : <https://news.dtki.ua/labor/pensions/59902> (Дата звернення 10.04.2020)

2. Накопичувальне страхування тягне за собою зміни всієї пенсійної системи. Голос України URL : <http://www.golos.com.ua/article/328260> (Дата звернення 10.04.2020)

3. Персональні пенсійні рахунки: Держказначейство готується до введення накопичувальної пенсійної системи. Вісник. Офіційно про податки. URL : <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100017041-nakopichuvalni-pensiyi-yakoymaye-buti-sistema> (Дата звернення 09.04.2020)

4. Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення: Проект Закону від 27 груд. 2019 р. № 2683. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67794 (Дата звернення: 10.04.2020).

УДК 336.02

М. О. Лепеха, старший викладач,
кафедра митної справи
К. І. Філіпішина, бакалавр
Університет державної фіскальної служби України
(м. Ірпінь, Україна)

МИТНА ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Важливим елементом діяльності держави практично на всіх етапах свого розвитку є митна політика, її формування та реалізація. Активізація державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності взагалі та митного регулювання зокрема на сучасному етапі становлення торгівельних відносин набувають все більшого значення в умовах глобальної конкуренції та захисту національних економічних інтересів.

Митна справа не є незмінним явищем і знаходиться у постійному розвитку. Нинішнього вигляду вона набула в результаті тривалого історичного розвитку від суто тривіальних форм до складної за структурою митної системи. Із соціально-економічним розвитком суспільства, розширенням міждержавних зв'язків ускладнювалися і державні завдання у сфері митної справи. Відповідно, змінювалися пріоритети і засоби здійснення митної політики держави [2].

Однією з найголовніших проблем митної політики України на разі є невідповідність митного контролю сучасним потребам пропускну здатності та світовим стандартам контролю товарів. Зважаючи на активну взаємодію України та Європейського Союзу, зокрема в питаннях реалізації зони вільної торгівлі, пріоритетними напрямками підвищення ефективності митної політики нашої країни є спрощення митних процедур та створення максимально сприятливого середовища для учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Скоріш за все у майбутньому можливо визначити наступні перспективи розвитку митних правовідносин в Україні: вироблення сучасної митної ідеології та формування сучасної митної політики з урахуванням світової практики та процесів, що відбуваються у світовій економіці; реформування та вдосконалення правового забезпечення митних відносин повинно відповідати принципам та

засадам адміністративної реформи, узгоджуватись з Концепцією реформування діяльності митної служби України «Обличчям до людей»; правове забезпечення митних відносин повинно враховувати вимоги часу та відповідати визнаним у світі стандартам митної діяльності [4]; створення правового забезпечення для результативної та стабільної діяльності владних інституцій, які мають повноваження в сфері митних відносин, відповідно до їх завдань і компетенції та на конституційних засадах, модернізація управлінського механізму в галузі митної справи; розробка наукових рекомендацій, правове та організаційне забезпечення оптимізації структури державного управління митною справою, вдосконалення кадрового потенціалу із залученням сучасних методів підвищення кваліфікації працівників митних органів та обміну досвідом з іншими країнами світу [2]; вдосконалення та спрощення проходження суб'єктами транскордонного переміщення митних формальностей за умови створення механізмів захисту економічних інтересів України, прав, свобод та законних інтересів громадян; широке запровадження в митну діяльність інформаційних технологій, у тому числі, електронного декларування та закріплення в Митному кодексі України та правових актах митних відносин, що виникають під час здійснення процедур проходження митних формальностей із застосуванням інформаційних технологій [3]; вдосконалення кодифікованих актів законодавства (Податкового кодексу України, Митного кодексу України), законних та підзаконних нормативних, що регулюють митні відносини; створення ефективних механізмів попередження правопорушень у сфері митних відносин; вдосконалення правового та організаційного забезпечення наукових розробок у галузі митного права.

Для того щоб реалізувати ці пріоритети у найближчий час, необхідно здійснити ряд заходів, які посилять рівень захисту національних інтересів країни, створять сприятливі умови для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі та позитивно вплинуть на економічний розвиток. Одним із таких заходів є активне впровадження процедур постмитного контролю на етапі післямитного оформлення [1].

Процес формування системи постмитного аудиту в Україні гальмує наявність проблем правового, методологічного та нормативного характеру. Проведення змін, спрямованих на вирішення зазначених проблем, сприятиме підвищенню ефективності постмитного контролю в Україні та пришвидшенню процесів її інтеграції у світову спільноту [1].

Тому врегулювання в законодавчому полі всієї царини митних відносин з урахування досвіду розвинених країн, розроблення наукових рекомендацій, здатних оптимізувати існуюче правове забезпечення митних відносин сприятиме реалізації прав суб'єктів транскордонного переміщення, захисту національних інтересів України, наповненню державного бюджету України та створить ефективні умови для захисту митного суверенітету та економічної безпеки України [2].

Оновлення митної системи є комплексним та вкрай складним завданням, реалізація якого неможлива без системних законодавчих перетворень. Впровадження запропонованих ініціатив стане відображенням найкращого Європейського та світового досвіду в галузі митної справи та дозволить значною мірою інтегрувати положення Європейського права в національне законодавче поле.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Коментар основних положень / упоряд. М.І. Хавронюк. К. : Літера ЛТД, 2008. 112 с. 56
2. Основи митної справи в Україні: навч. посіб. / за ред. М. М. Каленського, П. В. Пашка. К.: Т-во «Знання», КОО, 2003.
3. Основи митної справи в Україні: навч. посіб. / за ред. П. В. Пашка. К.: Знання, 2004.
4. Терещенко С., Науменко В. Основи митної справи. Тези лекцій з митної справи. Хмельницький, 2006.

УДК 336.1

В. Д. Макогон, д.е.н., старший науковий співробітник,
професор кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

В умовах трансформаційних економічних перетворень результативність системи фіскального регулювання доходів сектору державного управління є вагомим передумовою прискорення темпів економічного зростання, пожвавлення інноваційно-інвестиційних процесів, активізації ділового середовища. Прийняття рішень про доцільність застосування відповідного інструментарію системи фіскального регулювання доходів сектору державного управління повинно визначатися виходячи із рівня розвитку та наповнюваності інституційного середовища фінансово-бюджетного простору. Кризові процеси в фінансово-економічній сфері активізують завдання адаптації складових даної системи до інституційних трансформацій національної економіки. У зв'язку з цим реалізація дієвої фіскальної політики формування доходів сектору державного управління передбачає здійснення обґрунтованої та своєчасної оцінки впливу екзогенних та ендогенних чинників з однієї сторони на формування доходів з іншої на конкурентоздатність платників податків. Відповідно, вагомим завданням системи фіскального регулювання формування доходів сектору державного управління є забезпечення синергії між її фіскальною, регулюючою та стимулюючою функціями принципами фіскальної достатності та нейтральності оподаткування; фіскальною, регулюючою та стимулюючою функціями.

Немає жодної країни, яка не використовує фіскальні інструменти, проте, не зважаючи на зазначене, дискусії щодо їх дієвості тривають. Розробляються нові наукові підходи та висувуються гіпотези щодо реалізації фіскального менеджменту формування доходів сектору державного управління, зокрема з урахуванням циклічності економічних процесів. Актуалізація вирішення

поставлених завдань зумовлена фінансовою-економічною кризою, яка негативно позначилася на макроекономічній стабільності як країн з трансформаційною так і розвинутою економікою. Вагомими постали завдання щодо пошуку альтернативних джерел формування доходів сектору державного управління, оптимізації їх структури, ефективного та результативного використання державних фінансових ресурсів, вибору фіскальних інструментів та важелів. Поряд з цим, важливо відмітити, що структура доходів сектору державного управління має суттєві відмінності у країнах з розвинутою та трансформаційною економікою. В розвинутих країнах переважають прямі податки тоді як в країнах з трансформаційною економікою непрямі.

Необхідність удосконалення системи фіскального регулювання формування доходів сектору державного управління також обумовлюється зміною фіскального менеджменту у даній сфері та посиленням впливу екзогенних та ендогенних чинників на процес формування доходів сектору державного управління в умовах поживлення процесів глобалізації [1].

У числі ризиків недоотримання запланованого рівня доходів сектору державного управління, зокрема в частині податків доцільно відзначити: ризики, зумовлені зменшенням темпів економічного зростання внаслідок посилення фінансово-кризових процесів та негативних демографічних тенденцій. Оскільки, несприятлива кон'юнктура на світових ринках прямо пропорційно впливає на скорочення доходів сектору державного управління. Важливо відмітити, що важливість оцінки ризиків недоотримання запланованого рівня доходів в повній мірі усвідомлена в країнах ЄС. Обґрунтовуються критерії та індикатори оцінки рівня впливу потенційних нерівноваг на доходи сектору державного управління. Якщо вони вказують на ймовірність виникнення нерівноваг, здійснюється поглиблена оцінка макроекономічних показників, у тому числі сектору державного управління та надаються пропозиції щодо вирішення виявлених проблем [2]. Крім того, оцінка ризиків недоотримання запланованого рівня доходів здійснюється на основі фіскальних проектувань: досліджується динаміка доходів сектору державного управління і проводиться оцінка їх впливу на

фіскальну стійкість країни; розглядається специфіка формування доходів сектору державного управління та розробляється прогноз їх частки у ВВП.

З метою вирішення даних проблем, доцільним є: розробка та законодавче закріплення методології кількісної та якісної оцінки податкових витрат, здійснення постійного моніторингу оцінювання податкових витрат; визначення податкових витрат із формування «еталонної податкової системи» з урахуванням провідного зарубіжного досвіду; застосування методів оцінювання податкових витрат у розрізі типів податків і типів пільг згідно з міжнародною практикою; розробка підходу до реформування прямих податків, що забезпечить уникнення несправедливого розподілу податкових пільг на користь груп із вищим рівнем доходу; моделювання альтернативних шляхів розвитку спрощеної системи оподаткування; уніфікація процесу подання податкової звітності, що сприятиме більш точній оцінці фіскальних інструментів спрямованих на поживлення ділової активності та забезпечення рівних умов діяльності для всіх платників податків.

Список використаних джерел:

1. Про Комплексну Програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 р. № 391. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>
2. Офіційний сайт Статистичної організація Європейської Комісії URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>

УДК 336.7

Мещерякова М. В., студентка, II курсу,
факультету фінансів та обліку,
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

На сьогодні пошук способів прискорення темпів розвитку економіки України є досить проблематичним та актуальним питанням. Одним з таких способів є залучення додаткових фінансових ресурсів, зокрема фінансових ресурсів домогосподарств.

Фінансові ресурси домогосподарств вказують на стан та якість життя людей у суспільстві, оскільки зростання добробуту окремих суб'єктів фінансової системи створює підґрунтя для розвитку добробуту усієї країни, а також сприяє зменшенню негативних наслідків взаємодії різних економічних агентів. Розуміння особливостей функціонування фінансів домашніх господарств створює сприятливі умови для застосування ефективних заходів державної фінансової політики, спрямованих на покращення економічної ситуації країни.

Згідно з визначенням К. Р. Макконнелла і С. Л. Брю, домогосподарство – економічна одиниця, яка складається з однієї або більшої кількості осіб, постачає ресурси для економіки і використовує отримані за них гроші на придбання товарів і послуг, які задовольняють матеріальні потреби [1].

За даними за 2019 р., в Україні налічується 14,882 млн домогосподарств, 67,5 % з яких знаходяться в містах, а 32,5 % – в сільській місцевості [2]. Якщо враховувати, що частка домогосподарств у кінцевому використанні ВВП становить більше ніж 55 %, вони відіграють важливу роль в національній економіці.

Фінансові ресурси домогосподарств можуть формуватися двома шляхами: за рахунок власних коштів та позик.

Власні кошти – це кошти, що знаходяться у власності домогосподарств та використовуються для зміни структури фінансових ресурсів. До власних джерел

формування ресурсів домогосподарств можна віднести: доходи від праці найманим робітником; кошти, що надходять від підприємницької діяльності; доходи від власності на майно; кошти, отримані від капіталовкладень та інвестування; доходи у вигляді соціальних виплат та ін.

Позики – це кошти, що отримані на умовах повернення та підлягають погашенню в установлені в угоді терміни. Позиками вважаються такі джерела доходу, як: кредити; товарно-матеріальні цінності, одержані на умовах кредиту; грошові та інші кошти, які одержані на умовах позики [3].

Домогосподарства відіграють вагомую роль у фінансовій системі країни як: споживач економічних благ; продавець ресурсів – домогосподарства є активними учасниками ринку ресурсів, де пропонують та продають ресурси; споживач закордонних благ – громадяни купують блага та формують попит на іноземні товари; покупець благ – є учасниками споживчого ринку; платник податків – сплачують частину свого заробленого доходу до державного бюджету у вигляді податків; заощаджувач – заощаджують частину доходу, створюючи фонди накопичення [1].

Виступаючи складовою фінансової системи, фінанси домогосподарств виконують ряд певних функцій, зокрема можна виділити такі три: споживча – домогосподарства є кінцевими споживачами більшості товарів та послуг, що виробляються в економіці, а отже забезпечують формування споживчого попиту; виробнича – це пов'язано із розвитком внутрішньої виробничої діяльності, яка проводиться окремими членами домогосподарств шляхом створення ринкових підприємств без створення юридичної особи; стратегічна – забезпечують безперервність у відтворенні людського капіталу [4].

Отже, у сучасних умовах розвитку економіки домогосподарство як економічна одиниця господарювання є важливим суб'єктом фінансових відносин, взаємодіючи з державою, підприємствами і організаціями, а також інститутами фінансового ринку.

Список використаних джерел:

1. Домашнє господарство. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>

Домашнє_господарство

2. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2019 році. URL: www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_sdhdu2019.pdf

3. Фінанси домогосподарств. URL: https://pidruchniki.com/10981205/finansii/finansii_domogospodarstv

4. Тарасюк М. В. Функції фінансів домогосподарств у ринковій економіці посткризового періоду. *Економічний вісник університету*. 2013. Вип. 21(1). С. 230-235.

Науковий керівник: Макогон В. Д., д.е.н., професор кафедри фінансів, старший науковий співробітник

УДК 336.7

Онопрієнко Ю. В., студентка, II курсу,
факультету фінансів та обліку,
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ТІНЬОВУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В умовах інституційних перетворень вагомим завданням з метою забезпечення макроекономічної стабільності є зменшення рівня тіньового сектору економіки. Тіньові капітали та доходи перешкоджають розвитку конкурентоспроможності країни та зростанню соціальних стандартів життя населення [1].

Рівень податкового навантаження, за своєю суттю, це показник ефективності податкової політики, який впливає на рівень та якість життя населення [2, с. 270-275]. Регулювати рівень податкового навантаження можна за допомогою зменшення чи збільшення обсягів податкових пільг для певних суб'єктів господарювання, а також за рахунок регулювання розміру податкових ставок.

На сьогодні податки залишаються найбільш дієвим засобом держави для впливу на виробництво, розвиток сфер економіки, науки та техніки, залучення інвестицій, підвищення рівня життя населення. Але через низку причин, компанії починають вдаватися до так званих «схем» ухилення від сплати податків, серед них: неефективне адміністрування податків; надмірний податковий тиск (сюди відносять податковий тиск, включаючи податки, збори і платежі; застосування з боку податкових органів штрафних санкцій; платежі для отримання різноманітних дозволів, сертифікатів, без яких неможливе здійснення певного виду господарювання); постійні перевірки з боку контролюючих органів.

Ці причини стають каталізатором для суб'єктів господарювання до пошуку засобів ухилення від податків. Варто зазначити, що здійснення подібних «тіньових» схем створює для підприємства, з одного боку, додаткові ризики, а з іншого – нові витрати, що виникають при здійсненні трансакцій. Економісти

стверджують, що доки сума цих витрат буде залишатись меншою, ніж сума податкового навантаження, підприємці будуть обирати для себе найбільш сприятливий та ефективний спосіб її ведення, тобто використовувати «тіньовий» операції [3].

Дослідницький інститут США «The Heritage Foundation» щорічно проводить дослідження показника економічної свободи. Цей показник допомагає виявити вплив податкового тиску на тіньову економіку. Відповідно до нього, Україна є відносно вільною у податковому сенсі державою, однак рівень тіньової економіки залишається надзвичайно високим. Наприклад, у 2017 році рівень тіньової економіки в Україні становив 37 % від ВВП у 1 кв. Асоціація дипломованих сертифікованих бухгалтерів (ACCA) у своєму звіті наводить цифру у 46,12 % від ВВП, що ставить Україну на третє місце у світі у рейтингу країн з найбільш тінізованою економікою [4].

Проте ситуація у 2018 році значно змінилась. Згідно з даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, у січні-вересні 2018 року рівень тіньової економіки склав 32 % від офіційного ВВП, це на 1 % пункт менше порівняно з 2017 роком. Якщо порівняти аналогічні показники попередніх років, то можемо побачити, що 32 % - це найнижчий рівень за останні 10 років у розрахунку за період 9 місяців кожного року [5].

Таких помітних результатів вдалося досягнути завдяки: формуванню культури сплати податків; спрощенню процедури створення підприємства; збереженню сприятливих умов для ведення бізнесу в Україні, що засвідчується достатньо високим рівнем ділової активності бізнесу та покращенням очікувань.

Отже, тенденція до зменшення рівня тіньового сектору за підсумком 2018 року порівняно з 2017 роком спостерігалася в більшості галузях економіки. Для цього використовували різноманітні методи детінізації, зокрема зменшення податкового навантаження, яке є одним із чинників, які провокують використання «тіньових» схем. Для боротьби з тіньовою економікою розроблено законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі і послуг.

Список використаних джерел:

1. Шарікова О. В. Податкове навантаження як фактор тонізації економіки. URL: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23354.doc.htm.
2. Левченко Н. М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання служба в Україні: організаційно-правові засади: монографія. Київ: Економіка, 2011. 275 с.
3. Податкове навантаження в Україні як чинник впливу на стан економічної стійкості підприємств. URL: [www.irbis-nbuv.gov.ua > cgi-bin > cgiirbis_64](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgiirbis_64)
4. Emerging from the shadows. The shadow economy to 2025. Association of Chartered Certified Accounts (ACCA). URL: www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/Future/pishadoweconomy.
5. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=3053cbd5-e705-4e8d-af79-d0214cf0c7c3&title=RivenTinovoiEkonomikiVUkrainiZa9-Misiatsiv2018-RokuNainizhchiiZaOstanni10-Rokiv>.

Науковий керівник: Макогон В. Д., д.е.н., професор кафедри фінансів

Палій М. О., Крайник В.Г.,
здобувачі вищої освіти СВО – бакалавр
спеціальності 071 облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СТАВКА ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: РЕТРОСПЕКТИВИЙ АНАЛІЗ

На сьогоднішній день дана тема є актуальною, адже податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – один із трьох «великих» податків, які є джерелом наповнення бюджету України (табл. 1). У загальних податкових надходженнях за 2004 – 2018 рр. частка ПДФО склала 17,8 %.

Таблиця 1

Структура податкових надходжень до державного бюджету України за 2004-2018 рр., % [1]

Роки	ПДВ	ПДФО	ПП	Інші податки та збори	Всього
2004	36,7	16,9	20,7	25,7	100
2005	41,3	15,2	20,6	22,9	100
2006	44,8	15,6	17,9	21,7	100
2007	41,9	18,6	18,4	21,1	100
2008	46,8	17,0	17,7	18,5	100
2009	48,8	18,2	13,5	19,5	100
2010	45,7	18,4	14,5	21,4	100
2011	47,1	16,4	15,0	21,5	100
2012	46,9	17,3	14,2	21,6	100
2013	46,0	18,3	13,9	21,8	100
2014	46,7	18,5	9,9	24,9	100
2015	42,9	17,4	6,8	32,9	100
2016	44,3	18,6	8,1	29,0	100
2017	45,8	19,6	7,7	26,9	100
2018	45,5	20,4	8,2	25,9	100

Основним нормативним документом, який регламентує порядок нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб є Податковий кодекс України (ПКУ). Базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід, ставка податку становить 18 % бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих), у тому числі, але не виключно у формі: зарплати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які

нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами [2].

У більшості країн світу дохідна частина бюджету значною мірою залежить від надходжень прибуткового податку (податку на доходи фізичних осіб), а тому йому надається особливе значення у вирішенні соціальних проблем суспільства. Оподаткування доходів населення в іноземних державах здійснюється за прогресивною системою, але також наявні тенденції впровадження пропорційного оподаткування, зокрема у країнах, що мають на меті системне спрощення податкового законодавства.

Аналізуючи основні аспекти нарахування та сплати ПДФО (табл. 2), необхідно зазначити, що суттєві зміни в оподаткування доходів фізичних осіб були запроваджені Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 31.03.2014 №1166-VII [3]. Зменшення ставки ЄСВ для роботодавців до 22%, а також скасування вимоги щодо утримання її із заробітної плати працівників у розмірі 3,6%, сприяли зростанню ПДФО з 15% до 18%.

Таблиця 2

Ретроспективний аналіз ставки ПДФО

Роки	Мінімальна заробітна плата (МЗП) на 1 січня, грн.	Ставки ПДФО
2013	1147	15% до 11470 грн. (1147*10 МЗП у розрахунку на місяць), 17 %
2014	1218	15% до 12180 грн. (1218*10 МЗП у розрахунку на місяць), 17 %
2015	1218	15% до 12180 грн. (1218 *10 МЗП у розрахунку на місяць), 20%
2016	1378	18%
2017	3200	18%
2018	3723	18%
2019	4173	18%
2020	4723	18%

Для вирішення проблем, що стосуються оподаткування доходів фізичних осіб в Україні, врахувавши зарубіжний досвід, необхідно вжити такі заходи: щодо збільшення прозорості та відкритості справляння ПДФО; підвищення рівня

податкового контролю; зменшення податкового тиску на платників і при цьому знайти шляхи розширення бази оподаткування; запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів; призначення справедливих соціальних пільг громадянами, окремим сім'ям; підвищення рівня доходів фізичних осіб, шляхом створення додаткових робочих місць, інвестування економіки тощо.

Таким чином, узагальнюючи всі нововведення можна стверджувати, що податок на доходи фізичних осіб виконує важливу фіскальну та соціально-регулятивну функції. Реформування податкового законодавства сприяло збільшенню податкових надходжень до бюджету та створило умови для підвищення впливу податку на рівень життя населення. Основним напрямком подальшого удосконалення законодавчої бази у цій сфері має стати зменшення податкового навантаження на соціально незахищені верстви населення та зростання відповідальності платників податку за ухилення від оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Верещака М. А., Павлієнко І. В. Оподаткування ПДВ в Україні: аналіз переваг та недоліків. *Актуальні питання сучасної економічної науки*: зб. матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конф. Полтава, 2019. С.180-183.

2. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-iv--podatok-na-dohodi-fizichnih-o/> (дата звернення: 01.04.2020).

3. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні: Закон України від 31.03.2014 р. № 1166-VII URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1166-18> (дата звернення: 01.04.2020).

4. Соціально-економічні наслідки та проблеми реформування системи оподаткування доходів фізичних осіб. URL: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/f1cf30310cefc84b0df16960cf6e90ce.pdf> (дата звернення: 01.04.2020).

*Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент, доцент
кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю*

УДК 658.152:502

Похитон І. П., студент
Кременчуцького Національного університету
ім. М. Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ЛІЗИНГОВІ КОМПАНІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРИРОДООХОРОННУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

В даний час перед українським підприємствами стоїть серйозна проблема залучення довгострокових інвестицій для реалізації природоохоронних проєктів. Багато інвестиційних проєктів, пов'язані з природоохоронною діяльністю, не можуть бути реалізовані через відсутність фінансування. Таким чином, необхідний пошук альтернативних джерел та інструментів фінансування проєктів, пов'язаних з екологічною діяльністю промислових підприємств.

Незважаючи на високий рівень розвитку кредитування в Україні, комерційні банки воліють видавати споживчі кредити короткострокового характеру. Кредити для фінансування природоохоронних заходів мають характер довгострокових і є ризиковими в зв'язку з непередбачуваністю екологічних ризиків і високою вартістю природоохоронних об'єктів. Банки, які не мають достатніх гарантій повернення кредитних коштів і беручи до уваги значний розмір наданої суми, часто відмовляють у кредиті або виставляють такі жорсткі умови, зокрема високі відсотки тощо, користуватися кредитними ресурсами стає не вигідно [1]. Тому пропонуємо залучати екологічні інвестиції у природоохоронну діяльність за допомогою лізингових компаній. Частка лізингу у ВВП України досягла 1,37 % у 2018 році [2]. Згідно з міжнародним досвідом, частка лізингу в інвестиціях суб'єктів економіки в основний капітал може досягати приблизно 40 %, що свідчить про перспективи подальшого зростання українського лізингового ринку [3]. Залучення інвестицій в природоохоронну діяльність на підприємствах треба реалізувати через побудову стратегічного механізму (рис. 1).

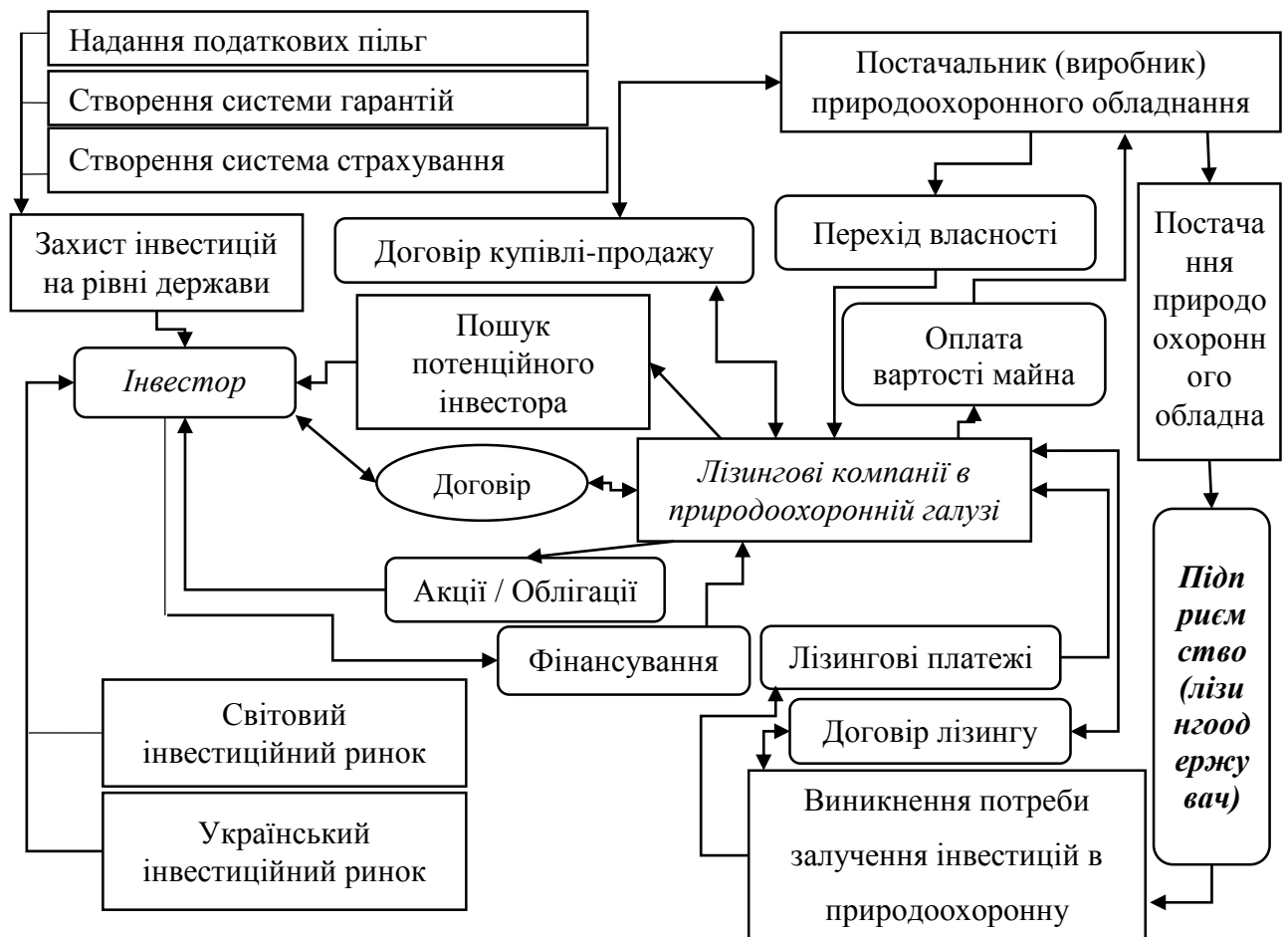


Рис. 1. Стратегічний механізм залучення інвестицій в природоохоронну діяльність підприємства*

* розробка автора

Підприємство самостійно обирає собі необхідне майно і подає заявку в лізингову компанію, в якій вказується яке саме майно необхідно придбати, і іноді у якого постачальника це можна зробити.

Реалізація запропонованого механізму залучення інвестицій в природоохоронну діяльність підприємства у декілька етапів:

I етап. Створення сприятливих стабільних умов для залучення інвесторів у природоохоронну діяльність підприємств України. А саме, закріплення на рівні держави гарантій та пільг для інвестора, а також страхування ризиків.

II етап. Захист інвестицій. Україну мало хто хоче інвестувати, тому потрібно удосконалити комплекс організаційних, технічних та правових заходів спрямованих на створення умов, які будуть реально захищати інвесторів як

іноземних так і вітчизняних.

III етап. Інвестор. Цей етап залучення інвестицій зав'язані на пошуках інвесторів. Насамперед, підприємству належить визначитися з тим, який тип інвестора потрібен для нього. Джерело залучених коштів може бути, наприклад, стратегічним або фінансовим. Стратегічний інвестор – не просто партнер, а справжнісінький наглядач. Він захоче мати контроль над роботою підприємства в формі контрольного пакета акцій, з ним доведеться радитися перед прийняттям всіх ключових рішень, його думка виявиться вирішальним, коли справа дійде до визначення вектору розвитку. Методи фінансового залучення такого інвестора мають свої особливості, не кажучи вже про те, що витратити час на переговори зі стратегічними інвесторами варто тільки тим, хто готовий віддати владу в чужі руки. Мета інвестиційного залучення для фінансових інвесторів полягає в створенні постійного грошового потоку. Їм не важливо, чим займається підприємство, їм головне, щоб справа виявилася прибутковим.

VI етап. Підприємство. Для цього етапу підприємству потрібно створити бізнес план або стратегію для залучення інвестицій в природоохоронну діяльність.

Запропонований стратегічний механізм підвищить інвестиційну привабливість підприємств та буде впроваджений через використання лізингових компаній, що передбачає контроль з боку інвестора за інвестиційними ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Самусенко, С. А. Вибір форми фінансування довгострокових інвестицій з урахуванням фактору оподаткування. *Економічний аналіз: теорія і практика.* № 16. 2008. С. 28-35

2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/>

3. European Commision. An official website of the European Union An official EU website. URL: <https://ec.europa.eu/>

Науковий керівник Глухова В. І., к.е.н., доцент, зав. кафедрою обліку і фінансів

УДК: 336.027

Пристемський О. С., д.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»,
(м. Херсон, Україна)

АЛЬТЕРНАТИВИ КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ефективна діяльність сільськогосподарських виробників залежить від забезпечення потрібними фінансовими ресурсами. В сучасних умовах, більшість невеликих аграрних виробників мають недостатньо власних коштів, тому змушені залучати фінансові ресурси, з інших джерел, насамперед, у вигляді кредитів. До того ж низький рівень банківської ліквідності та політичні процеси в нашій державі, обумовили консервативну політику кредитування аграрної сфери в останні роки, а також підвищило вимоги до позичальників та їх застав [1, с. 94].

Активізація руху кредитних ресурсів у аграрному секторі економіки може бути забезпечена завдяки поєднанню фінансових інтересів всіх суб'єктів кредитного процесу та впровадження сучасних Fintech-послуги у сфері кредитування на Інтернет-платформах (P2P-кредитування, краудфандинг). Використання позикових коштів, позитивно впливає на фінансову діяльність сільськогосподарських виробників. Ці кошти забезпечують: зростання фінансового потенціалу виробника; прискорюють оборотність вкладених коштів (чим швидше буде погашено кредит, тим менше доведеться платити відсотків банку); збільшують рентабельності власного капіталу.

Сьогодні в Україні аграрні виробники працюють в умовах ризику та невизначеності, в тому числі по причині впливу природних чинників на економічні процеси. Сезонність виробництва у аграрному секторі економіки, має суттєві наслідки для життєдіяльності виробника [2, с. 142-149].

Для аграрних виробників, вітчизняні банки розробляють спеціальні кредитні програми, зокрема: кредити або кредитні лінії, що передбачають

фінансування на будь-якому етапі виробничого циклу (для купівлі добрив, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів, придбання племінного поголів'я худоби тощо); кредити на поповнення власних обігових коштів; лізинг сільськогосподарської техніки; кредити під заставу зерна; авалування комерційних векселів для аграрних підприємств та інші [2, с. 142-149]. Але ці програми недоступні для багатьох дрібних фермерів.

Одним із сучасних та дієвих інструментів залучення кредитних ресурсів може стати поява у фінансовому секторі нових бізнес-моделей, які радикально змінять ринок фінансових послуг по всьому світу. Fintech-послуги – це нова модель бізнесу, що охоплює людей та бізнес-процеси за рахунок широкого використання інформаційних технологій, Інтернету та всіх їх властивостей [3, с. 140-145]. Український ринок Fintech-послуг наразі знаходиться на початковій стадії розвитку, йде процес його активного формування, більше 100 компаній вже працює на ринку, а 63 % підприємств фінансуються власним коштом. Спеціальна література та джерела в Інтернеті використовують такі поняття, як P2P-кредитування, краудфандинг, рівноправне кредитування, однорангове кредитування, народне кредитування, рівноправне кредитування [4, с. 181-189]. Це є новим способом залучення інвестицій або просто позичити гроші, завдяки розвитку інтернет-технологій. P2P-кредитування є процесом запозичення фінансових ресурсів, що надаються без застави від приватних інвесторів. Вони позичають власні кошти фізичним особам чи суб'єктам господарювання без участі банку. Цей вид кредитування називається P2P, що є скороченням англійської фрази “peer to peer” або “person to person”, та перекладається як кредит, що надається від людини до людини [5].

В Україні сервіс P2P-кредитування має гарні перспективи. Незважаючи на усі недоліки, він дає надію на пожвавлення кредитування малого бізнесу, зокрема у аграрному секторі економіки, шляхом залучення вільних коштів у громадян. Коли всі банки відмовляють у фінансуванні, P2P-кредит може бути єдиним виходом для дрібних аграрних виробників, так як ймовірність отримати фінансування вища, порівняно з банківськими фінансовими установами.

Система P2P-кредитування об'єднала старі принципи й нові цифрові технології в обхід складної банківської системи. Наразі в Україні представлено близько 27 компаній, які надають P2P-кредити населенню.

Перевагами P2P-кредитування є: швидке отримання позики; малі витрати інтернет-майданчика з P2P-кредитування, завдяки автоматизації операцій по оформленню позик; низький рівень відмов (погана кредитна історія та непогашені борги не є причиною для відмови); завдяки самостійному формуванню заявки на позику, реалізується простота оформлення та мінімум документів, що призводить до економії часу та грошей.

Список використаних джерел:

1. Вдовенко Л. О. Необхідність аграрних підприємств у кредитному забезпеченні. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2011. Вип. 2. Ч.1. С. 94-98.
2. Дадашев Б. А. Кредитування агроформувань: проблеми та напрями стабілізації. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2012. № 2. С. 142-149.
3. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи : колективна монографія. / за ред. В. Г. Баранова, О. М. Гончаренко. Харків: «Діса плюс». 2019. 370 с.
4. Храпкіна В. В. Концепти інноваційного розвитку підприємництва : монографія. Національний університет «Києво-Могилянська академія». К. : Інтресевіс. 2018. 263 с.
5. P2p кредитування. Що це таке і чи працює воно в Україні? URL: <https://finance.ua/ua/credits/r2r-kreditovanie>

УДК 336

К. Р. Решетник, студентка,
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАВДАНЬ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

Одним із вагомих інструментів поживлення економічної кон'юнктури в країні виступає бюджетна політика [1]. В умовах економічних перетворень вагомим завданням бюджетної політики є підвищення обґрунтованості бюджетної тактики та розробки дієвої бюджетної стратегії. Бюджетна тактика має на меті реалізацію поточних завдань розвитку бюджетної системи у короткостроковій перспективі та є інструментом бюджетної стратегії. Тоді як сукупність фінансово-бюджетних інструментів, які сприяють досягненню поставлених цілей у довгостроковій перспективі та визначенню напрямів соціально-економічного розвитку країни є бюджетною стратегією.

Важливим завданням з метою підвищення обґрунтованості бюджетної тактики є визначення принципів бюджетного планування та прогнозування, які повинні бути взаємоузгодженими та взаємодоповнюючими. Серед загально прийнятих можна зазначити наступні: обґрунтованість, системність, ефективність, цілеспрямованість, інноваційність, адаптивність, соціальність та легітимність.

Поряд з цим, якщо принципи бюджетного прогнозування та планування можна об'єднати і вони будуть прийнятними для здійснення як планування, так і прогнозування, то методи для їх реалізації значно різняться і потребують окремого розгляду. Такі розбіжності у застосуванні методів полягають у різних методологічних підходах, що покладені в основу розробки прогнозів та планів [1].

За часів планової економіки поширеним був нормативний метод. В його основу покладено нормативи, які регламентують види витрат і надходжень, при цьому враховується економічний стан суб'єктів господарювання. З позитивних аспектів – надає можливість у достатньо повному обсязі виявити бюджетні

резерви. Проте через відсутність будь-якого директивного управління виробництвом, цей метод стає непридатним для розрахунків надходжень [2].

Кількісні методи бюджетного прогнозування – систематичний аналіз і математичне моделювання. За умов дисбалансів економіки, а також значного впливу на процес формування та прогнозування бюджету інституціональних чинників, які важко піддаються передбаченню через їх ірраціональний характер прояву, застосування економетричного методу значно ускладнюється. Тому для бюджетного прогнозування в умовах невизначеності та асиметричності інформації доцільно використовувати сучасні кількісні методи дослідження (економіко-математичні моделі) [2].

Однак у країнах з розвинутою ринковою економікою за умови стабільності значимих бюджетних нормативів і ставок оподаткування, присутність однорідних статистичних вибірок достатньої кількості надає можливість ширше використовувати для такого прогнозування метод економетричних моделей.

Програмно-цільове бюджетування може бути визначено як процес планування бюджету на відповідному рівні бюджетної системи. Цей процес передбачає як формування, так і розподіл видатків бюджету на фінансову підтримку виконання державних програм, сформованих на основі пріоритетних цілей соціально-економічного розвитку території та моніторинг ефективності бюджетних витрат. Забезпечення належної організації програмно-цільового бюджетування, покращується якість управління бюджетними коштами, процеси формування, впровадження та моніторингу стану програми значно спрощуються, а ефективність державних витрат підвищується.

Метод програмно-цільового прогнозування ефективно застосовується такими країнами як: Франція, Німеччина, Великобританія, США та ін. З огляду на досвід зарубіжних країн надання довгостроковим прогнозам великого значення у політичному та бюджетному процесі можна впевнено стверджувати, що є їхньою особливістю довгострокового бюджетного планування.

Реалізація на практиці переваг довгострокового бюджетного планування та прогнозування обмежується низькою точністю макроекономічних прогнозів та

відсутність законодавчо визначеної стратегії соціально-економічного розвитку держави, оскільки бюджетна стратегія є похідною від макроекономічного прогнозування, а також недостатній ступінь самостійності та немає чітких кордонів визначення відповідальності суб'єктів бюджетного процесу.

Отже, можна зробити висновок, що ефективність та дієвість бюджетної стратегії є ваговою передумовою забезпечення фінансово-бюджетної стійкості та стабільності, що сприяє створенню базових умов для інвестиційного розвитку, підвищення добробуту населення, прискорення темпів економічного зростання країни.

Список використаних джерел:

1. Коляда Т. А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика: монографія. Ірпінь, 2016. 362с.
2. Коляда Т. А. Генеза методологічних засад бюджетного прогнозування. *Фінанси, грошовий обіг і кредит*. Ірпінь, 2014. № 7. С. 253-258.

УДК 336.71

О. В. Ролінський, к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
С. А. Власюк, к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
А. С. Гриценко, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Черкаська обл., Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день спостерігається кардинальна перебудова як фінансової так, і зокрема, банківської сфер. Зростання міжнародних фінансових ринків і збільшення різноманітності фінансових інструментів забезпечили банкам ширший доступ до грошових ресурсів. У той же час продовжується розширення ринків і можливостей для створення нових продуктів і послуг. Ринкова кон'юнктура набула трансформаційних змін не лише у сфері грошей та кредиту, а й торгівельних відносин, що стало передумовою розширення банківських послуг в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Темпи цих змін у різних країнах різні, проте тенденційним є те, що банки все більше залучаються до розробки нових продуктів, послуг і технологій.

Фінансовий моніторинг як один із напрямків реалізації державної політики у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, спрямований на забезпечення прозорості, відкритості фінансових відносин у країні, а основним його елементом є саме внутрішній фінансовий моніторинг. Основне призначення якого, у правильній організації роботи працівників установи та своєчасного виявлення фінансових операцій пов'язаних з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом.

Безпосередньо фінансовий моніторинг здійснюється на рівні конкретних суб'єктів господарювання у межах так званого первинного фінансового моніторингу відповідними агентами фінансового моніторингу. При здійсненні обов'язкового та внутрішнього фінансового моніторингу суб'єкти первинного фінансового моніторингу виконують такі функції: контролюючу – коли з

використанням такого способу фінансового контролю, як спостереження за сумнівними фінансовими операціями клієнтів банку, проводиться перевірка видів діяльності, ідентифікація особи, яка здійснює фінансову операцію, що підлягає фінансовому моніторингу; аналітичну, за допомогою якої оцінюється ризик здійснення клієнтом легалізації (відмивання) грошей, одержаних злочинним шляхом. У ході її практичної реалізації аналізується незвичність для такого клієнта здійснюваних фінансових операцій. Виконання банками як суб'єктами первинного фінансового моніторингу інформаційної функції полягає у наданні відповідному центральному органу інформації про сумнівні фінансові операції та сприяння таким чином виявленню злочинної діяльності [1].

Розвиток системи попередження та запобігання протидії легалізації незаконних доходів та фінансування тероризму виступає важливою складовою стратегічного курсу України на посилення її ролі в побудові єдиної світової мережі запобігання та протидії легалізації «брудних» коштів.

Статистика поданих запитів підтверджує, що саме банки є основним джерелом надходження інформації про здійснення фінансових операцій, які обов'язково підлягають фінансовому моніторингу. Сутність етапів процесу фінансового моніторингу, зміст їх процедур полягає в тому, що банк на початковому етапі вивчає операцію клієнта і за наявності певних сумнівів у її законності, економічній доцільності додатково вимагає від клієнта пояснень і підтверджуючих документів. За наявності ситуації, коли відповідні підтверджуючі документи не будуть надані в достатньому обсязі або представлені додаткові документи не дозволять переконати співробітника банку в законності й обґрунтованості операції, така операція не буде виконана, а від відповідальної особи в банку буде вимагатися подати необхідні відомості про учасників угоди до відповідальної служби Державному фінансовому моніторингу [2].

Отже, одним із напрямів підвищення ефективності фінансового моніторингуї на перспективу є імплементація Директиви ЄС 2015/849, яка розширить коло заходів, що повинні провадити країни-члени ЄС для запобігання

використанню фінансової системи для відмивання грошей та фінансування тероризму, встановлення вимог до прозорості інформації про бенефіціарних власників компаній тощо. Також необхідним постає впровадження міжнародного досвіду у цій сфері з адаптацією до сучасних умов нашої країни та міжнародне співробітництво.

Список використаних джерел:

1. Хмелюк А. А. Практика реалізації фінансового моніторингу в Україні. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 20. С. 218-225.
2. Колодізєв О. М. Плєскун І. В. Фінансовий моніторинг у банках України: сутність і визначення проблем реалізації в сучасних умовах розвитку економіки. *Управління розвитком*. 2017. № 3–4 (189–190), С. 24-35.

Салівон І. А.,
здобувач вищої освіти СВО – бакалавр
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Кожна держава обирає власні методичні підходи для здійснення оподаткування доходів фізичних осіб, однак визначальною ознакою такого оподаткування є те, що воно повинне сприяти зростанню заощаджень населення країни, які в подальшому слугують одним з джерел фінансування економіки країни. Кожна країна формує індивідуальну систему оподаткування доходів населення [4]. Економічно розвинені країни характеризуються не тільки високим рівнем доходів населення, а й високими ставками податків. При цьому в більшості країн застосовується так звана прогресивна шкала – що більший дохід, то вища ставка податку з доходів (табл. 1).

Таблиця 1

Ставки податку на доходи фізичних осіб в окремих країнах ЄС*

Країна	Ставка ПДФО
Франція	Прогресивна (5-ти ступенева) від 14 (для окремих виплат – від 0) до 45 %, депозити і дивіденди – 12,8 %
Німеччина	Прогресивна (5-ти ступенева) від 14 (для окремих виплат – від 0) до 45 %, депозити і дивіденди – 25 %
Іспанія	Прогресивна (5-ти ступенева) від 9,5 до 22,5 %, депозити і дивіденди – 19%
Угорщина	15 %, депозити і дивіденди – 15%
Польща	Прогресивна (2-ох ступенева) 18 і 32 %, депозити і дивіденди – 19 %
Румунія	10 %, депозити і дивіденди – 5%
Словаччина	Прогресивна (2-ох ступенева) 19 і 25 %, депозити – 19% і дивіденди – 7 %

* узагальнено на підставі [2]

Розглянемо особливості оподаткування доходів фізичних осіб у окремих країнах.

У Болгарії всі громадяни платять податки на доходи – службовці і особи вільних професій. Якщо фізичні особи є постійними резидентами Болгарії, податок стягується як з доходів, отриманих у Болгарії, так і за її межами. Іноземні резиденти, які працюють в Болгарії, платять податок на доходи, отримані тільки в даній країні. Податок на доходи фізичних осіб становить 10 %. Прогресивна

шкала скасована [3].

Серед прямих податків в Італії основним є прибутковий податок з громадян, який стягується за шедулярною формою, тобто обкладається кожна частина доходу окремо в залежності від джерела доходу. Залежно від свого походження джерела доходів поділені на п'ять категорій, кожній з яких властиві свої особливості оподаткування: нерухоме майно (земля і будівлі); капітал; підприємництво; трудові доходи від роботи за наймом і в порядку самозайнятості осіб вільних професій; інші джерела. Під одною назвою по суті справляються п'ять різних податків [3].

Одна з найбільш розвинених систем індивідуального прибуткового податку із широкою системою податкових відрахувань діє в Нідерландах. Платники податку поділяються на три категорії: самотні платники податку; подружжя; самотній платник податку з дітьми. Прибутковий податок та відрахування на соціальне страхування становлять єдиний комбінований податок, який розраховується за прогресивною шкалою. Для деяких категорій громадян (наприклад, осіб, старших за 65 років) встановлюються нижчі ставки. Якщо фізична особа тимчасово працює в Нідерландах, то її дохід оподатковується за ставкою 35 %.

Податкова система Швеції містить безліч прямих податків. Найбільш важливий вид національного податку в Швеції – прибутковий, що розподіляється на три категорії: податок на трудові доходи фізичних осіб, майновий та корпоративний. Якщо скупний прибуток фізичної особи не перевищує 170 тис. крон, податок складає 31 %, при перевищенні вказаної суми ставка податку може зростати до 50 % [4].

Фізичні особи у Франції сплачують податок з доходу, який залежить від наявності чи відсутності статусу резидента (проживання у Франції 183 дні в році; сім'я (домогосподарство) постійно знаходиться у Франції; здійснення професійної діяльності на французькій території; зосередження фінансових інтересів у Франції; французи-держслужбовці, які працюють в інших країнах, де вони не платять податки; легально працевлаштовані на роботу у Франції іноземці). Прибутковий податок розраховується не з доходу конкретної людини,

а з домогосподарства – одинак, вдова, вдівець; подружня пара або партнерська без урахування статі; сім'ї з неповнолітніми дітьми або утриманцями; один батько з дитиною; інші варіанти. У податковій декларації домогосподарства враховується сумарний дохід усіх учасників. Податок розраховується шляхом ділення суми на персональний коефіцієнт певного типу домогосподарства [5].

Отже, на відміну від України, де порядок, ставки, правила оподаткування податком з доходів фізичних осіб устанавлюються виключно на загальнодержавному рівні, в іноземних державах органам місцевого самоврядування надано досить широке право у сфері податкової юрисдикції. Ставка ПДФО у країнах світу є значно вищою, ніж в Україні. Наприклад, серед держав-членів ЄС найвищі прогресивні ставки податку мають Данія – 38,9 %, Бельгія – 42,8 %, Австрія – 34 %, Німеччина – 39,9 %.

Список використаних джерел:

1. Слепцова Н. В., Кочура Л. В. Зарубіжний досвід оподаткування доходів фізичних осіб та реалії адміністрування ПДФО в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 4. С. 82–85.

2. Податки в Україні vs країни ЄС: де платять більше? URL: <http://cost.ua/news/714-podatku-v-ukrayini-vs-krayiny-eu-de-platyat-bilshe/> (дата звернення 09.04.2020).

3. Світовий досвід оподаткування (досвід розвитку та модернізації податкових служб країн світу) URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/> (дата звернення 09.04.2020).

4. Чуприна А. Оподаткування доходів фізичних осіб: міжнародний досвід. *Вісник*. 2011. №10. URL: <http://www.visnuk.com.ua> (дата звернення 10.04.2020)

5. Які податки сплачують у Франції? URL: <https://news.eurabota.ua/uk/france/biznes/kakie-nalogi-platyat-vo-francii>. (дата звернення 10.04.2020).

Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

УДК 336.71

G. V. Solomina

associate Professor of the Department of Financial and Economic Security
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs
(Dnipro city, Ukraine)

THE FUNCTIONING MECHANISM OF JOINT INVESTMENT INSTITUTIONS

Conceptual foundations of the system of financial security of companies managing assets of institutions of joint investment (further – ISI) and investment funds, specifying on the basis of their theoretical and methodological approaches devoted to the works of many domestic and foreign scholars, theorists and practitioners, the development of which define a theoretical basis for the organization and functioning of the security systems activities.

The financial mechanism of the ISI represents a set of forms and methods of formation of capital of the investment Fund, determining the parameters of the asset portfolio according to the chosen strategy, portfolio management and assess its effectiveness, determine the financial results for the investor, the economic security of its members.

Structural elements of the mechanism represented by the object that represents the temporarily free financial resources via financial flows and the movement of property titles, instruments of which are securities that represent not only the assets but the rights and requirements, system protection members, which are represented by public authorities exercising administrative supervision and financial control through the monitoring of financial transactions, evaluation of indicators of the financial condition and execution for constant requirements restrictions and prohibitions.

The system of factors that affect the financial mechanism of the activities of ISI, forming a system of classification of threats, is released through a set of external factors. The analysis reveals the ambiguity of their distribution divided into five groups: economic, political, legal, social, and force majeure, or highlighting the four main sets of parameters: political, legal, institutional, economic, socio-cultural [1, p. 528].

In terms of volatility market demand improvement of the criteria for verification of financial assets and investment portfolios, are becoming indicators of reliability, allow to assess the level of risk per unit of income. Given the low economic quality of most financial instruments of the domestic financial market, current conditions responds to the need for verification, which is defined as the certification processes and procedures for measuring investment performance.

Implementation of the conceptual foundations of the implementation of Global standards used in investing activities (Global Investment Performance Standards, GIPS) will provide verification of the particular ISI that is performed for each composite (portfolio). The essence of the standards provides for the pooling of portfolios with the same investment strategy into a single composite yield calculation, which does not include additional contributions to the funds and the payment of remuneration [2].

For each period presented CII must include in the report the ratios: the total cost paid to capital investment ratio or TVPI (Total Value To Paid-in Ratio) – the ratio represents the total return on the investment of initial investment without considering the time of investment. The total cost can be found by adding together the residual value and distributed capital); cumulative distribution to paid in capital (sales ratio or DPI (Distributions to Paid-in Capital)); - paid-in capital of the invested capital (the coefficient of PIC (Paid in Capital)); residual value to paid in capital (RVPI (Residual Value to Paid-in Capital)). If the results for reference, the cumulative internal rate of return SI-IRR (Since Inception-Internal Rate of Return) on an annual basis for a standard that is consistent with the strategy and the launch year of the composite submitted for the same periods for which results are presented for the composite.

Introduction the delineation and identification of system factors that impact on the activities of ISI, suggests the need to introduce protective mechanisms for their financial security. The content of the proposed scientific approach is focused on the implementation of international standards evaluation of financial results of ISI, and improve the methodological approaches to the formation of the investment composite. Portfolio methods of strengthening the financial security of ISI proved effective in the

limited opportunities to increase profitability for the negative impact of factors external and internal environment. Optimal capital allocation in the structure of composites contributes to diversification of financial risks, enhance the transparency of their activities, ensures investor confidence in financial markets.

References:

1. Соломіна Г. В. Формалізація удосконалення фінансового механізму функціонування інститутів спільного інвестування. *Молодий вчений*. 2019. № 4 (68). С. 526-529.
2. Global Investment Performance Standards. *Financial Analysts Journal*. 2010. URL: <https://www.gipsstandards.org/compliance/Pages/index.aspx> (дата звернення: 16.03.2020).

УДК 336.143

В. О. Степанова,
старший викладач кафедри економіки і фінансів
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

В умовах глобалізації перед країнами світу постає проблема, як найбільш ефективно здійснювати та координувати економічну політику, аби забезпечити економічне зростання, безпеку і стабільність у межах власних кордонів. Зближення національних економік та фінансових ринків сформувало передумови для створення механізму глобального регулювання та глобальної координації дій країн у фінансово-економічній сфері. Питання співробітництва МФО з країнами світу, зокрема з Україною, переваги та недоліки від такої співпраці, були предметом дослідження у роботах таких вітчизняних вчених як: Білорус О. Г., Данилишин Б. М., Д'яконова І. І., Козак Ю. Г., Колосова В. П., Клименко К. В., Лютий І. О., Мозговий О. М., Савостьяненко М. В., Сіденко В. Р., Патица Н. І., Резнікова Н. В., Рогач О. І., Терещенко Г. М. та ін.

Надання кредитів МФО Україні дає істотний позитивний ефект для економіки держави. Такі кредити сприяють збалансуванню платіжного балансу, підтриманню курсу національної валюти, підвищенню рівня валютних резервів, а також стимулюванню та проведенню капітальних вкладень в економіку, збільшенню конкурентоспроможності підприємств та підвищенню суспільного добробуту населення. Слід відзначити й наявність певних недоліків взаємодії, що формуються в процесі розвитку кредитних відносин. По-перше, це істотне боргове навантаження, по-друге, довготермінова стагнація реального сектора економіки в умовах відсутності дієвих реформ, відтак зменшення можливостей отримувати кредитні ресурси, по-третє, дуже невисокі суверенні кредитні рейтинги, що визначають рівень ризику, а відповідно до цього і умови кредитування. Крім того істотними недоліками, яких потрібно позбавитися є нерівномірний графік погашення позик від МФО, що має істотний вплив на

нерівномірне боргове навантаження у різні часові періоди і умови кредитування України від МФО. Крім того, актуальним є недопущення неефективності використання фінансових ресурсів, використання фінансових ресурсів не за призначенням та неможливість здійснення проектів після припинення фінансування. Основні інтереси співробітництва для МФО полягають у [1]: розробленні та запровадженні проектів макроекономічної стабілізації, структурних економічних реформ, екологічних проектів та подолання наслідків Чорнобильської катастрофи; моніторингу соціально-економічних і політичних процесів в Україні, розробки та контролю за виконанням обов'язкових до виконання рекомендацій; здійснення технічної допомоги за умови виконання поставлених по кожному конкретному проекту завдань тощо.

Відповідно до наведеного вище, на сьогодні основними міжнародними організаціями, з якими активно співпрацює Україна, є Міжнародний валютний фонд, Світовий та Європейський банки реконструкції і розвитку. Але цілий ряд причин обумовлює неефективне застосування отриманих кредитних ресурсів в Україні. Серед них: дуже невисокий рейтинг інвестиційної привабливості економіки України; ризики економічного та політичного характеру, на які іноземні інвестори звертають велику увагу; нерозробленість відповідного законодавства; невизначеність пріоритетів ринкової перетворень в економіці країни; невисокий рівень розвитку валютного ринку; досить часта практична відсутність гарантій повернення кредитів.

Взаємодія України з МВФ викликає неоднозначну оцінку як серед науковців, так і політиків. Деякі наголошують на тому, що взаємодія з МВФ позитивно вплинула на темпи зростання економіки, що забезпечило позитивні загальноекономічні результати, підняла імідж держави і в результаті припинення співпраці може бути гальмування економічних реформ (пенсійної, житлово-комунальної тощо). Взаємодії України з МВФ має ряд позитивних і негативних наслідків. Позитивними наслідками є [2]: запровадження реформ, до цілей яких належать яких є стабілізація економіки України та повернення її на шлях зростання; мінімізація дефіциту державного бюджету та поліпшення

ситуації із платіжним балансом; стабілізація валютно-обмінного курсу гривні і посилення банківської системи, яка дасть можливість економіці розвиватися; підвищення золотовалютних резервів НБУ, що дасть змогу суттєво покривати імпорт; підвищення міжнародного авторитету України, що сприятиме доступу до коштів інших МФО та приватних інвесторів; зменшення тягаря з обслуговування зовнішнього боргу країни; реструктуризація частини зовнішнього боргу.

Однак, крім позитивних наслідків співпраці України й МВФ наявні ризики подальшого збільшення й виникнення нових негативних тенденцій, серед яких можна виділити такі: 1. МВФ значно обмежує свободу дій в плані проведення економічної політики країн-позичальниць, оскільки надання кредитів здійснюється на умовах які він затверджує, а отже, може напряду впливати на економічний курс будь-якої держави; 2. Наявний не досить істотний контроль за наданими кредитами як з боку МВФ, так і з боку уряду України, а також неефективне їх використання зменшує стабільність економіки України; 3. Подальше зростання державного боргу через систематичне використання кредитів МВФ для покриття дефіциту платіжного балансу; 4. Через надмірне залученню зовнішніх кредитів виникають ризики для макроекономічної стабільності які можуть створити термінову додаткову потребу у валютних ресурсах, тоді як переважна їх частина повинна спрямовуватись на виплати по позиках що були отримані раніше.

Список використаних джерел:

1. Мицюк С. В., Мегей В. В. Сучасний стан та перспективи співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. Вип. 12. С. 31-38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2015_12_6. (дата звернення 12.03.2020).

2. Історія співробітництва України та МВФ. URL: <http://www.minfin.gov.ua>. (дата звернення 10.02.2020).

УДК 368.5

Н. С. Танклевська,
д.е.н., професор, зав. кафедрою економіки та фінансів
В. В. Ярмоленко,
аспірант, асистент кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

МОЖЛИВІСТЬ АДАПТАЦІЇ ДОСВІДУ АГРОСТРАХУВАННЯ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ДЛЯ УКРАЇНИ

Аграрне виробництво – ризикована галузь економіки. Аграрії стикаються з великою кількістю факторів, які можуть негативно вплинути на продукцію, яку вони виготовляють, як в рослинництві, так і в галузі тваринництва. Для зменшення або повного погашення фінансових втрат сільськогосподарських виробників застосовують страхування аграрних ризиків. На сьогодні в Україні механізм агрострахування є не достатньо розвиненим. Саме ефективне агрострахування дозволить сільському господарству вийти на новий рівень в економіці країни. Усю сукупність ризиків, які виникають у сільському господарстві, можна розділити на п'ять груп [1]:

1) Природні (природно-ерозійні процеси) – негативний вплив на отримання сільськогосподарської продукції внаслідок несприятливих погодних умов.

2) Техногенні (фізичне та хімічне забруднення ґрунтів, використання мінеральних добрив та пестицидів не за нормами, забруднення ґрунту отрутохімікатами, паливно-мастильними матеріалами, перезволоження та вітрова засоленість земель і підвищення виробничих енерговитрат) – негативно впливають на якість ґрунтів та знижує врожайність екологічно чистої сільськогосподарської продукції.

3) Антропогенні (водна та вітрова ерозія, погіршення структури ґрунтів, механічне руйнування та ущільнення, постійне збіднення на гумус і поживні речовини) – впливають на якість ґрунтів, спричиняють втрату ґрунтового покриття, зменшують поживні речовини та порушують природний баланс.

4) Радіаційні (іонізуюче випромінювання радіаційних матеріалів у

навколишньому середовищі) – спричиняють розповсюдження радіоактивних матеріалів на сільськогосподарську продукцію, що веде до зниження її якості або робить її непридатною для використання.

5) Еколого-економічні (використання екологонебезпечних технологій у процесі виробництва продукції сільського господарства) – несуть негативний вплив на якість та конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.

Досвід зарубіжних країн в сфері агрострахування свідчить про функціонування в більшості країн національних систем страхування сільськогосподарських ризиків. При цьому кожна держава створює власну, зручну для неї систему страхового захисту аграріїв.

Можна виокремити три основні системи агрострахового захисту, що використовуються у зарубіжних країнах [2]:

1. Система катастрофічного покриття передбачає створення державою так званого фонду катастроф, який перестраховується на світових ринках. Ця система діє у Мексиці, Індії, Німеччині.

2. Система державного адміністрування агрострахових програм полягає у створенні спеціального органу, що формує політику агрострахування у країні загалом, створює законодавче забезпечення та координує страхові компанії, які працюють у агростраховій сфері. Ця система характерна для США.

3. Система кооперації держави та страхових компаній полягає у тому, що держава на загальному рівні визначає політику агрострахування, а страхові компанії на місцях, заручившись державною підтримкою, сприяють реалізації програм агрострахування на найбільш вигідних для аграріїв умовах. Ця система запроваджена у більшості країн світу (Туреччині, Іспанії, Португалії, Ізраїлі, Канаді та ін.).

Крім основних вищенаведених систем, існує і такий варіант, як створення державної страхової компанії, що реалізовує агрострахові послуги. Ця система діє у Греції, Білорусі, на Кіпрі. Однак практика її впровадження у цих країнах є неефективною. В залежності від особливостей агрострахування, які притаманні окремим країнам, виділяють такі основні три моделі страхування в секторі

сільського господарства (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Моделі страхування в галузі сільськогосподарського виробництва

Модель	Країни	Характеристика моделі
Американська	Сполучені Штати Америки, Канада	Переваги: значна участь уряду у підтримці агрострахування – надання субсидії на сплату певної долі страхової премії.
		Недоліки: високі адміністративні витрати країни.
Європейська	Німеччина, Велика Британія	Переваги: незначне втручання держави, виробники продукції сільського господарства купують самостійно страховий поліс за його повною ціною.
		Недоліки: незахищеність страхувальників та обмеження можливості розвитку системи.
Змішана	Іспанія, Франція, Італія	Страхування є добровільним процесом, відшкодування від настання ризиків в системі надають приватні страхові компанії на основі співстрахування.

* Згруповано автором за даними [2]

Основною відмінною характеристикою американської моделі є велика державна підтримка страхування сільськогосподарських ризиків. Важливим елементом державної підтримки є нарахування субсидії на оплату певної частини страхових премій. Це дасть змогу зменшити вартість страхування для аграріїв та, відповідно, забезпечити масовий характер агрострахування. Європейську модель можна назвати приватною. Це означає, що держава майже не втручається в процес страхування аграрних ризиків, а також те, що аграрії купують страховий поліс за його повною вартістю. Тому страхові агенти пропонують тільки ті страхові продукти на ринку агростахування, які дійсно можуть бути придбані аграріями по такій ціні. Це в основному продукти страхування лише від окремих видів ризиків, тому що мультиризикові страхові продукти були б для сільгоспвиробників занадто дорогими [3, 4].

Найбільш ефективним при страхуванні сільськогосподарських ризиків є поєднання цих двох моделей – американської та європейської. В результаті з'являється «змішана» модель. Саме «змішана» модель страхування аграрних ризиків застосовується в Іспанії, яка є державою, що має одну з найрозвиненіших системою сільськогосподарського страхування в Європі.

Однією з перспектив застосування міжнародного досвіду з агрострахування до національних реалій є розробка і впровадження найбільш ефективної для українських сільгоспвиробників модель страхування з державною підтримкою, спираючись на досвід Іспанії. Така система має містити в собі адаптований підхід до розрахунку величини страхових субсидій; встановлювати необхідність запровадження оригінальної страхової перепустки сільгоспвиробників щодо участі у програмах державного сприяння; розробку високоякісні страхові продукти та послуг, враховуючи також ті умови й чинники, які ведуть до погіршення якості аграрної продукції [4].

Отже, аналізуючи досвід провідних країн світу, виділяють дві основні моделі страхування аграрних ризиків: американська та європейська. Ці страхові моделі сформовані за специфікою страхових ринків в кожній з країн. Проте, страхування сільського господарства в Іспанії функціонує за змішаною моделлю, застосовуючи методи як і з американської, так і європейської моделей. Проаналізувавши практику страхування аграрних ризиків в зарубіжних країнах, для України можна запропонувати такі основні позиції: застосування приватно-державного партнерства, яке застосовується в європейській моделі, з мінімальним рівнем державного втручання; створення експертного центру, що дозволить розвивати і розширювати масштаби агрострахування; створення централізованої бази даних сільськогосподарської та погодної статистики, забезпечити її доступність для фахівців; забезпечення рівня 40% перестраховання агроризиків з боку іноземних страхових компаній, що притаманна американській моделі (США, Канада) та ін.

Список використаних джерел:

1. Ярмоленко В. В. Вплив факторів на функціонування ринку агрострахування. *Бізнес Інформ*. № 9. 2019. С. 144-151.
2. Прокопчук О. Т., Улянич Ю. В., Бечко В. П. Особливості страхування аграрних ризиків у країнах світу. *Актуальні проблеми економіки*. № 3 (153). 2014. С. 46-53.
3. Танклевська Н. С., Ярмоленко В. В. Тенденції розвитку страхування

сільськогосподарських культур в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2018. Вип.1(51). 381-386.

4.Третяк К. В. Агростраховання: зарубіжний досвід та ресурси щодо його імплементації в українську страхову практику. *Ефективна економіка*. 2019. № 1.

URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6828> (дата звернення: 01.04.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.32.

УДК 336.144.2

В. Д. Чумак, к.е.н, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту
Л. В. Бражник, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Одним із механізмів фінансового управління, який дозволяє керівництву своєчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ, аби підтримувати ліквідність підприємства на достатньому рівні, є ефективне фінансове планування. У зв'язку з цим набуває актуальності проблема використання фінансового планування як функції управління фінансами підприємства. До основних чинників, що стримують впровадження фінансового планування на вітчизняних підприємствах можна віднести: відсутність єдиних методичних підходів до системи планування, недостатність та недосконалість законодавчої і нормативної бази з питань фінансового планування, тощо.

Фінансове планування повинно відображати головну мету основної діяльності підприємства, являти собою розробку системи різних фінансових планів (як за змістом так і за термінами дії), визначати обсяг фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх використання. Цілком очевидним є те, що без фінансового планування не може бути досягнутий такий рівень управління підприємством, який забезпечив би підвищення ефективності його діяльності, розширення та оновлення матеріальної бази, зростання прибутковості, успішне розв'язання соціальних питань, тощо.

Фінансове планування є необхідним інструментом для ефективного забезпечення розширення кругообігу виробничих засобів, досягнення високої результативності фінансово-економічної діяльності, створення умов, які б забезпечили платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок ставить високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за

негативні наслідки своєї діяльності відповідальність несе само підприємство.

В сучасних умовах фінансове планування вимагає використання нових принципів його організації. Зміст та форми мають бути суттєво змінені у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтирами. За адміністративної економіки фінансове планування базувалось на директивних планових показниках виробничого та соціального розвитку підприємства. Нині ці правила не діють, оскільки підприємства не одержують директивних вказівок «зверху». Державне замовлення, яке збереглося для деяких підприємств, втратило своє колишнє значення і розглядається суб'єктом господарювання лише як одна з можливих сфер реалізації виробленої продукції. Виходячи з цих міркувань, ми дійшли висновку, що фінансове планування має орієнтуватися на кон'юнктуру ринку, враховувати ймовірність настання форс-мажорних обставин і одночасно розробляти різноманітні моделі поведінки підприємства за умов зміни ситуації з матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Фінансове планування дає змогу розв'язати такі конкретні питання: які грошові кошти може мати підприємство в своєму розпорядженні та які джерела їх надходження; чи достатньо фінансових ресурсів для виконання намічених завдань; яка частина коштів має бути перерахована до бюджету, до фондів соціального страхування та пенсійного забезпечення, банкам та іншим кредиторам; як повинен здійснюватися розподіл та використання прибутку на підприємстві; як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства [1, с. 133].

Проблеми, пов'язані з організацією фінансового планування на вітчизняних підприємствах, можна об'єднати в наступні групи: відсутність оперативного складання планів; нереальність фінансових планів; відрив довгострокових планів від короткострокових; невиконання планів та недостатня їх комплексність; відсутність стабільної нормативно-правової бази щодо розробки фінансових планів. Економічні служби й досі готують значну кількість непридатних для фінансового аналізу документів, а існування нечіткої системи підготовки і передачі планової інформації з відділу до відділу, недостовірність інформації

призводять до того, що навіть добре складений фінансовий план стає непотрібним, бо спізнюється до запланованого терміну.

Сьогодні існує ще декілька проблем – нереалізація планів та їх недостатня комплексність. Під реалізацією планів слід розуміти ступінь виконання фінансових планів з точки зору забезпечення необхідними фінансовими і матеріальними ресурсами [2, с. 70]. Комплексність планів означає, що крім фінансових розділів плану за доходами і витрат, необхідні також і реальні плани за динамікою кредиторської заборгованості, плановим балансом підприємства, звітом про фінансові результати, звітом про рух грошових коштів, звітом про власний капітал.

Отже, в теперішній час, не дивлячись на велику кількість інформації по фінансовому плануванню і збільшення кількості кваліфікованих спеціалістів у даній сфері, система планування діяльності на українських підприємствах не позбавлена ряду серйозних проблем та недоліків. Такі проблеми як нереальність фінансових планів, відсутність оперативного їх складання, непрозорість планів для керівництва, невиконання і недостатня комплексність фінансових планів потребують негайного вирішення, що створить умови для розвитку й ефективного функціонування суб'єктів господарювання різних форм організації бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах. *Фінанси України*. 2015. № 4. С. 133–141.
2. Мойсеєнко І. Є. Фінансове планування підприємств. *Фінанси України*. 2012. № 9. С. 68–70.

УДК 336.02

І. І. Чуницька, д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансових ринків
К. І. Філіпішина, ЗВО СВО бакалавр
Університет державної фіскальної служби України
(м. Ірпінь, Україна)

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Результати активного і різнобічного використання можливостей Інтернет провідними банками та іншими фінансовими установами світу свідчать, що з впровадженням Інтернет – технологій розпочався новий етап розвитку ринку фінансових послуг, який характеризується надзвичайно високою динамікою фінансових потоків.

Електронний бізнес – це перетворення основних бізнес-процесів компанії шляхом впровадження інтернет-технологій, націлене на підвищення ефективності діяльності [2]. Як показують дослідження, електронний бізнес загалом збільшує надходження до бюджетів розвинених країн і, відповідно, зменшує надходження до бюджетів країн, які не використовують таких можливостей. Для України електронний бізнес слугуватиме засобом виходу на світовий ринок у різних галузях: програмування, наукова періодика тощо [1].

Надання фінансових послуг в режимі реального часу (он-лайн) дозволяє зменшити трансакційні витрати, розширює клієнтську базу, швидко поширюється на спектр валютних операцій, сприяє появі нових комбінованих та гібридних продуктів.

Специфіка організації надання електронних фінансових послуг : Інтернет - банкінг; Інтернет - трейдинг; Інтернет - страхування.

Варто також зазначити, що надання фінансових послуг в умовах електронної комерції пов'язане з рядом проблемних питань, зокрема це: недосконале нормативне законодавство їх надання; сталі традиції готівкових розрахунків на споживчому ринку; низький рівень розвитку інфраструктури; брак механізмів гарантій здійснення операцій та їх страхування.

З метою вирішення вище наведених проблемних моментів, вітчизняні банківські установи впроваджують підсистеми Інтернет - банкінгу, розробляють різні пакети фінансових послуг та беруть участь у програмах лояльності з метою стимулювання використання безготівкових розрахунків, як юридичними, так і фізичними клієнтами банків [2].

Крім того, виділяють такі типові проблеми впровадження ІТ - технологій як відсутність реальної підтримки держави для молодих компаній; висока ставка прибуткового оподаткування при високому рівні оплати в галузі; відсутність дешевого кредитування; можливість рейдерських операцій. Також існують проблеми властиві саме цій галузі: нестача кваліфікованих керівників та розробників, неякісна підготовка спеціалістів, відтік кваліфікованих кадрів.

Пропонуються такі шляхи вирішення проблем: значні зміни системи підготовки кадрів, в першу чергу, співпраця ВНЗ з компаніями; зміцнення конкурентоспроможності компаній; переобладнання системи керування і автоматизації промислових підприємств під стандарти ЄС; подання реальних пільг для вітчизняних ІТ-підприємств; можливість доступу до дешевих кредитів під гарантії держави.

Розширення надання електронних фінансових послуг вітчизняними банківськими установами потребує розробки та впровадження стандартизації та сертифікації фінансових продуктів, а також підвищення рівня захисту інформації, можливість інтеграції та інформаційної взаємодії з продуктами та проектами банку та його клієнтів [1].

Незважаючи на те, що електронний бізнес в Україні знаходиться на початковій стадії свого розвитку, порівняно із закордонним досвідом. Однак вже реалізовано проекти перших систем Інтернет - банкінгу (система Міжнародного комерційного банку, система Приватбанку). Також пройшли випробування такі проекти вітчизняних електронних платіжних систем як “Система Інтернет - комерції” банку Аваль, система “PayCash - Україна”, система “Укрпей” (на сьогодні фінансування системи призупинене), система “Інтерплат”. Крім цього, в разі збільшилася кількість електронних магазинів, розробляються системи

дистанційної освіти тощо [4].

Таким чином, електронний бізнес представляє собою комплекс бізнес - відносин, який включає фази формування стратегії електронного бізнесу й Інтернет - додатків. Електронний бізнес перебуває зараз у стані динамічного розвитку, створюються дедалі більше доповнень та мережевих рішень, за допомогою яких все частіше підприємницька діяльність у традиційних сегментах економіки пристосовується до вимог “нової економіки” і повністю або частково переноситься в кібернетичний простір. Ведення бізнесу в кіберпросторі та намагання досягти клієнтів через мережу Інтернет вже стає невід’ємною частиною стратегії кожного підприємства, а моделі та методи електронного бізнесу поступово перетворюються в традиційний набір інструментів бізнес - процесів.

Список використаних джерел:

1. Науменкова С. В., Міщенко С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посібник. К. : Знання, 2010. 532 с.
2. Електронна комерція та її перспективи для банківської системи України. *Вісник Національного банку України*
3. Фінансові Інтернет – послуги. URL:<http://wikipage.com.ua/1x3eb.html>
4. Чуницька І. І. Податкові важелі формування фінансового потенціалу держави [Текст]. *Актуальні проблеми економіки : Науковий економічний журнал*. 2008/2. № 9. С. 197-206
5. Правове регулювання електронної комерції в Україні Національне законодавство та міжнародні стандарти 2013 р. URL: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=78766>

УДК 336.14

Г. Л. Щирий, аспірант
Донбаська державна машинобудівна академія
(м. Краматорськ, Україна)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

За ступенем охоплення податкової бази непрямі податки розрізняються на специфічні та універсальні. Універсальні встановлюються у вигляді надбавки до загального обороту платника і у їх назві відсутній прикметник «акцизний». Специфічні акцизи встановлюються на окремі види товарів, за допомогою специфічних акцизів держава впливає на структуру споживання. Підакцизні товари, як правило, мають певні ознаки/властивості. Вони або вважаються у суспільстві шкідливими для здоров'я населення, а їх виробництво і споживання забруднює і руйнує навколишнє середовище, чи приносять їх виробникам надприбутки, або поєднують ці властивості. Зокрема, у багатьох країнах світу акцизний податок справляється з тютюнових виробів, алкогольних напоїв, бензину тощо.

На відміну від збору, як платежу юридичних і фізичних осіб, який виконує певне цільове призначення, немає ніякого певного зв'язку між сумою сплачених податків і отримуваними від держави вигодами. Згідно з Податковим кодексом України податок – це обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку [1]. Тому віднесення акцизного податку до збору у вітчизняній практиці до прийняття Податкового кодексу України було помилковим, що неодноразово відмічалось науковцями. У сучасних умовах акциз сприймається однозначно як податок на споживання та встановлюється у вигляді надбавки до ціни.

На початковому етапі розвитку податкової системи України, як самостійної держави, спостерігалася тенденція її кількісних змін. Це проявлялося у постійному зростанні кількості податків, зборів та обов'язкових платежів. Стосовно специфічних акцизів, то у руслі зростання потреби підвищення фіскальної ефективності податкової системи також постійно розширювався

перелік підакцизних товарів. Взагалі акцент у розвитку податкової системи ставився на розширення питомої ваги непрямого оподаткування, що зумовлювалось складнощами трансформаційних перетворень в країні та відповідно впливом різновекторних факторів - низькою якістю податкового адміністрування, несформованою податковою культурою, значними масштабами ухилення від оподаткування тощо.

Запроваджений в Україні в 1992 році Декретом Кабінету міністрів України акцизний збір існував до прийняття Податкового кодексу України, яким його назву змінено на акцизний податок, що повною мірою стало відповідати його економічній сутності. Крім того, змінено перелік підакцизних товарів у бік їх зменшення.

З прийняттям ПКУ, в якому акцизному податку присвячено окремий розділ, можна говорити про сформовану систему акцизного оподаткування. На сучасному етапі необхідно формувати цілісну стратегію акцизного оподаткування, а не лише окремих підакцизних товарів [2]. Підвищення обґрунтованості прогнозу надходжень акцизного податку має здійснюватися, враховуючи еластичність попиту на підакцизні товари, зміну цінової динаміки, рівень доходів населення, вплив податкової політики у сфері акцизного оподаткування на випуск та реалізацію підакцизної продукції.

Стратегія акцизного оподаткування має враховувати такі важливі тенденції розвитку оподаткування, як уніфікація законодавства у сфері справляння податків на споживання, гармонізація правил оподаткування. Так, в контексті оподаткування тютюнових виробів Директивою 2011/64/ЕС визначено граничний рівень мінімального акцизного зобов'язання (90 Євро для 1000 сигарет), а також мінімально допустимий ваговий коефіцієнт податку у середньозваженій роздрібній ціні сигарет (60 %). Регулювання акцизного податку на алкогольні вироби здійснюється на основі Директиви 92/83/ЕЕС, якою визначено базу оподаткування, встановлено гармонізовану структуру акцизного податку на відповідний вид продукції. Також Директивою 92/84/ЕЕС запроваджено мінімальний рівень податкових ставок для кожної групи

алкогольних виробів, а також передбачено можливості застосування понижених ставок акцизного податку для визначених місцевостей (островів Греції, регіонів Італії та Португалії). В ЄС Директивою 2003/96/ЕС встановлено мінімальний рівень оподаткування палива (нафтопродуктів, вугілля, газу та споживання електроенергії). Важливою тенденцією розвитку акцизного оподаткування у країнах із розвинутою і трансформаційною економікою є уніфікація законодавства у сфері справляння податків.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-iv--podatok-na-dohodi-fizichnih-o/> (дата звернення: 01.04.2020).
2. Пасічний М. Д. Стратегія акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні. *Бізнес-Інформ*. 2017. № 6. С. 220-226.

СЕКЦІЯ 6

МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ



УДК 339

Л. І. Антошкіна, д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У СОЦІАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

Актуалізація контент-маркетингу і його розвиток безпосередньо пов'язані з піднесенням інтернет-технологій, що ознаменувало початок нової ери з неймовірними можливостями. Наразі інтернет – це невід'ємна частина соціального простору. З його допомогою люди не тільки спілкуються, а й роблять покупки, проводять дозвілля за онлайн-іграми, дивляться фільми, слухають музику, а також розміщують рекламні пропозиції і т. д.

В інтернеті постійно присутня велика кількість людей і компаній по всьому світу, які відповідають як особистим, так і комерційним інтересам і потребам. Інтернет зробив революцію в маркетингу. Споживачі отримали можливість досліджувати продукти, що представляють інтерес, висловлювати свою думку про продукти і послуги без необхідності відвідувати безліч торгових точок. Розширився майданчик для просування продукції. Однак споживачі втомилися від величезної кількості настирливої реклами. Можна з упевненістю сказати, що у них вже виробився певний механізм захисту від зайвої інформації. Багато хто розуміє, що традиційний маркетинг стає все менш і менш ефективним з кожною хвилиною. В даному випадку вкрай важливо не тільки зацікавити потенційних клієнтів, але і отримати їхню довіру.

Контент-маркетинг дозволяє правильно використовувати цифрові технології, дає можливість залучати споживача в комунікацію на всіх щаблях купівельного шляху. Зміна способів доступу аудиторії до інформації через соціальні мережі і блоги кардинально змінила сутність і значимість поширення інформації, передавши її в руки некомпетентних користувачів.

Тому тепер в інтернеті бренд повинен виступати, в першу чергу, як видавець, а не виробник товарів або послуг. В контент-маркетингу формується

платформа бренду як простір присутності бренду в інтернеті, де виникає комунікація вже між двома видавцями: брендом і споживачем. При цьому цінність контенту визначається його змістом, формою подання, він оцінюється як гідний чи ні уваги в умовах величезних обсягів інформації [1].

Завдання стратегії контент-маркетингу – спонукати споживача до цільових дій, залучити його в конверсійний сценарій компанії, викликати довіру ринку. Переваги контент-маркетингу полягають у тому, що він ефективно привертає увагу аудиторії, допомагає завоювати довіру і ненав'язливо просуває товар або послугу на ринку.

Таким чином, інтернет-маркетинг є популярним способом залучення споживачів, позиціонування підприємства та встановлення комунікації з наявними споживачами. Цей напрям активно розвивається і з кожним роком стає все популярнішим, що пояснюється значними перевагами, широким асортиментом використовуваних інструментів і простотою оцінки ефективності проведених заходів. Перспективним напрямом подальших досліджень є визначення та аналіз показників оцінювання ефективності використання інтернет-маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Оксентюк Б. А. Контент-маркетинг. Маркетинговий інструментарій управління попитом на товари і послуги : монографія / за ред. проф. Р. В. Федоровича. Тернопіль, 2016. С. 52-61.

УДК 338.242.

В. І. Аранчій, к. е. н., професор,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Л. О. Дорогань-Писаренко, к. е. н, професор,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Ю. О. Романченко, к. е. н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія,
(м. Полтава, Україна)

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Україна, яка входить до числа провідних мінерально-сировинних держав світу, опинилась в центрі уваги світового співтовариства та стала вразливою зовнішніми загрозами. Країна давно вже звернула на себе увагу ведучих світових лідерів, в першу чергу, США та ЄС, а також сусідньої Росії.

Термін «економічна безпека» у вітчизняній науці з'явився порівняно недавно, проте західні вчені мають достатній досвід. Так, за результатом дослідження праць зарубіжних вчених [3, 4], визначення економічної безпеки ґрунтується на основі чотирьох ключових понять:

- «інтереси» (державні, суспільні, громадські, особисті);
- «незалежність» (національної економіки від зовнішніх ринків, економічної політики від впливу іноземних держав тощо);
- «конкурентоспроможність» (національної економіки);
- «стійкість» (національної економіки, соціально-економічного розвитку).

Небезпека для держави виникає тоді, коли відбуваються зміни: в обсязі і розподілі доходів і багатства; у рівні зайнятості, інфляції, доступі на ринок; в економічному суверенітеті [8].

Німецький дослідник Альтинг Фон Гойсау [6], у свою чергу, звертає увагу на необхідність розмежувати поняття економічної безпеки і економічної сили, як здібності домагатися цілей у сфері економіки, а також поняття загрози економічній безпеці і загрози національним інтересам у цілому. Національна економічна безпека може бути вразливою за умови зміни зовнішніх економічних

параметрів, що здатні зруйнувати економічну систему.

Варто погодитися з думкою Маховські Х. [7] щодо того, що економічна безпека повинна забезпечувати досить високий рівень незалежності держави щодо важливих економічних параметрів, які в разі їх порушення можуть вплинути на свободу вибору в політичних та комерційних рішеннях.

Пендюра М. [5] зазначає, що економічна безпека держави є не тільки однією з найважливіших складових цілісної системи національної безпеки як комплексу захисту національних інтересів, а й вирішальною умовою дотримання і реалізації національних інтересів.

Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 р. № 1277 [1] визначають економічну безпеку як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання.

Найважливішим фактором, що значною мірою визначає економічні та соціальні характеристики країни, є рівень її економічного розвитку. Розглядаючи економічний розвиток в контексті забезпечення економічної безпеки, то під ним слід розуміти економічне зростання, результатами якого користуються значні маси людей, підвищуючи при цьому рівень свого матеріального життя. Саме тому в якості одного з основних показників для моніторингу рівня економічної безпеки держави використовується коефіцієнт фондів - відношення доходів 10 % найбільш високодохідних груп населення до доходів 10 % найбільш незахищених груп [2].

Задля прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідно проводити моніторинг індикаторів економічної безпеки, який передбачав би передусім фактичне відстеження, аналіз і прогнозування важливих економічних показників.

В умовах світової фінансової кризи та ринкових умов господарювання, коли держава не може директивними методами впливати на суб'єктів господарської

діяльності, слід вживати заходи щодо оптимального впливу на процес суспільного відтворення для підтримки економічної безпеки України.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 *Верховна Рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 22.03.2020 р.).

2. Глазьев С. Ю. О концепции макроэкономической политики в свете обеспечения экономической безопасности страны URL : www.glazev.ru/art/2369.

3. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Зайнятість та безробіття. *Державна служба статистики України*. URL: www.ukrstat.gov.ua.

4. Індекс інфляції (Україна). *Фінансовий портал Мінфін*. URL : index.minfin.com.ua/index/infl.

5. Пендюра М. М. Національна безпека України в контексті сучасних європейських геополітичних трансформацій: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.01. Київ. 2005. 212 с.

6. Geusau Alting Von. Natural Economic Security: Perceptions, Threats and Policies, II Report of the International Collogdm of the John Kennedy Institute. May, 7- 10. 1980. Endhoven.

7. Machovski H. Ost-West Handel: Entwicklung, Interessenlagen, Aussichten / Aus Blitik u. Zeitgeschichte. Bonn. № 5. 1985. P. 5–18.

8. Murdoch C., Knorr K., Trager K. Economic factors as objects of security: Economics security & vulnerability // Economics issues & national security. Lawrence, 1997. P. 67–98.

УДК 631.1.027:388

О. Б. Булик, к. е. н.,
в.о. доц. кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу
Львівський національний аграрний університет
(м. Дубляни, Україна)

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах виробники продукції повинні швидко адаптуватися до мінливих умов ринку, тому інноваційні технології є невід'ємною умовою їх ефективного функціонування. Інноваційні маркетингові технології постійно оновлюються, адже споживачі продукції стають дедалі вимогливішими, і хочуть споживати якісні товари за адекватну ціну. Тому інноваційний маркетинг відіграє важливу роль у вирішенні питань впровадження новітніх технологій у процес створення нової продукції або модифікації наявної. Важливим при цьому є активізація інноваційної діяльності в аграрному секторі, адже саме він забезпечує продовольчу безпеку держави.

Інноваційний маркетинг включає:

- ✓ маркетингові дослідження ринку інновацій, включаючи перспективи виведення інновації на нові ринки;
- ✓ аналіз попиту на інновації;
- ✓ аналіз конкуренції на ринках;
- ✓ аналіз ціноутворення і структури ціни;
- ✓ для інновацій з абсолютно новими потребами розробку програми з формування попиту;
- ✓ способи стимулювання збуту;
- ✓ реклама та аналіз її ефективності;
- ✓ позиціонування інновації на ринках.

Погоджуємося з думкою вітчизняних науковців [1, 2, 3], що поміж основних шляхів розвитку інновацій в Україні можна виокремити: формування попиту на інновації; вирішення інвестиційних, організаційно-правових, кадрових питань; удосконалення елементів комплексу маркетингу: товарної, цінової, збутової,

комунікаційної політики. Вдосконалення цих механізмів є основою для інноваційного маркетингу.

Для того, щоб аграрне підприємство мало успіх у здійсненні своєї інноваційної діяльності й маркетинг інновацій був ефективним, необхідною умовою є наявність певного потенціалу інноваційного розвитку, який включає в себе природний, виробничий, маркетинговий та інноваційний потенціали [2].

Активізація маркетингової інноваційної діяльності в аграрних підприємствах – це запровадження у виробництво новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції. В рослинництві це проявляється у застосуванні стійких до хвороб і несприятливих природо-кліматичних проявів сортів і гібридів рослин; біотехнологій, що дають змогу одержати нові високоякісні продукти з оздоровчим і профілактичним ефектом; застосування нових технічних засобів і технологій обробітку ґрунту, очищення та зберігання сировини; застосування енергозберігаючих технологій, екологічних інновацій, які відповідно дають змогу підвищити врожайність. В тваринництві – застосування високопродуктивних порід у тваринництві, тим самим підвищення продуктивності, що дасть можливість мінімізувати втрати й підтримувати якісний стан навколишнього природного середовища.

Застосування інноваційного маркетингу в сучасних аграрних підприємствах є доречним і необхідним ще й тому, що багато з них пробує займатися ще й виробництвом органічної продукції. Сьогодні в Україні налічується понад 600 операторів органічного виробництва. А це в свою чергу потребує якраз застосування новітніх методів ведення бізнесу. І тут без використання елементів інноваційного маркетингу не обійтися. Метою діяльності підприємств, що базуються на принципах інноваційного маркетингу, є максимізація прибутку та стійке зростання доходів компанії шляхом впровадження інновацій в процес виробництва та збуту продукції.

Моніторинг споживчого ринку сільськогосподарської продукції дозволив виявити той факт, що зростає вимога до якості продукції, наявності торгової марки та іміджу виробника, які є невід'ємною частиною інноваційної

маркетингової діяльності. Аналіз діяльності аграрних підприємств з погляду концепції соціальної спрямованості маркетингу показав, що економічно ефективним є виробництво, де забезпечують розвиток і освоєння досягнень науки та передового досвіду, що відповідає вимогам інтенсивного ведення виробництва та сприяє вирішенню проблем на основі концепції інноваційного маркетингу [3, С.65].

Отже, інноваційний маркетинг має вагомий вплив на функціонування та конкурентоспроможність підприємств аграрної сфери. Адже саме політика підприємства зі всіма елементами інноваційного маркетингу спрямована на створення інноваційної продукції чи послуг, тим самим підвищуючи їх конкурентоспроможність. Введення інновацій в аграрній сфері є одним із основних прийомів досягнення високих темпів розвитку підприємств, що дає фору перед конкурентами. Для використання перспектив, які відкриваються перед підприємствами в умовах, коли їх зовнішнє середовище швидко змінюється, необхідно проводити моніторинг нових видів продукції, технологій, потреб клієнтів. Інноваційна маркетингова діяльність дозволяє ефективно вирішити ці завдання.

Список використаних джерел:

1. Ганжала І. В., Пальонна Т. А., Бурцева Т. І. Використання інноваційного маркетингу як засобу підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Збірник наукових праць ЧДТУ: Економічні науки*. 2017. Вип.45 (2). С. 76-81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2017_45%282%29__12 (Дата звернення 6.04.2020)
2. Дудар Т. Розвиток інноваційної діяльності в аграрному секторі України. *Вісник Тернопільського національного економічного університету: Національна і регіональна економіка*. 2019. № 1. С. 60-69.
3. Зайцев Ю. О. Інноваційна маркетингова діяльність в системі управління конкурентоспроможністю суб'єктів агробізнесу. *Всеукраїнський науковий журнал «Актуальні проблеми інноваційної економіки»*. 2017. № 3. С. 64-71 http://apie.org.ua/wp-content/uploads/2017/12/apie_2017_r03_a09.pdf. (Дата звернення 6.04.2020)

УДК 316.658.3

Вибранський Віталій Вадимович
аспірант кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
(м. Херсон, Україна)

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ В СПОРТИВНІЙ СФЕРІ

На сучасному етапі економічного розвитку України відбуваються значні зміни в сфері фізичної культури та спорту. Сьогодні галузь спорту набуває особливо важливого значення для формування стабільної та потужної бізнесової структури, яка дасть поштовх як для економічного розвитку країни, так і популяризації здорового способу життя серед населення.

Також спорт є одним з важливих елементів індустрії розваг і одним з найбільш ефективних каналів комунікації просування товарів і послуг. Тому саме одним із сучасних та перспективних напрямів маркетингу є спортивний маркетинг, який є необхідним інструментом сучасних бізнес-технологій.

Результати дослідження проблематики розвитку спортивної інфраструктури України, упровадження маркетингової діяльності у сферу фізичної культури та спорту висвітлено в наукових працях учених, таких як В. А. Артем'єв, М. Є. Кутєпова, В. В. Кузіна, Ю. П. Мічуди, Г. М. Перепляотчикова, Д. О. Петрової, О. О. Путятинної. Проте наявні наукові розробки не розкривають всі новітні особливості сфери спортивного маркетингу, бракує також теоретично обґрунтованих рекомендацій застосування концепції спортивного маркетингу для розвитку сфери фізичної культури та спорту, а також формування спортивного іміджу країни.

Перспективність застосування маркетингового підходу в вирішенні завдань формування попиту на організовані форми занять фізичною культурою та спортом багато в чому обумовлені тим, що у сучасній науці накопичений колосальний обсяг знань і досвіду із проблем фізичного виховання. Так, фізкультурно-спортивна практика має у своєму розпорядженні великий комплекс успішно апробованих ефективних засобів, форм і методів фізичного

виховання, технологій і методик використання фізичних вправ. Їх добір і комплектація на цій основі програм фізкультурно-спортивної роботи відповідно до інтересів, потреб і запитів населення стає в сучасній соціальній ситуації прерогативою маркетингу та визначає його особливості [1].

Спортивний маркетинг як наука і практичний інструментарій став формуватися до середини ХХ ст., коли виробництво і споживання спортивних товарів та послуг значно розширилися, а суперництво за клієнтуру і збут загострилося. В Україні спортивний маркетинг почав своє існування нещодавно. 9 квітня 2008 року була створена Українська асоціація спортивного маркетингу (УАСМ), ціль якої – об'єднати всіх спеціалістів різних рівнів, сформувані сучасні міжнародні стандарти в даній галузі [3].

Маркетинг в спортивній сфері – це частина класичного маркетингу, яка має свій специфічний набір рис та особливостей. У спортивному маркетингу існує своя теорія, що спирається на специфіку спортивних змагань. У певному сенсі можна говорити про те, що фахівець зі спортивного маркетингу повинен зв'язати воедино наступні чотири складових: глядачів (уболівальників), комерційні фірми-спонсори, змагання та спортсменів, а також засоби масової інформації [2, 3].

Загалом сутність маркетингу у сфері фізичної культури та спорту охоплює широке коло питань, які має вирішувати спортивний маркетолог. Наприклад, що стосується товарів (спортивного одягу, інвентарю або продуктів харчування для спортсменів), то тут завдання спортивного маркетолога досить зрозумілі і вирішуються традиційними засобами реклами й вивчення попиту. До завдань спортивного маркетолога також слід зарахувати організацію процесу перетворення спортивного рекорду, який устанавлює видатний спортсмен, у товар. Він «упаковує» спортивний рекорд у рекламний текст, що відображає репутацію спортсмена, його популярність серед спортивних уболівальників і формує цим так званий «імідж» атлета. Імідж – це символ престижу, ім'я володаря спортивного рекорду [4].

Враховуючи, що маркетинг у спортивній сфері – це специфічна діяльність, яка спрямована як на отримання соціального ефекту, так й фінансового, тому

дана проблематика є актуальною. При цьому, важливу увагу слід приділяти визначенню характеристик соціальних функцій фізичної культури та спорту та концепцій маркетингу в цій системі. Особливістю розвитку маркетингу спортивної сфери є його поділ на соціальний, економічний та соціальний феномени.

Розвиток маркетингу професійного спорту в Україні вимагає пошуку специфічних шляхів виходу на ринок послуг, підвищенні їх якості, вирішення проблем з недостатньою матеріальною забезпеченістю. Отже, перспективами подальших досліджень є систематизація та виявлення напрямів удосконалення методів управління маркетингом спортивної сфери.

Список використаних джерел:

1. Разумовський С. О. Маркетинг фізичної культури як елемент соціальної сфери суспільства (соціально-філософський аналіз). Слобожанський науково-спортивний вісник. 2013. №2. С. 199-203.

2. Самодай В. Актуальні питання щодо впровадження маркетингу у сферу фізичної культури і спорту. *Молода спортивна наука України*. 2013. Т 4. С. 158-165.

3. Перхайло Н. Маркетинг організацій сфери спорту: актуальність та цільові аудиторії взаємодії. Матеріали ІХ Всеукраїнської студентської науково - технічної конференції "ПРИРОДНИЧІ ТА ГУМАНІТАРНІ НАУКИ. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ". URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/16415/2/Conf_2016v2_Perkhailo_N-Marketing_organizations_63-64.pdf (дата звернення 02.12.2019)

4. Тищенко Т.Б. Особливості формування готовності майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту до маркетингової діяльності. *Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова*. К., 2010. № 3. С. 307-310.

*Науковий керівник: Танклевська Н. С., д.е.н.,
професор кафедри економіки та фінансів*

УДК 339.138

Т. В. Гільорме, к. е. н., доцент
провідний науковий співробітник НДІ енергетики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
(м. Дніпро, Україна)

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЩОДО ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Маркетингові комунікації посилюють лояльність і прихильність до торгової марки підприємства за рахунок концентрації зусиль на довгострокових стосунках із покупцями та іншими учасниками маркетингового процесу. Енергетична й економічна безпека функціонування суб'єктів господарювання забезпечується саме на основі використання здобутків прогресивних інноваційних технологій у сфері електроенергетики. Соціально-економічною ефективністю впровадження інноваційних енергетичних й інформаційних технологій є економія суспільної праці та заощадження важливих ресурсів. Це все передбачає посилення вектору партнерської співпраці всіх учасників енергетичних сервісних ринків, у т. ч. на основі комплексного впровадження інтерактивного діалогу в межах соціальних і корпоративних інформаційних мереж.

У сучасних умовах глобальної маркетингової взаємодії певного уточнення і поглиблення потребує побудова, оновлення методологічних засад маркетингового просування інноваційних енергозберігаючих технологій на світових ринках товарів і послуг. Недостатність наукових досліджень із питань взаємодії комплексу маркетингових комунікацій і логістики у ході розповсюдження енергетичних інновацій перешкоджають трансферу інноваційних енергоефективних споруд і цим зумовлюють актуальність даних досліджень. Маркетингові комунікації та логістика мають ефективно взаємодіяти у процесі дистрибуції енергетичних інновацій.

Але вибір ефективного засобу просування енергозберігаючих технологій не вирішує задачу синергетичного ефекту компанії просування енергозберігаючих технологій на ринок. Для цього необхідно створити організаційний механізм

інформаційно-комунікаційного забезпечення просування цих технологій, тобто організаційну структуру управління процесом просування та управлінських рішень у системі цієї структури.

Оцінювання факторів, що впливають на комплекс просування, здійснюється за допомогою різноманітних методів, але в дослідженні ризики маркетингового просування об'єднано у групи та запропоновано стратегії послаблення. Чинники, що стримують маркетингове просування енергозберігаючих технологій можливо виокремити у групи недостатності: 1 – недостатність мотивації; 2 – недостатність інформації; 3 – недостатність досвіду фінансування та оцінювання інвестицій; 4 – організації та координації.

При цьому найбільш ефективним маркетинговим просуванням є комплексний вплив – маркетингові комунікації. Рівень відповідності комунікаційних засобів і бажань споживачів повинен виступати критерієм вибору ефективності засобів. Але проаналізувати всі аспекти впливу засобів маркетингового просування на споживачів проектів енергозберігаючих технологій проблематично, насамперед через великий масив вхідних даних та недостатність інформації, яка дозволить створити інформаційно-комунікаційний простір.

Застосування інтегрованого підходу змінює тенденції використання маркетингових комунікацій: замість одного напряму надання інформації споживачам про енергозберігаючі технології, заходів щодо підвищення енергоефективності та зменшення енерговитрат діяльності, у системі інтегрованих маркетингових комунікацій застосовують усі елементи, які можуть сприяти виконанню цілей комунікації. Інтегровані маркетингові комунікації допомагають створенню синергії за рахунок координації всіх видів комунікативної діяльності, які ефективніше та надійніше сприймаються та запам'ятовуються цільовою аудиторією. Узгоджені дії є більш дієвими, ніж незалежні та нескоординовані.

Глобалізація, індивідуалізація та інтенсивне поширення інформаційних комунікативних технологій сприяють підвищенню уваги дослідників і практиків

до логістичного забезпечення ефективного управління енергетичним підприємством, що зумовлює появу нових науково-практичних підходів до контролінгу логістичних процесів у сфері енергозаощадження. Ці підходи пов'язані з пришвидшенням руху ресурсних енергетичних потоків підприємств, із вимогами підвищення рівня логістичного сервісу при генеруванні та розподілі енергії. Дослідження особливостей організації та контролю в логістиці дистрибуції є надзвичайно актуальним для світу, зважаючи на інтеграцію до європейської економічної та енергетичної системи. Важливе значення відіграє паливна логістика, яку слід активно впроваджувати при розподіленні та споживанні основних енергетичних потоків.

Список використаної літератури

1. Gemünden, H. G., Lehner, P., & Kock, A. The project-oriented organization and its contribution to innovation. *International Journal of Project Management*. (2018). 36(1). P. 147-160.

2. Смирнов С. О., Касян С. Я., Накашидзе Л. В., Гільорме Т. В. Маркетингове просування енергозберігаючих технологій використання альтернативних джерел енергії в Україні: Монографія. Дніпропетровськ : ДНУ імені Олеса Гончара, ПП «Ліра ЛТД». 2015. 145 с.

УДК 338.49

Т. В. Дядик, к. е. н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ: СТАН ТА НАПРЯМКИ РОЗВИКУ

В даний час пріоритетами національної економічної політики є здійснення прогресивних структурних перетворень в економіці, збереження науково-технічного та технологічного потенціалу, розвиток логістики, забезпечення соціальної стабільності, сприяння розвитку підприємництва – всього, що впливає на розвиток товарного ринку.

Товарний ринок є елементом внутрішнього ринку товарів і послуг, це ринок окремих товарів або товарних груп, подібних за виробничими або споживчими ознаками. Під інфраструктурою товарного ринку зазвичай розуміють сукупність правових форм, рух товарів і послуг, акти купівлі-продажу або сукупність інститутів, систем, служб, підприємств, які обслуговують ринок і виконують певні функції по забезпеченню нормального режиму його функціонування. Елементи ринкової інфраструктури пов'язані з обслуговуванням певних ринків, через них реалізуються її функції: забезпечує фінансову і кредитну підтримку, включно з лізингом, аудитом, страхуванням суб'єктів підприємницької діяльності; сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції товаровиробників; здійснює маркетингове, інформаційне і рекламне обслуговування, правове та економічне консультування підприємців і т. д. [2].

Загальною тенденцією товарного ринку є зростання кількості підприємств малого, середнього та мікропідприємництва, що пояснюється впливом економічної кризи на економіку, розоренням і ліквідацією крупно масштабного виробництва. Динаміка обсягів виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів підприємництва України свідчить про нарощування обсягів виробництва усіма видами підприємств: у 2018 р. суб'єкти великого бізнесу виробили 2354,3 млрд. грн, що проти 2013 р. більше у 2 рази, суб'єкти середнього

підприємництва збільшили обсяги виробництва у 2,4 рази, малого – у 3,1 рази, мікропідприємництва – у 3,8 рази (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів підприємництва України, 2013-2018 рр., млрд. грн

Роки	Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання						
	усього, суб'єкти підприємництва:				у тому числі ФОП, суб'єкти підприємництва:		
	великого	середнього	малого	з них мікропідприємництва	середнього	малого	з них мікропідприємництва
2013	1136,7	942,9	513,6	228,7	8,1	116,4	107,3
2014	1222,7	1046,7	616,1	305,2	5,7	155,9	144,8
2015	1439,9	1264,9	745,1	374,0	6,5	228,1	216,5
2016	1581,3	1622,3	1014,2	528,9	9,1	324,1	310,6
2017	2039,4	1970,2	1319,3	706,4	12,9	443,4	423,8
2018	2354,3	2248,0	1605,4	875,9	21,0	560,2	534,2
2018 до 2013, %	207,1	238,4	312,5	383,0	259,6	481,4	498,1

Джерело: розраховано за даними [1]

Якщо розглянути структуру виробництва обсягів продукції та послуг, то у 2018 р. із загальної суми суб'єкти великого підприємництва забезпечили 38 %, середнього – 36 % та малого – 26 %, що ще раз підтверджує переважання малого та середнього бізнесу в Україні. У розрізі галузей економіки, великі підприємства забезпечують найбільшу питому вагу продукції та послуг сільського, лісового та рибного господарства, добувної та переробної промисловості. Аналіз питомої ваги середніх та малих підприємств в національній економіці показує, що мале підприємство охоплює практично всі основні види економічної діяльності, а найбільше у сфері побутового обслуговування населення, оптової та роздрібно торгівлі.

Кожний вид ринку має свої спеціалізовані установи: ринок засобів виробництва обслуговують аукціони, ярмарки, товарні біржі, торгові доми, торгово-промислові палати, магазини, пункти прокату і лізингу, брокерські компанії; фінансовий ринок обслуговують фондові біржі, банки, фінансово-кредитні посередники; валютний ринок – банки; ринок праці – центри чи служби зайнятості. На основному, продовольчому ринку України представлені всі

основні формати торгівлі – гіпермаркети, дрібнооптові магазини, дискаунтери, магазини «у дворі», спеціалізовані магазини та ін. Рівень розвиненості торгових форматів задовольняє основному критерію – доступності для споживачів, а діапазон цін і асортимент варіюються в залежності від регіонів, сільських чи міських населених пунктів, а також від сумлінності підприємців. Необхідно відзначити той факт, що схема поставок через систему розподільних центрів в містах слабо розвинена, і, більш того, такого формату підприємств практично немає. Розвиток системи логістики та експрес-доставки в країні має достатній розвиток.

Основне завдання управління інфраструктурою товарного ринку полягає у визначенні оптимального, ефективного напрямку розвитку сучасної логістики, яка буде відповідати сучасному стану ринку, з одного боку, і реальним можливостям розвитку бізнесу, з іншого. З безлічі факторів, що визначатимуть конкурентоспроможність сучасної економіки на будь-якому рівні, одним з найважливіших є розвиненість інфраструктури ринку. З цієї точки зору політика уряду повинна бути в першу чергу спрямована на оновлення вітчизняної системи технічного регулювання, посилення вимог до безпеки продукції та технологічних процесів, необхідно стимулювати сучасний бізнес відмовитися від застарілого обладнання та інвестувати в модернізацію агровиробництва та промисловості.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.04.2020).
2. Інфраструктура ринку. Формування ринкової інфраструктури в Україні. URL: https://pidruchniki.com/11570718/politekonomiya/infrastruktura_rinku_formuvannya_rinkovoyi_infrastrukturi_ukrayini (дата звернення: 02.04.2020).

УДК 658.849

Ли Пин (Li Ping), магістр,
старший преподаватель
Хулунбуирский университет
(АРВМ, г. Хайлар, КНР)

РАЗВИТИЕ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В ХУЛУНБУИРЕ

С быстрым развитием глобальной экономической интеграции и интернет-индустрии, трансграничная электронная торговля является мотивацией, которая стабилизирует рост внешней торговли и способствует преобразованию и модернизации внешней торговли, на фоне ее уникальной технической базы.

Благодаря стратегии «Один пояс, один путь», торговля быстро и успешно развивается между странами участниками данного проекта.

В последние годы рост трансграничной электронной торговли привнес новую жизненную эмоцию в развитие и преобразование предприятий в округе Хулунбуир провинции Автономный Район Внутренняя Монголия (АРВМ) и очевидно, является прорывом для углубления реформ в сфере внешней торговли.

По мере развития выдвижения инициативы «Один пояс, один путь» и строительства экономических коридоров открыто восемь пропускных пунктов в Хулунбуире, и он уже становится узловым городом для продвижения международной торговли.

В Хулунбуире сформирован план трансграничной электронной коммерции вокруг Маньчжурии. Маньчжурия является ключевым городом в развитии трансграничной электронной торговли во Внутренней Монголии. Вместе с тем, при исследовании вопроса трансграничной электронной торговли в Хулунбуире, выявлено ряд проблемных аспектов.

Во-первых, между АРВМ и такими провинциями как Гуандун, Чжэцзян, Тяньцзинь и другими городами и портами, существует огромный разрыв в развитии трансграничной электронной торговли.

Во-вторых, в Хулунбуире существует проблема несбалансированного регионального развития в области трансграничной электронной торговли. Не

достаточно развита инфраструктура и система логистики, также очевидно и неравномерное развитие между регионами провинции.

В-третьих, политика правительства по поддержке трансграничной электронной торговли является неполной. Органы власти разработали «План среднесрочного и долгосрочного развития электронной торговли в Хулунбуире на 2016–2025 г.г.». В то же время, слабо реализуются требования документов, направленные руководством АРВМ на развитие трансграничной электронной торговли, но обнародование и реализация конкретной политики не является идеальной [1].

В-четвертых, слабая узнаваемость корпоративного бренда. Хулунбуир обладает уникальным географическим преимуществом по отношению к соседним странам в развитии трансграничной электронной торговли, но он все еще находится в невыгодном положении в части размера и влияния предприятий.

Поскольку корпоративная узнаваемость бренда слаба, предприятия часто получают конкурентное преимущество за счет снижения цен при проведении внешней торговли. Однако, с ростом уровня потребления потребители больше оценивают не только низкие цены при покупке товаров, но и всесторонне учитывают такие факторы, как: качество, внешний вид, функциональность товаров и т.д. Поэтому, игнорирование построения бренда не способствует устойчивому развитию предприятия, а также ограничивает и долгосрочное развитие предприятия.

В-пятых, нехватка специалистов в области трансграничной электронной торговли, а также непонимание законодательной базы международной торговли между странами. Специалисты должны не только понимать систему теории международной торговли, но и понимать правовые положения соответствующих стран и правила основных трансграничных платформ электронной торговли, и в то же время, они должны знать культуру и обычаи страны экспорта и иметь высокий уровень иностранных языков.

На основании проведенного анализа необходимо:

1. В первую очередь усилить строительство инфраструктуры, повысить

качество управления логистикой и сбалансировать развитие между различными регионами провинции.

2. Создать комплексный трансграничный промышленный парк электронной торговли и интегрированной сервисной платформы для цепочки поставок.

3. Активно содействовать сбалансированному развитию в области электронной коммерции в других регионах округа Хулунбуир АРВМ, кроме Маньчжурии, и помочь этим районам добиться прорыва в трансграничной электронной торговле.

4. Усилить государственную поддержку и совершенствовать механизм принятия решений органами власти Хулунбуира. «... Использование блокчейн-технологий позволяет значительно ускорить и упростить принятие решений о финансировании и государственном субсидировании цифровых проектов развития отрасли» [2, с.53].

5. Для закрепления на международном рынке электронной торговли, необходимо укреплять корпоративный бренд и активно использовать крупные цифровые платформы.

6. Интеграция образовательных ресурсов для обеспечения трансграничной электронной торговли высококвалифицированными специалистами.

Список использованной литературы:

1. Ли Пин. Исследование дилеммы и контрмер развития международной электронной торговли во Внутренней Монголии. *Северная торговля*. № 4, 2019, С. 21-24.

2. Ашмарина Т. И. Блокчейн-технологии в производстве овощей [Текст]. *Экономика сельского хозяйства России*. Выпуск № 3, 2019, С. 49-53.

УДК 338

К. А. Пилипенко, д. е. н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавської державної аграрної академії
(м. Полтава, Україна)

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Постійні зміни макро- і мікроекономічних факторів, форс-мажорні зміни в світовій економіці (COVID-19) обумовили необхідність чіткого визначення завдання керівництва підприємства у забезпеченні ефективності функціонування, оцінці та реалізації поточних і перспективних можливостей економічного потенціалу підприємства в умовах сьогодення.

Процес формування системи забезпечення економічно-безпечного розвитку передбачає: визначення цілей і завдань системи економічної безпеки; встановлення структури системи та виявлення взаємозв'язку між елементами (визначення об'єктів, суб'єктів основних принципів та інструментів забезпечення економічно-безпечного розвитку); формування необхідного масиву даних; використання отриманої інформації в процесі прийняття управлінських рішень; визначення ефективності системи економічно-безпечного розвитку. Основною метою забезпечення економічно-безпечного розвитку є досягнення та підтримка таких параметрів економічної системи підприємства, за яких вона є стійкою до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз і спроможна забезпечувати розвиток у майбутньому. Цілями економічно-безпечного розвитку є виживання, економічна незалежність, стійкість, економічна ефективність, забезпечення конкурентних переваг та розвиток у майбутньому. Об'єктами економічно-безпечного розвитку є економічна система підприємства в розвитку, тобто всі сторони діяльності підприємства та система економічних інтересів. Першочерговими завданнями забезпечення економічно-безпечного розвитку є попередження негативного впливу загроз. Кожній формі прояву загрози повинен бути протиставлений відповідний інструмент системи забезпечення економічно-безпечного розвитку [1].

Потенціал – сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чогонебудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [2].

Для здійснення будь якого аналізу, визначення стратегії розвитку, прийняття управлінських рішень необхідно мати чітке, достовірне та неупереджене обліково-інформаційне забезпечення, такою базою є інформація облікового підрозділу підприємства.

І на підставі цього, ми розглядаємо поняття «потенціал» у загальному розумінні, тобто його використовують для опису та оцінки сукупності (джерела) наявних засобів, можливостей щодо певного об'єкта. Збір та аналітична обробка інформації щодо потенціалу здійснюється залежно від об'єкту, стосовно якого він визначається.

Облік – складова управління економічними процесами й об'єктами, яка полягає у фіксації їх стану та технічних параметрів, збору й накопиченню даних про економічні об'єкти і процеси, їх відображення у облікових відомостях [3, с.607].

Господарський облік – це облік господарської діяльності підприємства, суспільства, виробництва, реалізації та розподілу матеріальних благ, необхідних для задоволення матеріальних потреб. Складовими господарського обліку є оперативний, статистичний і бухгалтерський облік.

Бухгалтерський облік – це спосіб суцільного документального спостереження й контролю за господарською та фінансовою діяльністю підприємств і організацій й відповідного відображення отриманої інформації. Для відображення облікових даних застосовують різні вимірники для фіксації господарських засобів і процесів, що здійснюються на підприємстві, а також їх кількісних та якісних характеристик.

Отже, ми бачимо, що саме обліково-аналітичні дані які зібрані та оброблені надають зацікавленим особам інформацію щодо економічного потенціалу підприємства з метою як прийняття управлінських рішень так і з метою

інвестиційної привабливості.

Бухгалтерський облік в свою чергу поділяється на фінансовий, управлінський (внутрішньогосподарський) та податковий.

Питання взаємозалежності та взаємозв'язку фінансового та управлінського обліку в єдиній системі бухгалтерського обліку на підприємстві є складним та багатограним. У світі існує дві основні моделі взаємодії Минулий економічний потенціал (базовий, накопичений, реалізований) Поточний економічний потенціал (фактичний на даний час) Майбутній економічний потенціал (стратегічна, перспективна складова) фінансового та управлінського обліку: англосаксонська та континентальна (західноєвропейська). Англосаксонська модель передбачає існування єдиної системи рахунків фінансового та управлінського обліку, які взаємодіють між собою за допомогою методу наскрізних проводок. При цьому рахунки управлінського обліку безпосередньо кореспондують з основними (балансовими) та результатними рахунками. Континентальна модель розділяє рахунки фінансового і управлінського обліку. За цією моделлю обидва виду обліку здійснюють паралельно, незалежно один від одного. Підприємство може обрати модель взаємодії фінансового та управлінського обліку на власний розсуд, спираючись на встановлені цілі та завдання [4].

Управлінський облік економічного потенціалу має бути спрямованим на збір та аналітичну обробку інформації, необхідної насамперед, для забезпечення управління прибутковістю підприємства як поточною, так і майбутньою. Облік та аналіз економічного потенціалу має поєднувати у собі накопичення та обробку інформації щодо минулих показників, поточного стану та прогнозні дані на майбутнє.

Список використаних джерел:

1. Azhahan, I. and Zhydkov, O. (2018), "The nature and structure of the economic potential of the enterprise", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 4, pp. 22–25.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ "Перун", 2002. 1440 с.

3. Плахотнюк О. Облік. / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т 2 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.

4. Панченко О. М., Смотрицька А. О. Обліково-аналітичні аспекти управління економічним потенціалом підприємства URL: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/561/1/Panchenko_Accounting%20and%20analytical%20aspects.pdf.

УДК 338.1

Рудницька К. С., курсант
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ

На теперішній час маркетинг розвивається в умовах глобальних змін. Час від часу в даній сфері доводиться здійснювати ревізію цілей та методів маркетингу.

Сьогодні компанії які займаються маркетинговою діяльністю зіштовхуються з такими проблемами як:

- Зростання конкуренції
- Інформатизація суспільства
- Погіршення стану довкілля
- Зміни ціннісної орієнтації споживачів
- Застійні явища в економіці, що призводять до криз.

Теперішня економіка зазнала суттєвих змін. Завдяки науково-технічним досягненням географічні і культурні відстані між країнами значно скоротилися. Це дозволяє компаніям значно збільшити географічне охоплення ринків, виробництва і продажів. Сьогодні компанії не тільки намагаються продати в середині ринку якомога більше товарів, вироблених в середині країни, але також купують значну кількість компонентів і сировини за кордоном. Проте, є деякі проблеми. Зростаюча конкуренція в глобальному масштабі ускладнює вихід молодих компаній на ринок через високі бар'єри. Компанії також можуть в значній мірі втратити свій «національний» колір, тим самим стаючи безособовими і неясними [1].

Зростаюче використання комп'ютерів, телекомунікацій та інформаційних технологій значно вплинуло на шляхи доставки необхідних товарів споживачам. Проінформованість споживчого ринку зросла, а ефективність традиційних видів маркетингових комунікацій знизилась. Зараз лише 20-40% споживачів звертаються до реклами, щоб вибрати товар. Покупці мають можливість

отримати інформацію про споживчі якості товару з незалежних джерел. Інформаційні технології створили нові можливості для вивчення споживачів та їх спостереження, розробки нових товарів та послуг з урахуванням потреб споживачів [2]. Електронна комерція швидко увійшла в наше життя, стерши географічні, часові та інші межі. Однак є і певні проблеми. Значна кількість інформації, якою мають працювати як компанії, так і споживачі, призводить до перевантаження інформації. Щодня споживач змушений «переробляти» значну кількість інформації, яка завантажує його психічну та нервову системи, і не сприяє раціональному та усвідомленому вибору товарів і послуг.

Сучасна економічна криза не тільки створює проблеми для маркетологів, але і відкриває нові можливості. Деякі компанії, зіткнувшись зі зменшенням попиту, не бачать жодних перспектив розвитку. Інші знаходять нові, нестандартні підходи до вирішення нових проблем споживачів.

Список використаних джерел:

1. Хоменко, П. Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу. Актуальні проблеми економіки. 2009. #12(102). С.123-133
2. В. М. Кобелєв, А. В. Кобелєва. Сучасні проблеми маркетингу. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/conferences/Оптимум/2014/СУЧАСНІ%20ПРОБЛЕМИ%20МАРКЕТИНГУ.pdf>

О. П. Страшко, курсант
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

СУЧАСНА ПРОБЛЕМА ВІДСУТНОСТІ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ЗНАНЬ МАРКЕТИНГУ

Наразі маркетологи мають ширший кругозір, аніж будь-коли раніше, і стикаються з рядом проблем. У той час як команди і бюджети компаній схильні до загальної маси в своєму сегменті, маркетинг, як функція несе велику відповідальність, ніж будь-коли, - направляти бізнес до зростання в умовах невизначеності.

Оскільки маркетинг як функція продовжує диверсифікуватися, все більше маркетологів переходять в професію з інших дисциплін. У той час як залучення великої кількості таланту до професії, результатом є тривожний брак фундаментальних маркетингових знань і фундаментальних теорій. Це також відноситься і до тих, хто займає молодші маркетингові посади. Недавній порівняльний аналіз навичок цифрового маркетингу, проведений Target Internet [1], показав, що маркетологи молодших посад, як правило, не знають основних принципів маркетингу. З поліпшенням технічних і цифрових знань, вирішення проблеми нестачі основних маркетингових знань сьогодні є як ніколи нагальною для маркетологів. Проте, не дивлячись на ослаблення основних навичок, підприємства намагаються залучити й утримати талановитих фахівців, особливо за межами великих міст. Забезпечення організації необхідними навичками, необхідними для успіху - серед яких, безсумнівно, є маркетинг, - стає все більш складним завданням. Крім того, розширення сфери маркетингу, з акцентом на споживчий досвід, дані, цифрові дані і продажі, розмило кордони між відділами та організаційними структурами. Оскільки відділами, що не орієнтованими на маркетинг, часто є ті, які безпосередньо взаємодіють з клієнтом і контролюють ключові канали маркетингу, стає все важче працювати всім функціям і виконувати свої обов'язки.

Список використаних джерел:

1. Digital marketing skills benchmark. May 2018. URL: www.targetinternet.com/resources/Digital_Marketing_Skills_Benchmark.pdf (дата звернення: 19.03.2020).

УДК 338

И. В. Трикоз,
старший преподаватель кафедры менеджмента
ООО «Бердянський університет менеджмента и бизнеса»
(г. Бердянск, Украина)

НАУЧНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основными проблемами, с которыми сталкиваются современные предприятия в своей деятельности во время управления маркетинговыми коммуникациями, является проблема неправильного формирования целей и задач маркетинговых коммуникаций.

Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В, [1] выделяют такие принципы маркетинговых коммуникаций как: целевая ориентация на конкретных потребителей товаров и услуг; соответствие корпоративных возможностей и выбранных целевых коммуникаций; развитие адаптационных возможностей в результате маркетинговых исследований состояния рынка; учет психологических закономерностей как внутри трудового коллектива, так и при взаимодействии с внешними партнерами; активное использование совокупных элементов мотивации труда, карьерного роста исполнителей, корпоративного духа ответственности, создание фирменного стиля и имиджа; контроль норм поведения и культуры взаимодействия как внутри трудового коллектива, так и с внешними партнерами на всех этапах организации маркетинговых коммуникаций.

Смитом П. и его коллегами [2] были сформированы следующие принципы интегрированных маркетинговых коммуникаций. По мнению ученых, интегрированные маркетинговые коммуникации должны: начинаться с восприятия потребителем системной деятельности предприятия; интегрировать стратегию бизнеса в целом с потребностями и видами деятельности конкретного потребителя; координировать коммуникации бизнеса в рамках набор их инструментов; обеспечивать установление контактов и диалога с потребителем;

создаваться для каждой марки, предприятия или бренда отдельно.

В рамках определенных задач учёные Гурч Л. М. и Курчева Н. С. выделили следующие принципы интеграции маркетинговых коммуникаций [3]:

1. Комплексность – это применение всего комплекса отдельных инструментов маркетинговых коммуникаций; интегрирование маркетинговых коммуникаций отдельного предприятия с теми, что существуют на рынке в рамках определенной товарной группы.

2. Партнерство – это создание партнерских отношений между рыночными субъектами.

3. Системность – это использование системного подхода в интеграции маркетинговых коммуникаций в деятельность предприятия.

4. Качество – это переход от количества к качеству, постоянное улучшение качества маркетинговых коммуникационных кампаний.

5. Планомерность – это осуществление маркетинговых коммуникаций не бессистемно, а согласно планам.

6. Оперативность – это оперативное реагирование руководства предприятия на любые изменения в маркетинговой политике коммуникаций на рынке.

7. Индивидуализация – это переход от массового направления маркетинговых коммуникаций на индивидуальное с учетом психологических особенностей тех, кто способен стать партнером.

8. Управляемость – это управление взаимоотношениями на рынке.

9. Контролируемость – это постоянное осуществление контроля над проведением мероприятий по маркетинговым коммуникациям и учет результатов при принятии управленческих решений относительно деятельности предприятия.

10. Предсказуемость – это предвидение результатов проведения любых мероприятий с маркетинговыми коммуникациями.

11. Многоканальная влияние – это восприятие маркетинговых коммуникаций как инструмента продвижения и как общей системы общения

предприятия с рынком с целью создания определенных ценностей, которые основываются на двусторонних информационно-психологических контактах.

Создание интегрированных маркетинговых коммуникаций предполагает определение целевой аудитории и разработку тщательно скоординированной программы продвижения для получения желаемой ответной реакции потребителей. Интегрированные маркетинговые коммуникации представляют собой комплекс, объединяющий в себе участников, каналы и приёмы коммуникаций компании, направленный на установление и поддержание взаимоотношений с адресатами коммуникаций в рамках её стратегической программы.

Список использованих источников:

1. Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинговые коммуникации. URL: <https://mysocrat.com/book-card/17121-marketingovye-kommunikacii/> (дата обращения 18.03.2020).

2. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга. URL: <https://www.twirpx.com/file/291008/> (дата обращения 18.03.2020).

3. Гурч Л. М., Курчева Н. С. Удосконалення маркетингових комунікацій як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку. *Наукові праці МАУП*. 2011. № 47. С. 870-882.

УДК 338

Л. М. Філіпішина, д. е. н., професор,
кафедра економіки і організації виробництва
Н. С. Заболотна, ЗВО СВО бакалавр
Первомайська філія НУК імені адмірала Макарова
(м. Первомайськ, Україна)

ВИКОРИСТАННЯ РЕКЛАМИ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ

На сьогодні нові тенденції суспільстві та світовій економіці створюють перешкоди для розвитку маркетингу. Розвиток комп'ютерних технологій, насиченість ринку різноманітними товарами та послугами, стомленість споживачів від рекламних акцій і різноманітних програм просування товарів та інформатизація суспільства – все це змушує шукати все новіші способи приваблювання та заохочення споживачів до продукту.

У наші дні майже кожна компанія має маркетингову стратегію, а великі компанії мають навіть відділ з маркетингу які розробляють ці стратегії. Нині, якщо бізнес не існує онлайн, можна сказати, що його зовсім немає. Реклама є дієвим способом, щоб виділитися з-поміж конкурентів, реклама має вплив на попит і керує ним, але сьогодні реклама нон-стоп транслюється на телебаченні, в Інтернеті, по радіо, на банерах, передається через листівки та інше. І тому користувачам вже набридла одноманітна реклама і вони починають боротися з нею. Це може бути заблокована реклама в Інтернеті, листи відправлятися в спам і навіть користувачі можуть купити преміум акаунти, які блокують інтернет-рекламу.

В умовах формування ринкових відносин зростає значення маркетингу як системи управління діяльністю підприємства, націленої на ефективне задоволення споживчого попиту. Маркетинг орієнтує продуцентів на оперативне реагування на зміни вимог ринкового середовища, що забезпечує підприємству довгостроковий успіх у конкуренції. Широко розповсюджена думка про те, що маркетинг може ефективно застосовуватись за умови насичення ринку товарами та послугами. Це справедливо, якщо розглядати маркетинг тільки як знаряддя конкурентної боротьби. Однак зарубіжний і вітчизняний досвід господарської

практики свідчить, що маркетингова діяльність за будь-якого рівня насичення ринку здатна коригувати поведінку економічних суб'єктів, споживачів і виробників для їх взаємної вигоди [2, с. 104].

Отже, посилення конкуренції, насиченість ринку товарами та послугами, підвищення ролі споживача у формуванні попиту на товари, розвиток комп'ютерних технологій, широке включення українських підприємств у міжнародний поділ праці висувають нові вимоги до системи управління підприємствами та використання все нових та нових рекламних компаній для досягнення конкурентних переваг й довгострокового успіху. Адже сучасна реклама не тільки інформує потенційних покупців та споживачів про можливості купівлі того чи іншого товару. Вона дає змогу раціональніше здійснити цю купівлю, оскільки споживачі за допомогою реклами матимуть об'єктивну інформацію про товар. Однак передусім реклама має спонукати до купівлі, тому що в цьому й полягає її сутність та основна функція.

Список використаних джерел:

1. Длігач А. Тенденції розвитку маркетингу в Україні. *Маркетинг в Україні*. 2010. № 9. С. 13-16.
2. Єрмошенко М. М. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник. К. : НАУ 2001. 204 с.

СЕКЦІЯ 7
СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ



Associate professor **Ciloci Rafael**
Technical University of Moldova,
Chisinau, R. of Moldova

DEVELOPMENT OF YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN THE R. OF MOLDOVA AFTER COVID-19 PANDEMIC

Abstract: Entrepreneurship is an important driver for the development of every economy and Youth Entrepreneurship represent most active, challenging and innovative businesses. The COVID-19 pandemic affects the world economy and can generate the most painful global crises. We need to define instruments, techniques that will ensure less painful decline and quick recovery of economies. Obviously the most vulnerable are SME as result of insufficient liquidity. In this case is important to maintain jobs, to freeze all payments for SME, including lease of office. At the same time crises can provide new opportunities in the very dynamic domain like IT, that can be better managed and developed by youth that more easy enhancing new technologies. It is important, in this order, to provide new stimulus for developing youth entrepreneurship.

Keywords: *Entrepreneurship, youth entrepreneurship, COVID-19 pandemic, recovery of economies.*

Developing entrepreneurship and especially Youth Entrepreneurship is a critical issue for the development of any national economy. Particularly this is important for developing countries like Moldova, or Ukraine where is still strong soviet style of culture, characterized by modest entrepreneurial spirit, non-critical thinking education, in which obedience and execution skills and abilities were demanded. At the same time entrepreneurship, assuming risk and non-conformism have had negative perception in the society. There were no incentives for innovation, changing management and development of new ideas, even more, these attitudes were discouraged. So impediments for development of the entrepreneurship are not only legislative, regulatory or economic, but also are determined by cultural roots of our counties like weak entrepreneurial abilities. That can be confirmed by the indicator - number of

SMEs per one thousand inhabitants, which for the R. of Moldova and Ukraine is considerably smaller than for western European countries.

Therefore, the development of entrepreneurship is determined by the macroeconomic factors like the regulatory framework, the level of economic and social development, and soft factors like national culture, entrepreneurial education which is characterized with a rather high inertia. We have to underline that youth educated under new conditions have more entrepreneurial skills and are more prone to risk and innovate, although have less economical, managerial or professional knowledge and are less experienced. This is especially important under conditions of after pandemic recovery, when will be important positive attitude, confidence and probably will be more related to 4.0 Industry development, characterized by dynamical overwhelming change.

For development of the entrepreneurship can be used two basic areas:

1. Education – by promotion of entrepreneurial values and approaches at all educational levels, as well as coaching, training that would provide knowledge and would form entrepreneurial abilities.
2. Support entrepreneurship through different state institutions as well as through other interested stakeholders - NGOs, Development Partners etc.

We can mention that there is a tendency to improve the entrepreneurial culture in the Republic of Moldova as a result of the change of generations, but appear some other problems like corruption and emigration especially of youth.

Entrepreneurship education includes different educational programs for different levels, starting with kindergartens, high schools, higher education institutions as well as special courses of entrepreneurship. Besides the formal studies, there are various specific educational courses presented by different NGOs. We can mention some of them:

JA (Junior Achievement) [5] is an association whose mission is to train the young generation to successfully assert them in the market economy. Junior Achievement has been active in Moldova since 1995 and is a member of the JA Worldwide network www.ja.org and of the Brussels Regional Center, JA-YE Europe www.ja-ye.org. JA

Worldwide is the largest and most dynamic organization oriented to economic and entrepreneurial education, being present in 123 countries. Since the registration of organization the entrepreneurship training programs have been attended by more than 190,000 students and around 1,800 teachers. JA Moldova programs are offered in 130 schools in the country, where about 8 000 pupils in grades I-XII benefit both from classroom activities and from various extracurricular activities.

JCI (Junior Chamber International) [6] is an organization that gives youth the opportunity to develop their leadership and entrepreneurial skills, team work, social responsibility that are necessary to develop their own business. In order to achieve these various specific courses in the field of management, leadership and entrepreneurship are organized.

Y4I (Youth Development for Innovation) [8] is an organization that has an objective to implement educational programs for developing the necessary skills in an integrated manner, in order to form civic spirit for youth generation. Thus, educational projects are realized in various fields including entrepreneurship, IT, etc.

ODIMM (Organization for the Development of Small and Medium Sized Enterprises) [7] is a public organization which is under control of the Ministry of Economy and collaborate with other central and local authorities, business associations, incubators etc. for supporting SMEs. One of the main objectives is developing entrepreneurial culture and enhancing entrepreneurial abilities. The Efficient Business Management Program includes 12 study modules, aimed for developing entrepreneurial skills for beneficiaries including youth, being available throughout the territory of Republic of Moldova.

Thus it is established a network of institutions that has the purpose of entrepreneurial education.

Another instrument for development of entrepreneurship is formation of entrepreneurial ecosystem as a result of the creating business associations, creating clusters, strengthening the business community, NGO activities that improve entrepreneurial environment.

The public institutions can support entrepreneurship using different instruments

like administrative, economic and institutional. These instruments are interdependent, and under conditions of pandemic crises have to be strong, supportive and quickly implemented.

During COVID 19 pandemic the most vulnerable are SME as result of insufficient liquidity to survive shut down. In this case is important to maintain jobs by providing minimum salary for employees ensured by government, to freeze all payments for SME, including lease of office. All these measures could be costly and estimated at 10 % of GDP or even more, but otherwise economic, social and humanitarian costs can be higher. In the case of the R. of Moldova the resources can be obtained from our Strategic Partners like: European Union, IMF, World Bank etc. It is important also to revise budget and some public investments to be reoriented for sustaining business under conditions of crises.

The logistic international system will be disturbed and probably will be redesigned more regionally in order to diminish risks. It could be an opportunity for Moldavian companies in after pandemic period because of proximity with European Union.

During after pandemic period will be important strong support from public institutions in order to ensure V-shape economic recovery. In this order SME, as more flexible and innovative enterprises, can contribute substantially to achieve this objective. As it is well known that crises can provide new opportunities and we suppose that it can be generated by IT products and services. This very dynamic domain can be better managed and developed by youth that more easy enhancing new technologies. It is important, in this order, to provide new stimulus for developing youth entrepreneurship.

We have to mention that ODIMM [30] besides the educational objective, aims to create opportunities for launching and developing a business, especially in rural areas, support female and youth entrepreneurship, facilitate SME access to financial resources, access to information, support the development of business infrastructure. The Credit Guarantee Fund (FGC) financed by national budget, facilitate the crediting of SME by granting guarantees. Thus, the young entrepreneur can receive a credit of

maximum 500,000 lei (about 25,000 Euro) for a maximum of 60 months and the "PARE 1 + 1" remittance program that is intended for migrant workers and / or relatives of grade first of them who want to invest in the launching and / or developing of their own business, thus for each monetary unit invested from transferred resources will be granted one monetary unit in the form of a grant. The objective of the project is to create new jobs, stimulate export, substitute import, create and develop rural businesses, applicate modern technologies, ensure know-how transfer and innovation.

For recovering the post pandemic economy is important to increase funds for ODIMM, including support for youth entrepreneurship even with better conditions. In this order, it is important financial resources, but also is a need to create entrepreneurial ecosystem that provide entrepreneurial spirit, consulting, promote valuable practical experience, community engagement, assistance and establishing partnership for youth entrepreneurs by different organizations like JCI [6], Y4I [8] or CEDA [4]. It is import to increase support for these organizations and prioritize in some specific area like: e commerce, developing IT technology or import substitution that can be demanded by youth.

The R. of Moldova have governmental institutions and NGOs network sufficient to support the development of entrepreneurship, including youth entrepreneurship. Though, in new pandemic and post pandemic conditions, is necessary complex methods that include robust financial support for maintaining jobs at SME at the first stage and multilateral consulting especially in new area like IT, that can be very attractive for youth, with low taxes incentives for new business on the second stage.

The importance of youth entrepreneurship development derives from the long-term perspective, as well as the fact that young people are more flexible, able to capitalize on the opportunities generated by new technologies that suit according to specific conditions of pandemic and post-pandemic crises.

REFERENCES:

1. Crucerescu, C., Ciloci, R., Turcan, R. (2018). The importance of financial support for youth entrepreneurship in the R. of Moldova. *Journal of Social Sciences, Chisinau*. 2018. TUM. №2. p. 81-89

2. Estrin, S. and Mickiewicz, T. (2010). Entrepreneurship in transition economies: The role of institutions and generational change, IZA Discussion Paper.
3. Nicolescu O. (2008). Antreprenoriatul și managementul întreprinderilor mici și mijlocii. *București, Editura Economica*.
4. <https://ceda.md>
5. <https://jamoldova.org.mm>
6. <https://jci.md>
7. <https://www.odimm.md>
8. <https://y4i.eu>
9. Кручереску, К., Чилочи Р., Цуркан, Р. (2018). Аспекты развития молодежного предпринимательства в Молдове в контексте европейского интегрирования. *Вестник Армянского Государственного Экономического Университета*. 2018. №3. С. 121-133.

УДК 378.014

А. І. Вольних, здобувач освітнього ступеня «магістр»
М. М. Михайлів, здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Львівський державний університет внутрішніх справ
І. І. Шегинський, здобувач освітнього ступеня «магістр»
Українська академія друкарства
(м. Львів, Україна)

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ СТУДЕНТІВ

Всім відоме позитивне відчуття робити щось із любов'ю та задоволенням, що, як правило, призводить не лише до внутрішнього, але й зовнішнього успіху і, таким чином, викликає чергове прагнення до виконання певної справи. Це почуття, яке спонукає особистість до дії, завдяки якій людина прагне щось зробити, дає цій дії потрібний і необхідний імпульс, виконує завдання якісно, називається мотивацією. Ми хочемо розглянути проблематику мотивації з позиції психології впливу на навчання здобувачів вищої освіти. Задоволення - також важливе явище в навчанні студентів, яке завжди має бути наявним у процесі навчання. Відсутність мотивації при вивченні будь-яких предметів є серйозною проблемою для процесу навчання. Не існує ефективного викладання без мотивації.

Кожен викладач знає, що втрата емоцій та зацікавленості від свого предмету є негативною ознакою успіху у навчанні. Мотивацію можна описати як гормон навчання, який забезпечує стимул та бажання до навчання. Пізнавальна система працює разом із емоціями та почуттями під час вивчення дисциплін. Мотиваційні та емоційні аспекти знаходяться в когнітивній сфері навчання, нові знання завжди активні і завжди готові позитивно або негативно впливати на процес навчання. У зв'язку з цим зараз працює злагодженість між почуттями та пізнанням. Кожен, хто має досвід навчання, звичайно, знає, що навчання «завжди є найбільш задоволеним і часто також найкраще вдається, коли це весело і цікаво, тобто коли є позитивні стимули до виконання» [1, с.35]. Розваги та досвід успіху забезпечують позитивний рівень гормону, що відповідає за навчання, так як безперебійне функціонування синапсів (відростків, що з'єднують нейрони) та

контакт між клітинами мозку є ключовими для саморегуляції поведінки. Тому інформація, пов'язана з позитивним досвідом, обробляється і розуміється особливо добре, а також закріплюється в пам'яті різнобічно (тобто, «готова до використання») [2, с.142].

Цікавість та жага відкриття підвищують мотивацію до поведінки особи і клітини нашого мозку більш інтенсивно займаються інформацією, що надходить» [2, с.136]. Тож навчання неможливо без емоцій. Давно зрозуміло, що емоційний стан студента відіграє важливу роль у когнітивній обробці. Позитивна мотивація представляє зміцнюючий цикл (рис. 1):

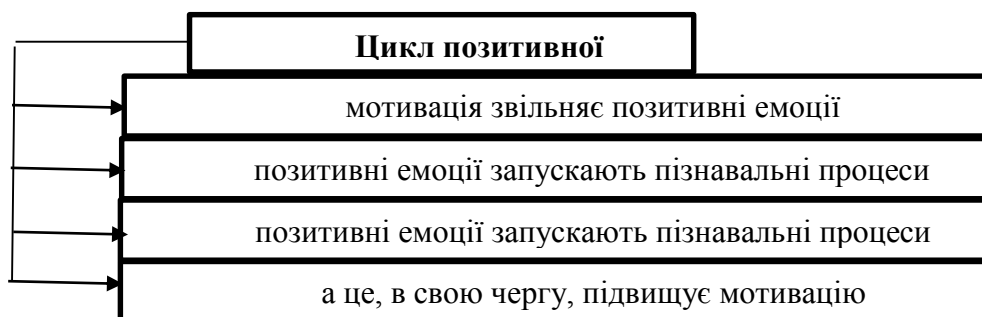


Рис. 1. Покроковий цикл позитивної мотивації

У дослідженнях мотивації студентів можна зустріти різні підходи та теорії. Домінуюча концепція до 90-х років була соціально-психологічна концепція Гарднера, в якій наголошувалося на важливості ставлення до навчання, а також орієнтації учнів щодо їх мотивації. Розрізняють два типи мотивації: інструментальну мотивацію та інтегративну мотивацію. Відмінність інтегративної та інструментальної орієнтації призвела до суперечливих дискусій у дослідженнях у працях ряду науковців, особливо коли йшлося про вивчення мови, бо процес вивчення мови має низку специфічних ознак [4; 5 с.222].

Одним з найвідоміших видів мотивації студентів було розмежування інтегративної та інструментальної спрямованості мотивації, бо інтегративна спрямованість мотивації дає можливість позиціювання людини та культури народу, її комунікацій тощо. Інструментальна спрямованість мотивації, виникає у випадку, коли низка зовнішніх факторів впливає на мотивацію: фінансова

винагорода; нагородження грамотою; скерування на престижну практику чи місце праці; кращі оцінки чи ставлення науково-педагогічних працівників. До мотиваційних аспектів інструментальної спрямованості мотивації відносяться ще три категорії: орієнтація на дружбу, орієнтація на подорожі та орієнтація на знання (рис. 2) [5].



Рис. 2. Інструментальна спрямованість мотивації

Інша концепція мотивації була приділена самовизначенню студента. Теорія самовизначення була розроблена в середині 1980-х років у когнітивній психології; одним із центральних аспектів цієї теорії є відмінність між внутрішньою та зовнішньою мотивацією, тобто студент може мотивуватися зовнішніми винагородами та стимулами, або внутрішньо мотивований студент, який контролювати себе без зовнішнього контролю та досягає поставлених перед собою цілей, тоді як зовнішньо мотивовані студенти залежать від зовнішніх стимулів (цікаве викладання) та підкріплення (похвала та критика).

Сьогодні не можна ігнорувати значення мотивації студентів, адже емоційна позиція здобувача відіграє важливу роль у когнітивній обробці. Мотивація звільняє емоції та призводить до розвитку інтересу, що забезпечує досягнення мети навчання з радістю. Емоції, звільнені в свою чергу, контролюють процеси уваги, тобто вони впливають на свідомість і тим самим активізують пізнавальні процеси.

Список використаних джерел:

1. Hartinger, A., Fölling-Albers, M. (2002). *Schüler Motivieren und Interessieren. Ergebnisse aus Anregungen für die der Forschung Praxis*, Bad Heilbrunn: Verlag Julius Klinkhardt.
2. Vester, F. (1975). *Denken, Lernen, Vergessen, Was geht in unserem Kopf vor, wie lernt das Gehirn, und wann lässt es uns im Stich?*, Stuttgart : Deutscher Taschenbuch Verlag.
3. Gardner, R.C., Lalonde, R.N., Moorcroft, R. & Evers, F. (1987). “Second language attrition: The role of motivation and use,” *Journal and social Psychology*, 6, (29-47).
4. Riemer, C. (1997). *Individuelle Unterschiede im Fremdsprachenerwerb, Eine Longitudinalstudie über die Wechselwirksamkeit ausgewählter Einflussfaktoren*, Baltmannsweiler: Schneider Hohengehren.
5. Kleppin, K. (2001). “Motivation, Nur ein Mythos? (I)“, *Deutsch als Fremdsprache* 38, 219-225.

УДК 351:82

Н. В. Гришина, к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова
(м. Миколаїв, Україна)

ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В складних умовах вітчизняної економіки неможливо переоцінити роль малого підприємництва, яке має велике значення у забезпеченні конкурентного середовища, економічної стабільності, підвищенні рівня зайнятості населення, а отже, і послабленні соціальної напруженості в суспільстві в цілому. Реалії сьогодення актуалізують питання регулювання, управління, підтримки розвитку малого підприємництва, що є визначальним у взаємодії державних інтересів та інтересів малого і середнього бізнесу

Як відзначається у Законі України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», державна допомога суб'єктам господарювання – підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності [1].

Варто відзначити, що в Україні політика державного регулювання малого підприємництва характеризується значним втручанням держави у здійснення малого бізнесу. Про це свідчить динаміка показника свободи бізнесу Індексу економічної свободи (рис.1.). При розрахунку Індексу використовуються 4 групи факторів [2]: верховенство права; рівень втручання уряду; ефективність регулювання; відкритість ринку.

Підтримка малого бізнесу в країнах Європи здійснюється через спеціальні програми, які реалізуються в країнах ЄС за допомогою комплексної підтримки на державному рівні. У межах теорії підтримки обґрунтуємо правові аспекти

державної підтримки малого підприємництва в Європі та Україні.

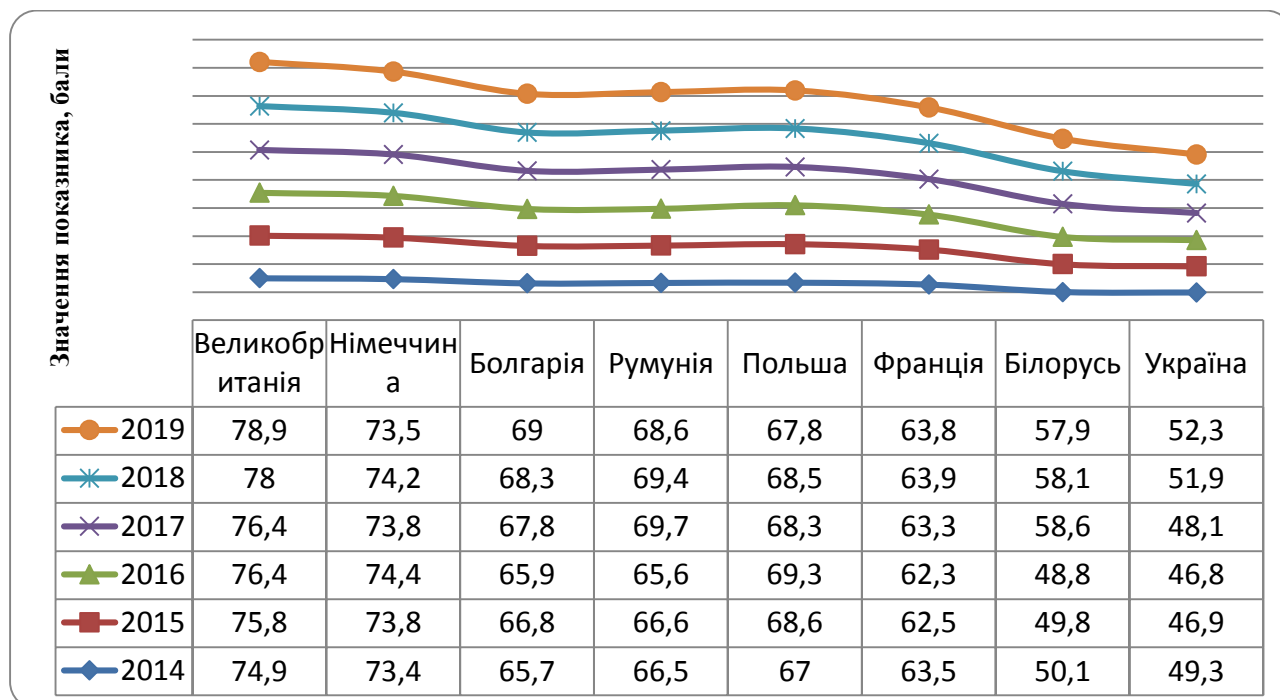


Рис. 1 Динаміка індексу економічної свободи за 2014-2019 рр.

Правові аспекти підтримки малого та середнього бізнесу на наднаціональному рівні визначаються «Актом малого бізнесу для Європи», що ґрунтується на «Європейській Хартії для малих підприємств» та представляє собою першу європейську ініціативу для забезпечення стійкого зростання й поширення малих та середніх підприємств (SMEs) [3].

Для покращення бізнес-середовища в Україні, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) проводить активну фінансову політику в Україні, зокрема фінансуючи 329 проєктів. ЄБРР уже інвестував в Україну 9,64 млрд дол. США. З 2015 року ЄБРР та ЄС спільно запустили проєкт підтримки малого та середнього бізнесу в Україні, Грузії та Молдові. Фінансування здійснюється через мережу регіональних банків для максимального наближення коштів до їх безпосередніх отримувачів.

З метою активізації діяльності малого підприємництва необхідно формування комплексного механізму розвитку державного регулювання та управління сферою малого підприємництва. До основних факторів підтримки малого підприємництва слід віднести нормативно-законодавчу базу, податкове

регулювання, інфраструктуру підтримки малого бізнесу, а також і управлінську та інформаційну його підтримку [4, с. 22]. Крім цього, для ефективного державного регулювання та управління у сфері малого підприємництва необхідні сприятливі умови для розвитку інтеграції малого та великого бізнесу; для факторингової та лізингової діяльності; для надання фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малому і середньому бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Про державну допомогу суб'єктам господарювання : Закон України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 34, ст. 1173). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>. (дата звернення 1.04.2020).
2. The Heritage Foundation 214 Massachusetts Avenue, NE Washington, 2019. URL: <http://www.heritage.org/index/download>
3. Європейська хартія малих підприємств. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860. (дата звернення 1.04.2020).
4. Бутенко А. І., Гришина Л. О. Потенціал малого підприємництва як фактор забезпечення розвитку конкурентоспроможних галузей: регіональний аспект. *Економіст*. 2015. № 6. С.20-23.

УДК 005.41 : 658

З. Б. Живко, д.е.н., професор
професор кафедри менеджменту
А. Р. Верещак, І. Р. Верещак, магістри
Львівський державний університет внутрішніх справ
(м. Львів, Україна)

ОСНОВНІ АСПЕКТИ МАНЕВРНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ

Розглянемо, що насправді для фірми означає маневреність (спритність) на практиці і чому вони цим займаються, яких переваг очікують експерти та менеджери від гнучкої організації? Останніми роками трактування «маневреність» стало дуже популярним в літературі з управління.

Автори К. А. Пріб та Н. І. Патика під терміном «маневреність» розуміють здатність організації розмістити засоби, отримані з різних джерел надходження в активах підприємства так, щоб максимально забезпечити його фінансову стійкість, стабільність розвитку та ефективність діяльності [1]. Маневреність є важливим фактором для збереження конкурентоспроможності та убезпечення і виживання фірми. Адже із швидким розвитком новітніх технологій, зростаючої Е-економіки, зокрема, зростаючому оцифруванню всіх життєвих середовищ, зростає невизначеність та складність господарювання для підприємств й організацій. Зокрема, в цьому контексті існує твердження про переможців та переможених цифрової трансформації – для того, щоб вижити - дії, припущення і прогнози організацій повинні бути маневреними (спритними) і гнучкими.

Маневреність: визначення часто розмите і походить від військового поняття «маневрувати». Нині маневреність не є новою темою, воно існує в різних аспектах і формах майже 70 років. Однак, діджиталізація економіки надає йому специфічного відтінку важливості та надзвичайної актуальності. Однак термін маневреність, особливо в зарубіжних публікаціях та в професійному вжитку надалі залишається розмитим - або, кажучи більш оптимістично, недослідженим.

Визначення поняття «маневреність» (навіть більш точніше – спритність) на практиці вивчається як в загальному розумінні, так і через поодинокі дослідження щодо розповсюдження та розробки методів маневрування та

практик в організаціях. Перш за все з'ясуємо, які концепції та концептуальні розуміння маневреності чи методів маневрування використовуються на практиці. Вивчення зарубіжних досліджень дає можливість виокремити чотири центральні аспекти маневреності організацій та підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Головні аспекти маневреності

Швидкість та адаптованість ілюструють, що вони пов'язані між собою швидкістю реагування на проблеми чи зміни на ринку та пристосованістю: «В результаті маневреність повинна приносити нам більше швидкості, тобто це завжди [...] спочатку», або «маневреність означає, наскільки швидко ви можете реагувати на зміни, а також чи самі можете відновитися після цього». Завдяки маневреності рішення приймаються швидко і, перш за все, реалізуються. Потім організація може швидко впоратися зі змінами, прийняти їх і продовжувати працювати на тому ж рівні без спаду.

Маневреність включає чотири аспекти: швидкість, пристосованість, зосередженість на споживачах та спритне ставлення (миттєва позитивна реакція). Вважаємо, третій аспект центральним - це посилене орієнтування на споживача, що є наслідком маневреності, короткі цикли та інтерпретації, просування вперед невеликими кроками та можливість швидко та вибірково реагувати на запити клієнтів.

Окрім швидкості, адаптивності та орієнтації на споживача, зазначають ще

один ключовий для них аспект: миттєво змінене ставлення. Спритне, маневруюче ставлення, яке іноді називають маневруючим мисленням, охоплює різні моменти щодо (зміненої) поведінки членів організації. Найважливіше – це вдячний підхід, який дає змогу зустрітися на рівні очей, зрозуміти клієнта по погляду, по невербальним знакам. Це дає можливість працівникам брати на себе відповідальність, допомогти покупцеві тим самим завоювавши його доброзичливість та довіру.

Аналізуючи соціологічні опитування, ми бачимо, що це в більшості означає, що менеджери готові передати відповідальність, делегувати певні дії і довіряти своїм працівникам. У цьому контексті прозорість та відкритість є дуже важливими. З власного досвіду можемо зазначити, що позитивно мінливе ставлення включає відображення та переосмислення власних дій та рішень, тому підтримуємо думку, що маневреність означає бути гнучким, тобто щось передбачити та відкрити людям можливість досягти позитивних думок щодо певної тематики. Дослідження мотивів того, чому організації займаються маневреністю, можна розрізнити за двома причинами : зовнішні причини та внутрішні. Причини маневреності організації полягають у підвищенні мотивації працівників та створенні простору для впровадження змін та інновацій - шляхом передачі відповідальності, створення гнучкіших організаційних структур та співпраці за межами організації.

Отже, розвиток організації, мотивація персоналу, його стимулювання, маневреність організацій та участь персоналу в управлінському процесі тісно взаємопов'язані і сприяють конкурентоспроможності організації в сучасних ринкових умовах.

Список використаних джерел:

1. Пріб К. А., Патика Н. І. Діагностика в системі управління. Навч. посіб. ; Ін-т підгот. кадрів держ. служби зайнят. України. К.: ЦУЛ, 2016. 431 с.

УДК 336.276

Т. С. Капленко, студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

СТАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Високий рівень державного боргу є однією з основних проблем багатьох країн світу, включаючи й Україну. Ефективне функціонування фінансової системи країни залежить від створення Урядом стратегії управління боргом, як основного макроекономічного важеля регулювання економіки.

Міністерством фінансів України була розроблена стратегія управління державним боргом на 2019-2022 роки, як інструмента оцінки поточного стану та динаміки державного боргу України та визначення цілей, завдань і заходів у середньостроковій перспективі з метою оптимізації структури державного боргу з точки зору співвідношення вартості обслуговування та ризиків при збереженні прийняттого рівня боргового навантаження. Згідно цієї стратегії було визначено наступні цілі:

1. Збільшення частки державного боргу у національній валюті.
2. Продовження середнього строку до погашення і забезпечення рівномірного графіка погашення державного боргу.
3. Залучення довгострокового пільгового фінансування.
4. Продовження розвитку міцних взаємовідносин з інвесторами та подальше удосконалення політики управління державним боргом [1].

Аналіз структури державного боргу України (табл. 1) показує, що зовнішній борг складає більше 50 %, а це свідчить про високу вразливість держави до зовнішніх чинників. Співвідношення державного боргу до ВВП до 2019 року було критичним (більше 60 %). Станом на кінець 2019 року він перебуває на більш прийнятному рівні – 56 %.

З 2018 року відбулись позитивні зміни, а саме підвищення кредитного рейтингу з Саа2 до Саа1, чому посприяла угода між Україною та МВФ щодо

нової програми фінансування Stand-by, проводилось активне співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями [2].

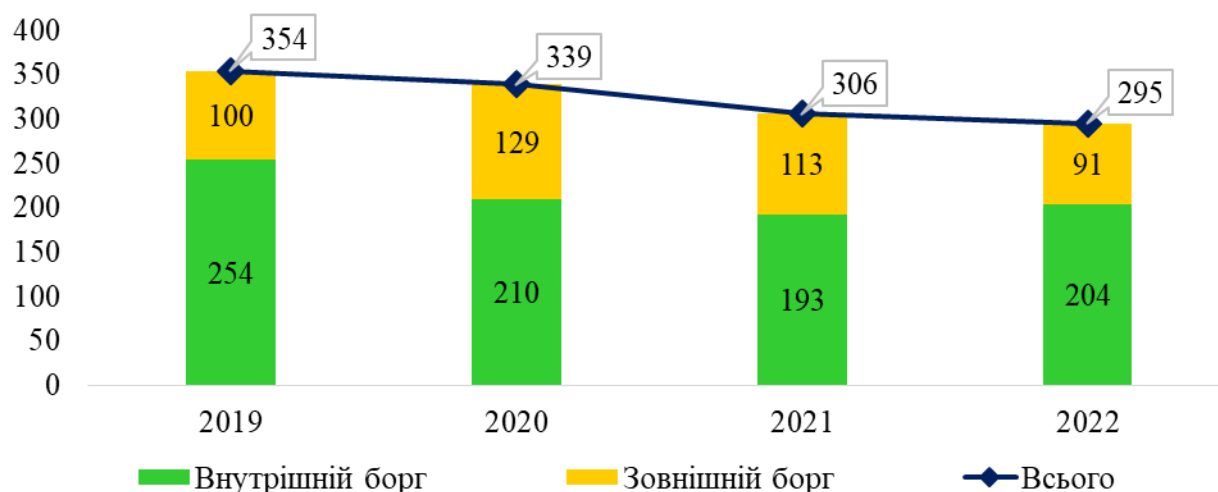
Таблиця 1

Динаміка структури державного боргу України за 2017-2019 роки

Назва	2017		2018		2019	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Зовнішній борг	1 080310	50	1099201	51	1159221	56
Внутрішній борг	753399	36	761090	35	839054	40
Всього	1833710	86	1860291	86	1998275	96
Гарантований державою борг	307965	14	308130	14	236899	4
Загальний борг	2141674	100	2168422	100	2079015	100
% до ВВП	71,8		60,9		56,6	

Створено автором на основі джерела [1, 3]

Мінфіном було створено графік погашення державного боргу, який є результатом активного управління після його реструктуризації у 2015 році [1].



Створено автором на основі джерел [1]

Рис. 1. Графік погашення державного боргу України за 2019-2022 роки

12 лютого 2020 року Уряд ухвалив постанову про створення Боргового агентства, як центрального органу виконавчої влади, та затверджено Положення про Агентство з управління державним боргом України. Ефективна реалізація Мінфіном Стратегії управління державним боргом та покращення макроекономічних показників в 2019 році дала змогу зекономити 26 млрд грн.

видатків з обслуговування державного боргу. Такі агентства застосовуються в багатьох європейських країнах, наприклад у Австрії, Бельгії, Німеччині та інших. Їх діяльність дає змогу швидко та ефективно проводити заходи з управління державним боргом [1].

З метою подолання проблем управління державного боргу необхідно:

- зменшити боргове навантаження та рівень валютного ризику державного боргу;
- забезпечити ефективну діяльність Боргового агентства [1, 2];
- розвивати електронні системи у роботі з ОВДП та збільшувати частку державних боргових інструментів у гривні для підвищення ліквідності державних цінних паперів;
- забезпечення прозорості та відкритості у роботі з інвесторами та політики управління державним боргом.

Застосування даних заходів дозволить раціонально використовувати запозичення та створить необхідні умови для зниження боргового навантаження на бюджет.

Список використаних джерел:

1. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019-2022 роки. URL: <https://mof.gov.ua/uploads/redactor/files/Стратегія%202019-2022%20КМУ.pdf>
2. Програма управління державним боргом на 2020 рік. URL: <https://mof.gov.ua/uploads/redactor/files/Стратегія%202019-2022%20КМУ.pdf>
3. Сайт Мінфіна. URL: <https://minfin.com.ua/ua/>

Науковий керівник: В. І. Глухова, к.е.н., доцент, зав. кафедри обліку та фінансів

УДК 378.017.92(477)

Л. В. Кухарська, аспірант ЛьвДУВС, викладач
Національна академія сухопутних військ
імені Петра Сагайдачного
(м. Львів, Україна)

ТОЛЕРАНТНІСТЬ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Занепокоєння та поширеність нетерпимості у закладах вищої освіти набуває непривабливих форм і проявляється в різних контекстах расової, релігійної, етнічної чи економічної нетерпимості. Проте корінь зла починається на інституційному рівні, де можна виявити нетерпимі репресії до груп з ліберальними чи консервативними поглядами. Зокрема, як зазначав Dawes [1], слід звернути увагу на відповідальність закладів вищої освіти (ЗВО) щодо прищеплення студентам поняття «морально-політичної спільноти», а також моральної відповідальності всередині студентських колективів. Адже, саме вища освіта повинна готувати студентів до того, як поводитися в соціумі, як поважати інших та бути толерантними. Існує суспільне очікування і припущення, що освічені особи повинні проявляти розсудливість та діяти відповідально.

Як стверджує Pring [1, с.12], освічена людина може не бути академічним відмінником, «але має мати відчуття спрямованості в життєвій діяльності, бути свідомою та відповідальною, мати більшу соціальну корисність, і набувати почуття особистої вартості». Вища освіта може виконати цю настанову, яка несе моральну відповідальність та має три аспекти спрямованості (рис. 1).



Рис. 1. Спрямованість ЗВО

На думку Aronowitz та Giroux [3], прогресивна корпоративна культура та

цінності формують університетське життя, тим більше корпоративне планування замінює соціальне планування. У свою чергу, управління стає заміною лідерства, а приватна сфера досягнень особистості замінює дискурс публічної політики та соціальної відповідальності. Sandalow [4, с.150] пояснює, що ідеї, які має суспільство щодо моральної відповідальності, формуються по відношенню до осіб, проте які не можуть бути легко переведені як вимоги до установ.

Davies [5], зазначав, що заклади вищої освіти найскладніші навчальні платформи для встановлення остаточних обов'язків. На відміну від шкіл, університети мають більшу кількість студентів, які походять із дуже різноманітних соціальних, економічних, расових та культурних верств населення. А життя університету часто є першим кроком знайомства і акліматизації, коли приїжджають студенти і знайомляться з своїми оселями, облаштовують затишок, знайомляться з невідомими ритуалами і традиціями університетських установ. Для студентів, які походять із історично неблагополучних родин, чи нерозвинутих країн передумови та навчання в ЗВО, простори історично заможних закладів є особливо грізними і відчужуючими. У підсумку, студенти часто відчують себе витісненими з домінуючого осередку культури та стають на шлях боротьби за пошук простору та емоцій прийняття. В результаті студенти вже є у вразливому просторі, який ще більше ускладнюється стресами фінансової незахищеності. Вони можуть бачити протести як крайній засіб допомоги, а коли цього не буде, вони можуть трактувати дії університетської влади як не тільки непідтримуючі та недопустимі, але й агресивні. Важливо враховувати аргумент про те, що студенти університету часто насправді не є частиною їх спільноти, і займають острови штучної діяльності.

Тепер, якщо брати до уваги три вищевказані складності, як це висловили автори [3-5], і поєднувати їх із конкретними контекстами вищої освіти, то людина починає проявляти основний гнів, розчарування та безнадію, що затуманює більшість студентів. Взагалі, коли ми думаємо про толерантність, ми пов'язуємо це з терпінням і відкритістю. Толерантність є синонімом виправдання

істини і готовністю розглянути правду інших. Будучи готовим врахувати, що існують й інші способи бачення та розуміння світу, то світ обов'язково є місцем незгоди, а часом і конфліктів, тобто розбіжності та конфлікти не є обов'язковими ознаками невдоволення, дисгармонії та тертя, а швидше, змаганням поглядів та обговорення дій.

За даними А. Fiala [6, с.103], толерантність «розвивається з усвідомлення того, що на практиці різноманітність неможливо усунути як філософський аргумент, або як політичну силу». Швидше, люди та суспільство повинні свідомо працювати над тим, щоб дозволяти висловлювання конкуруючих поглядів, і приймати цей консенсус щодо питань різних поглядів. За А.Gutmann [7, с.304], толерантність - це діяння, що погоджуються рахуватися з переконаннями і практиками, які є предметом основної свободи, слугують способом розширення участі людей у різних зустрічах та обговореннях.

Таким чином, толерантність та визнання відмінностей є нероздільними діями людської поведінки, вона перешкоджає накладенню будь-якого єдиного тавра системи переконань і практик щодо всіх інших, оскільки проявляючи толерантність, індивід визнає, що інші дотримуються різних поглядів на світ і на себе. Отже, здійснення толерантності залежить від здатності людей домовлятися та не погоджуватися з питань, які впливають на них. Іншими словами, впливає сама ідея толерантності розуміння того, що від людей не можна очікувати згоди на все, люди мають право висловити свою незгоду, мати свою думку.

Список використаних джерел:

1. Dawes, S. 2014. Interview with Henry A. Giroux: The neoliberalisation of higher education.<https://smdawes.wordpress.com/2014/06/26/interview-with-henry-a-giroux-the-neoliberalisation-of-higher-education/> (Accessed 20 January 2018).
2. Pring, R. 2103. What is an educated person? Address given to the Education Forum NUI Maynooth, 20th June 2013
3. Aronowitz, S. and H. A. Giroux. 2000, The corporate university and the politics of education. The Educational Forum 64: 332–339.

4. Sandalow, T. 1991. The moral responsibilities of universities. In Moral values and higher education, ed. D. L. Thompson. Provo, Utah: Brigham Young University.

5. Davies, L. 2015. Educating against extremism in higher education. University World News Issue no. 381. <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20150908141823553> (Accessed 20 January 2018).

6. Fiala, A. G. 2002. Toleration and pragmatism. The Journal of Speculative Philosophy, New Series 16(2): 103–116.

7. Gutmann, A. 1987. Democratic education. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Науковий керівник: Живко З. Б., доктор економічних наук, професор Львівський державний університет внутрішніх справ

УДК 351.823

О.А. Мельниченко, д. держ. упр., проф.,
професор кафедри громадського здоров'я та управління охороною здоров'я,
Харківський національний медичний університет
(м. Харків, Україна)

МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ

«Україна лишається однією з небагатьох країн світу, які ще мають можливість збільшувати виробництво сільгоспкультур, нарощувати експортний потенціал і забезпечувати глобальні потреби у аграрній продукції. І це при тому, що український аграрний сектор став справжнім драйвером вітчизняної економіки» [2]. Зважаючи на економічну та соціальну значущість українського аграрного сектору, його розвиток потребує зваженого державного регулювання – «діяльності органів державної влади з вироблення, реалізації та вдосконалення регуляторного впливу на розвиток суспільства з метою задоволення усе зростаючих потреб його членів» [1, с. 62]. Саме тому зростає значущість належного методологічного забезпечення цього процесу, а з тим – чіткого розуміння переліку методів і засобів державного регулювання розвитку аграрного сектору. Означене й обумовлює актуальність даного дослідження.

Проведені узагальнення чинної нормативно-правової бази, а також публікацій провідних науковців і результати власних досліджень за означеною проблематикою дозволили забезпечити подальший розвиток переліку засобів (в рамках визнаних методів) державного регулювання розвитку українського аграрного сектору:

– *адміністративні* – встановлення рівня граничних цін; державний контроль; державний нагляд (екологічний, технічний...); державні норми та стандарти; дисциплінарні стягнення та інші санкції; заборони; квотування; ліцензування; регламентування; реєстрація; стандартизація та сертифікація;

– *економічні* – спеціальної бюджетної дотації фізичним особам за утримання та збереження молодняка великої рогатої худоби; часткового відшкодування: вартості закуплених племінних телиць, нетелей та корів

молочного, м'ясного і комбінованого напрямку продуктивності; відсоткової ставки за кредитами, залученими на будівництво та реконструкцію тваринницьких і птахівничих ферм і комплексів, придбання технологічного обладнання та механізмів, закупівлю тварин і птиці; вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів і підприємств з виробництва комбікормів, а також придбаного обладнання та механізмів вітчизняного виробництва для тваринництва і птахівництва; витрат на закупівлю установки індивідуального доїння; бюджетної дотації фізичним особам, фізичним особам – членам виробничих або обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, а також фермерським господарствам за вирощені та продані на забій і переробку суб'єктам господарювання, які мають власні (орендовані) потужності для забою тварин, молодняк великої рогатої худоби та свині (крім свиноматок і кнурів); спеціальної бюджетної дотації за поголів'я корів м'ясного напрямку продуктивності; дотації та часткового відшкодування вартості товарів і робіт для реалізації проекту «Село майбутнього» як складової національного проекту «Відроджене скотарство»; державна закупка, державне замовлення; економічні санкції (штрафи); інвестиційний податковий кредит; кредити; компенсації; лізинг; матеріальне стимулювання; митні тарифи; норми й нормативи по витратам, які включені до собівартості; податкові ставки та пільги (капіталовкладення на відновлення, заміна та модернізація транспортних засобів); прискорена амортизація при технічному переозброєнні та на обладнання, яке використовується при наукових дослідженнях; списання витрат на проведення наукових і науково-технічних робіт, що зменшує базу для розрахунку податку; субвенції; субсидії; тарифні обмеження; фінансове забезпечення регіональних і місцевих програм розвитку АПК;

– *нормативно-правові* – Конституція України, Кодекси України, Закони України, Укази Президента України, постанови та рішення Верховної Ради України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України; нормативні акти ЦОВВ; розпорядження та рішення обласних і районних державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування;

– *організаційні* – бази даних про умови та чинники впливу на розвиток українського аграрного сектору; впровадження концепцій його розвитку; координація планових перевірок і погодженням основних планів роботи учасників контрольних заходів; плани соціально-економічного розвитку територій; процедура банкрутства; роз'яснення змісту нормативних актів; проведення службових нарад; складання інструктивних листів, узагальнень;

– *соціально-психологічні* – мотиваційно-консультативна робота; примус; переконання; соціально-трудові відносини.

З урахуванням вищевикладеного матеріалу можна зробити такі висновки. Пропонована класифікація методів і засобів державного регулювання розвитку українського аграрного сектору доповнить методологію публічного управління. Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці теоретичних концепцій і практичних рекомендацій, спрямованих на подальший розвиток національної економіки, розбудову окремих територій та підвищення добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Мельниченко О.А. Управління структурними зрушеннями: підручник. Харків: Оберіг, 2013. 300 с.

2. Скрытые угрозы: как Украине не потерять лидерство на мировом аграрном рынке. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2019/05/21/647959>. (дата звернення: 15.03.2020).

УДК 351

Д. В. Петровська, студентка 3 курсу
спеціальності: «Фінанси, банківська справа та страхування»
Кам'янець-Подільський податковий інститут
(м. Кам'янець-Подільський, Україна)

ПОРІВНЯННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В РІЗНИХ ДЕРЖАВАХ СВІТУ

Головним джерелом для формування стратегічної політики держави щодо розбудови фінансової системи місцевого самоврядування має стати використання світового досвіду. Кожній країні властиві свої специфічні риси, структура виробництва, моделі регулювання економіки і важелі розвитку фінансової системи. Вони реалізуються в різних умовах, приводять до різних наслідків. На сьогоднішній день відбувається зростання значення світових тенденцій до децентралізації, як влади на місцевих рівнях, так і процесу організації системи місцевих фінансів.

У системі публічної влади всіх демократичних країн світу представлений інститут місцевого самоврядування, як еманация та виразник інтересів відповідного локального територіального колективу. Крім цього, у складних державах (федеративних та унітарних країнах з автономіями) на рівні суб'єктів федерацій та автономій можуть діяти власні системи місцевого самоврядування. Існує певна кількість класифікацій моделей місцевого самоврядування, проте найбільш простим та ефективним способом групування є групування за принципом належності до тієї чи іншої правової сім'ї, оскільки правове регулювання є основою будь-якої системи місцевого самоврядування. Зазвичай у сучасних державах виділяють три сім'ї або макросистеми місцевого самоврядування, що в цілому більш-менш відповідає основним правовим сім'ям світу: англосаксонській, романській (континентальній) та германській (змішаній). Особливості та ознаки порівняння систем місцевого самоврядування в різних державах Світу відображено на рис.1. [1. С. 41-42].

Ознака порівняння			
Моделі місцевого самоврядування	Англосаксонська	Континентальна	Змішана
Країни	Велика Британія, США, Канада, Австралія	Країни континентальної Європи, франкомовної Африки, Латинської Америки, Близького Сходу	Австрія, Російська Федерація, Німеччина, Японія
Теорії, що є основою моделі	Теорія “природного права”, теорія вільності общин	Громадська теорія місцевого самоврядування, теорія муніципального дуалізму	Теорія муніципального дуалізму, державницька та громадська теорія
Незалежність (автономність)	Значна автономія по відношенню до державної влади, безпосереднє підпорядкування відсутнє	Залежність від вищих органів влади, наявність вертикальної підпорядкованості	Відсутність прямого підпорядкування
Рівень централізації	Делегування повноважень на місця	Високий рівень централізації управління, поєднання державного управління та місцевого самоуправління	Поєднання державного управління на місцях та розширених функцій місцевого самоуправління
Контроль за діяльністю місцевих органів	Опосередкований, через центральні міністерства та комітети, судові органи	Наявність системи різноманітних форм державного контролю з широкого кола питань	Використання прямого та непрямого контролю
Спосіб регулювання діяльності місцевого управління	“Позитивний”: органи місцевого самоврядування можуть робити лише те, що прямо передбачено законом	“Негативний”: органам місцевого самоврядування дозволяється робити все, що не заборонено законом	“Позитивне” та “негативне” регулювання
Виборність органів місцевого самоврядування	Представницькі органи та посадові особи обираються населенням, територіальною громадою	Обрання населенням обмежене, залежність від рішень центральних органів. Призначення вищих посадових осіб	Виборність вищих посадових осіб

Рис. 1. Порівняння особливостей функціонування системи місцевого самоврядування в різних державах Світу

*Джерело: Розроблено і адаптовано автором на основі [1. С. 41-42]

Вибудовуючи взаємини між центральним урядом та органами місцевого самоврядування, всі демократичні нації намагаються досягти двох основних цілей, які часом суперечать одна одній. Першою з них є забезпечення права на місцеве самоврядування, що є основоположним принципом демократичного урядування, а також здатності субнаціональних органів влади коригувати програми задоволення конкретних потреб своїх виборців та пристосовуватися до місцевих умов. Друга мета пов'язана з потребою центрального уряду брати на себе обов'язки загальнодержавного характеру і захищати права всіх громадян [2, 3].

Тому одним із найголовніших завдань, що постають перед посадовими особами центральних органів влади всього Світу, є визначення функцій і обов'язків місцевої автономії щодо загальнодержавних цілей. Місцеве самоврядування є укоріненим і суттєвим елементом демократичних країн. Чим краще відпрацьована система місцевого самоврядування, чим менша ймовірність появи гострих протиріч між інтересами держави і місцевих громад, тим менше одержавлене місцеве життя.

Досліджуючи зарубіжні країни, стало зрозумілим, що надання органам місцевого управління відповідальності за збільшення своїх власних доходів є тривалим і складним процесом.

Список використаних джерел:

1. Ковбасюк, Ю. В. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / [редкол.: ЮВ Ковбасюк, КО Ващенко, ВВ Толкованов та ін.]; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю. В. Ковбасюка. К.: НАДУ, 2014.
2. Лісничий В. В. Політичні та адміністративні системи зарубіжних країн: навч. посіб. – Харків: Торнадо, 2001. – 352-367с.
3. Зарубіжний досвід. Моделі місцевого самоврядування. – Режим доступу : en.admmegion.ru

Науковий керівник: М. В. Горіховський, к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, банківської справи, обліку і оподаткування

УДК 336.14; 336.13

Ю. В. Самойлик, д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Л. О. Погребняк, здобувач вищої освіти освітнього рівня «Магістр»
спеціальності 281 Публічне управління та адміністрування,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРИВАТНИМ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Особливою сферою управління є охорона здоров'я. Головною специфікою насамперед є місія існування цих установ – збереження здоров'я людини та забезпечення максимальної тривалості життя, а не отримання прибутку, як це характерно для виробничих та комерційних підприємств. Сфера охорони здоров'я суттєво відрізняється від інших видів діяльності. До головних завдань управлінської діяльності у сфері охорони здоров'я є: забезпечення доступності медичної допомоги; підвищення якості медичних послуг; об'єктивний підхід до лікування; запозичення прогресивних закордонних практик; моніторинг інновацій у медичній сфері тощо. Отже, заклади охорони здоров'я мають низку специфічних рис, які потребують модифікацію загальноприйнятих методів та важелів управління.

Система охорони здоров'я в Україні нині перебуває на стадії докорінного реформування, що певною мірою посприяло збільшенню кількості приватних медичних закладів. Таким чином, сформувалась нова індустрія медичного спрямування, яка охоплює медичні клініки широкої та вузької спеціалізації, медичні кабінети, зокрема стоматологічні, масажні кабінети, СПА-салони, салони краси, які тією чи іншою мірою надають послуги медичного характеру.

Щодо організаційно-правових аспектів, то зазвичай приватний заклад системи охорони здоров'я реєструється у формі товариства з обмеженою відповідальністю. При цьому, «вибір системи оподаткування необхідно здійснювати з врахуванням об'ємів медичних послуг, які будуть надаватися, об'ємів медичного обладнання, яке буде купуватися, видів медичних послуг,

об'ємів лікарських засобів та медичних препаратів, які будуть використовуватися медичним закладом для надання послуг» [2].

Головним аспектом стратегії фінансового управління приватним медичним закладом є вибір системи оподаткування. Якщо мова йде про приватного лікаря, то найбільш доцільною є його реєстрація як фізична особа-підприємець і сплачувати податки в межах другої групи (якщо лікар буде обслуговувати лише фізичних осіб) або може обрати третю групу (якщо, наприклад, лікар буде співпрацювати зі страховими компаніями).

Таким чином, розвиток системи охорони здоров'я в Україні має вирішальне значення для забезпечення тривалого життя та високого рівня стану здоров'я нації. Охорона здоров'я є основою для формування соціально-економічної стратегії держави [1]. Збільшення кількості приватних медичних закладів та конкуренція, яку вони створюють для державних, з одного боку позитивно впливають на зростання якості медичних послуг, з іншого боку потребують відповідного державного контролю, оскільки недотримання медичних стандартів може негативно позначитись на стані здоров'я людей.

Список використаних джерел

1. Самойлик Ю. В. Стратегічні напрями соціальної політики підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки.* 2011. № 4 (49), частина II. С. 198-203.

2. Серєда А. Оподаткування приватної медичної практики: вибір форми оподаткування, ПДВ, прибуток, статутні документи. Веб-сайт. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-nalogi-i-otchetnost-10-nalogooblozhenie-chastnoj-medicinskoj-praktiki-vybor-formy-nalogooblozheniya-nds-pribyl-ustavnyye-dokumenty> (дата звернення 7.04.2020).

УДК 332.146.2

Д. І. Соловійов, к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Бердянський університет менеджменту і бізнесу
(м. Бердянськ, Україна)

МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

Системне застосування методики, технологій і важелів менеджменту, який зв'язує воедино виробництво, розподіл і споживання через ринковий збут вже створеної продукції, дозволяє збільшити ефективність обслуговування і значення туристського продукту, структурі потреб різних контингентів населення, з соціально-економічних інтересів і завдань у суспільному розвитку.

Якість послуг у сучасних умовах розвитку готельної сфери є однією з найважливіших складових ефективності суб'єктів туристичної індустрії. Система управління якістю у сфері туризму має стати постійним процесом діяльності, спрямованим на підвищення рівня послуг, удосконалення елементів виробництва та впровадження системи якості [2, с. 67].

Світовий досвід сформував не тільки загальні ознаки діючих систем управління якістю, а й принципи та методи, які можуть застосовуватись у кожній із них. Виокремлюють три типи систем управління якістю, що мають концептуальні розходження:

- системи, що відповідають вимогам стандартам ISO серії 9000;
- загальнофірмові системи управління якістю (TQM - загальне управління якістю - Total Quality Management);
- системи, що відповідають критеріям національних або міжнародних (регіональних) премій, дипломів з якості.

Зазвичай управління якістю представлено системою методів та заходів, що здійснюються для задоволення вимог до якості. Звичайно, це поняття рекомендується застосовувати з уточнюючими визначеннями на зразок управління якістю в про цесі виробництва (Manufacturing Quality Control) або управління якістю на рівні фірми (Company - Wide Quality Control). Управління якістю містить у собі методи і види діяльності оперативного характеру,

спрямовані одно часно на управління процесом і усунення причин незадовільного функціонування на відповідних стадіях петлі якості. Поліпшення якості (Quality Improvement) постійна діяльність, спрямована на підвищення технічного рівня продукції, якості її виготовлення, удосконалювання елементів виробництва і системи якості. Призначення постійного поліпшення системи управління якістю підвищення ймовірності задоволеності замовників та інших зацікавлених сторін [4, с. 81].

Поєднання та координація забезпечення, управління і поліпшення якості являє собою діяльність у системі якості.

Загальне управління якістю (Quality Management) складова загальної функції управління, що визначає та забезпечує політику з якості. Ця функція управління включає: оперативне планування, розподіл ресурсів та інші систематичні дії у сфері якості, такі як планування якості, проведення робіт і оцінка результатів. Система управління якістю обслуговування в процесі впровадження й удосконалення органічно взаємодіє з іншими соціальними й виробничими системами підприємств туристичної індустрії.

Провідним заходом з тотального управління якістю на готельних підприємствах є створення груп якості як форми предметної участі працівників у вирішенні актуальних завдань з поліпшення якості туристичного обслуговування.

Всі заходи з управління якістю організаційні, технічні, фінансово-економічні, правові, соціально-психологічні, виховні і т. д. мають бути об'єднані в єдиний, планово реалізований комплекс.

З огляду на необхідність поширення системних підходів в управлінні якістю туристичного обслуговування та оптимізації управлінських рішень з питань управління якістю туристичного продукту доцільним вбачається формування нормативно-методичної бази для планування, контролю, аналізу, обліку та стимулювання якості праці й обслуговування.

Сукупність усієї нормативно-методичної бази, нормативно-технічної документації має планомірно перерости в систему стандартизації підприємств

туристичної індустрії.

Ефективність реалізації завдань управління якістю готельного обслуговування має виступати критерієм науковості управління у сфері туризму, що дасть можливість визначити ступінь знання й використання законів і закономірностей управління якістю обслуговування на практиці.

Система управління якістю обслуговування складається з безлічі вхідних у неї блоків, що відрізняються входами, виходами і процесами, що інтегруються у загальний системний процес.

У кожному блоці здійснюється управління приватним процесом за допомогою зворотного зв'язку. У цілому завдання системи зводиться до інтеграції конкретних завдань кожного блоку.

Таким чином, здатність готельних підприємств досягати своїх цілей, забезпечуючи конкурентоспроможність послуг, визначається діючою системою організації й управління системою управління якістю.

Список використаних джерел:

1. Соловійов, Д. І., І. В. Трикоз. Дослідження сучасних методів управління персоналом в ресторанному бізнесі. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу* (2018): 86-93.

2. Босовська, М. В., Л. А. Бовш. "Оцінювання якості готельних послуг." *Інвестиції: практика та досвід*

УДК 316.25

Тан Ци (Tang Qi), магістр
ст. преподаватель института экономики и управления
Хулунбуирский университет
(АРВМ, г. Хайлар, КНР)

КОРОНАВИРУС COVID-19 И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В КНР

Коронавирус COVID-19 в первую очередь произвел влияние на экономическую деятельность Китайской Народной Республики (КНР). Кризисное экономическое состояние – это период принятия решений как действовать дальше. Кризис предполагает очищение и отказ от старого и формирование нового.

В китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов – «опасность» и «возможность» и отражает оттенок чрезвычайности, угрозы и необходимости в действии (рис. 1).



Рис. 1. Толкование слова "Кризис"

Первый иероглиф 危 (вэй) Китай успешно преодолел:

- 1) показал мастер-класс всему миру по предотвращению распространению пандемии;
- 2) ужесточил цифровой контроль социальных сетей и всех коммуникаций, что позволило выявить потенциальных носителей вируса и взять их под контроль;
- 3) быстро и эффективно проведена перепись населения;
- 4) с начала вспышки эпидемии, центральное правительство КНР опубликовало более 40 сообщений о помощи гражданам и бизнесу,

пострадавшим от эпидемии COVID-19;

5) в 2002-2004 годах в Китае уже была эпидемия коронавирусной болезни SARS-CoV и им знакомы эти проблемы.

Второй иероглиф 机 (цзи) имеет обширное значение - «хитрость, ловкость, гибкость, находчивость, быстрота», «переломный момент, сущность события»
переломный момент, сущность события:

- 1) ускоренное внедрение цифровых технологий;
- 2) решены политические аспекты в Гонконге;
- 3) в экономическом плане скупает подешевевшие активы многих компаний;
- 4) увеличился товарооборот услуг через интернет;
- 5) выросли темпы производства высокотехнологичной продукции;
- 6) выдаются ссуды предпринимателям и фермерам;
- 7) увеличились объемы выпуска вещей, связанные с защитой от вируса и предметов первой необходимости;
- 8) создаются новые союзы и альянсы;
- 9) КНР помогает финансово слабым государствам, увеличивая свое глобальное влияние.

Мудрец Конфуций учил: «Миром правят не слова и законы, а знаки и символы» [1]. Символы и знаки фокусируют в коллективном бессознательном народа скрытый смысл и Китай успешно использует учение своего великого философа.

С апреля месяца 2020 года экономическая деятельность возобновлена в 80% компаний КНР. Для малого и среднего бизнеса государство анонсировало новый пакет мер для восстановления экономической активности после эпидемии Covid-19. КНР продолжает участие в крупных инфраструктурных проектах по всей Юго-Восточной Азии, согласно инициативе «Один пояс, один путь». Однако, по данному маршруту начал навигацию и коронавирус.

Так как, китайская экономика глубоко интегрирована в мировую экономику, поддержание стабильности внешней торговли и иностранных инвестиций жизненно важно. Эпидемия не изменяет планы Си Цзиньпина по

созданию единой транспортной и торговой инфраструктуры, которая должна соединить Россию, Европу, Кавказ, Среднюю Азию, Ближний Восток и Китай. В проекте предполагается участие более 60 стран мира. Ослабленные эпидемией страны вынуждены будут держаться ближе к КНР, которая уже сейчас начинает выход из экономического кризиса.

Еще в 2013 году Си Цзиньпин выдвинул две исключительно важные концепции: "сообщество единой судьбы" и "международные отношения нового типа". Он предложил "план Китая" и "китайскую мудрость", чтобы разрешить множество проблем и ответить на вызовы, с которыми в настоящее время сталкивается международное сообщество. Все народы мира должны совместно отстаивать мир во всем мире и стимулировать всеобщее развитие, но некоторые страны противостоят данным концепциям.

На фоне стремительного развития научного и технического прогресса все меньше и меньше мир задумывается об отсутствии прогресса сознания. Первопричина кризиса – извечный конфликт материального и духовного в человеке. Необходимо духовное оздоровление ноосферы, смена парадигм и ценностей современного общества [2].

Стратегическая инициатива «Один пояс, один путь» нацелена на призыв к великому сплочению народов мира, в котором духовное выше материального.

Список использованной литературы:

1. Казне в убыток, бизнесу – в поддержку: КНР разработала новые противовирусные меры для экономики Источник: <http://ekd.me/2020/04/novye-mery-dlya-voosstanovleniya-ekonomicheskoy-aktivnosti-v-kitae-posle-pandemii-covid-19>

2. Ашмарина Т.И., Вороновская З.С. Ноосферная парадигма и проблема эколого-экономической безопасности / Известия МААО, Выпуск 36 (2017), - с. 44-48.

УДК 005.342:331.108.26

А. К. Тимко, здобувач вищої освіти СВО – бакалавр,
спеціальність 071 Облік і оподаткування,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі розвиток у різних галузях економіки значною мірою залежить від різного роду нововведень, тобто від інновацій. Особливо важливим є їх залучення на підприємства, що мають здатність прискорювати рух економіки на шляху до ефективності.

Зараз все частіше для забезпечення успішної діяльності підприємств звертаються до інноваційного менеджменту, адже рівень ефективності роботи підприємства значною мірою залежить від системи управління персоналом.

Створення ефективної та інноваційної системи управління персоналом має прямий вплив на ефективність всієї економіки та є ключем до якісних зрушень у розвитку країни, тому дана тема є актуальною.

З впевненістю можемо сказати, що значимість людського фактору у діяльності сучасних підприємств все більше зростає, а разом з ним зростає і важливість здійснення ефективного управління цим фактором.

Управління персоналом - стратегічне завдання, що являє собою розробку кадрової стратегії, яка буде заснована на тому, щоб прикладати спільні зусилля щодо сприяння його розвитку та просування окремих функцій, що знижує витрати на робочу силу і створити позитивну соціальну і психологічну атмосферу на робочому місці [1, с.18].

Сам процес управління персоналом є надзвичайно складним та потребує фахівців високого рівня, що зможуть чітко та правильно використати потенціал робочої сили, максимізувати продуктивність праці на визначеному підприємстві та визначити яких же умов не вистачає для якнайкращої роботи того чи іншого працівника.

Але слід зазначити, що складність процесу управління полягає не лише у вищенаведених чинниках. Зовнішнє середовище зараз має тенденцію постійно

змінюватися, з'являються нові вимоги щодо організації та управління виробництвом, змінюються чинники, що мають вплив на отримання економічної вигоди. Тому складність управління персоналом полягає ще й у вмінні коректувати систему управління згідно нових стандартів.

Тому успіху на ринку досягають саме ті підприємства, що здатні оперативно реагувати на зовнішні зміни такого роду та вчасно впроваджувати інновації на своєму підприємстві, в тому числі і в сфері управління персоналом.

Враховуючи рівень розвитку нашої країни можемо зробити висновок, що найраціональнішим буде використати успішний досвід передових іноземних країн, адже база для розробки інновацій там перебуває на значно вищому рівні.

Інновації в системі управління персоналом можуть здійснюватися у двох формах. Перша форма полягає у поступовому вдосконаленні певних аспектів роботи. Таке поліпшення прийнято називати поточним. Використання ж другої форми, що має назву проривного покращення, передбачає впровадження радикальних змін до загальної системи управління персоналом [2, с.55].

Поступове вдосконалення скоріше можна назвати постійним безперервним покращенням впродовж довгого періоду часу, що не призведе до значних структурних змін. Отже, наслідком поступового вдосконалення не може бути різка зміна в продуктивності праці та в діяльності підприємства.

А за радикальних нововведень можна не просто змінити існуючу систему управління персоналом, а навіть створити нову, що відповідатиме передовим технологіям та інноваційним методам здійснення управління.

Інноваційна система управління персоналом - це гнучка система управління, яка враховує потреби персоналу, здатного повністю розробляти, впроваджувати та використовувати інновації. Звідси випливає, що передумови для інноваційного розвитку визначаються, перш за все, наявністю експертів, здатних розробляти нові ідеї. Тільки в умовах розвиненого та конкурентоспроможного ринкового середовища, всі принципи інноваційного розвитку та управління можуть бути реалізовані [2, с.58].

Завданням такої системи є також створення взаємозв'язків і поділу завдань між працівниками, які займаються інноваційною діяльністю на підприємстві. Вона також включає в себе періодичне або безперервне тестування фактичних

результатів інноваційної діяльності до прогнозів. Метою даної системи є розробка спеціальних інструментальних і технологічних знань про те, як діяти на основі наукового бачення в певних обставинах для того, щоб отримати інноваційний проект, тобто організувати інноваційну діяльність, приймаючи до уваги зарубіжний досвід, технології спільної роботи, які можуть бути інтегровані в інновації на підприємстві [3, с.196].

Для реалізації цих завдань необхідно здійснювати постійні підвищення кваліфікації персоналу, а також рівня їх знань щодо впроваджених інновацій для успішного використання нововведень в реальній практиці роботи підприємства. Іншими словами адаптувати персонал до зовнішніх змін.

Отже, можемо зробити наступний висновок. Ефективна робота підприємств є надзвичайно залежною від впровадження інновацій та пристосування до зовнішніх змін. Конкурувати на світовому ринку з західноєвропейськими чи американськими підприємствами є надскладною задачею для наших вітчизняних підприємств. Тому важливим завданням, що потребує першочергового вирішення, є саме вміння застосування інновацій в підприємницькій діяльності, а насамперед в управлінні виробництвом та персоналом. Адже занепад значної кількості українських підприємств в більшості випадків спричинений невдалим управлінням та використанням застарілих методів його здійснення. Тому лише завдяки застосуванню інноваційного менеджменту наші підприємства зможуть трансформуватися на конкурентоспроможні, а згодом зможуть досягти конкурентних переваг на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2010. 334 с.
2. Короленко С. М. Коучинг як інноваційний інструмент ефективного управління персоналом. *Економіка. Управління. Інновації*, 2013. С. 53-60.
3. Гугул О. Я. Теоретичні засади управління розвитком персоналу. *Інноваційна економіка*, 2013. С. 194-197.

*Науковий керівник: О. Ю. Литвин, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень*

УДК 351

Шеремет Дмитро Сергійович, рядовий поліції, курсант
факультету економіко-правової безпеки
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
(м. Дніпро, Україна)

ПРОБЛЕМАТИКИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В сучасних умовах поширення публічного управління, залучення громадськості, самоврядування некомплексне правове регулювання, поширеність в діяльності апарату таких антисоціальних явищ, бюрократизм, відчуження від людей, корупція тощо, що породжує значне коло проблем: – недостатню ефективність діяльності державної влади та її апарату, недосконалість публічного управління, відсутність єдності та цілісності. Ці проблематики краще розглядати із соціальних точок зору.

На сьогодні, як стверджує дослідник Крупник А. С., виконання владою своїх зобов'язань межі між суспільством і приватним сектором постійно змінюються. Держава усвідомлює, що вона може діяти, тільки розділяючи свою владу з іншими учасниками діалогу, і підтримувати свою центральну позицію лише для координації дій різних уповноважених осіб, між якими постійно відбувається динамічний розподіл обов'язків і здійснюються взаємні впливи за допомогою створення гібридних і рухомих мереж, у яких комбінуються елементи державні, недержавні, національні й глобальні [1]. У цьому розумінні варто виключати бюрократичні та корупційні прояви владних функцій та більше уваги приділяти організованості процесу публічного адміністрування та його механізму, згідно покладених повноважень на окремих суб'єктів публічного адміністрування. Оскільки у публічному адмініструванні існує принцип децентралізації, що виключає залежність публічних, громадських адміністрацій від державних.

Як зазначає Вебер М., що, існує необхідність виокремлення особливого підрозділу науки – соціології розуміння, завданнями якої будуть трактування суб'єктивного сенсу людських дій, що працюють у той чи іншій сфері (публічне управління), визначення рівня їх осмисленого

співвіднесення з діями інших осіб (державної влади чи суб'єктів громадського суспільства), а також виходячи з цього – встановлення міри передбачуваності соціальної поведінки. За М. Вебером долається раціонально доцільним тлумаченням, за допомогою якого встановлюється очевидність скритих мотивів. Реальною основою такого складного розуміння соціальних процесів є «впевненість у том у, що суспільно об'єднуючі дії функціонують раціонально, тобто відповідно до відомих правил» [2, с. 156]. Тобто всі суб'єкти публічного адміністрування мають усвідомлювати всю важливість їх роботи, корегувати свої дії з відповідними органами, виключити прояви бюрократизму, що уповільнюють сам процес публічного управління.

Способами вирішення даних проблем можуть стати вивчення стану та динаміки змін головного об'єкта публічного управління – розвитку українського суспільства і таких його складових, як територіальні громади, соціальні групи, суспільно активна громадськість, розглядаючи їх не як об'єкти, а як одну із сторін публічно - управлінських відносин, як складові громадянського суспільства. Потребує окремої пристальної уваги стан і модернізація усієї системи публічної влади на предмет її демократизації та підвищення соціальної ефективності, виключення складу корупції, що також унеможлиблює належне функціонування публічної влади.

Список використаних джерел:

1. Крупник А. С. Соціальна діагностика як механізм соціальної безпеки Державне управління в Україні: історія державотворення, виклики та перспективи : матеріали II Міжнар. наук. конф. аспірантів та докторантів з державного управління (3 червня 2011 р). Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2011. С. 129-134.

2. Вебер М., Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика [Текст] Пер. з нім. Олександр Погорілий К.: Очснови, 1998. 534 с.

*Науковий керівник: Соломіна А. В.вна, к.е.н., доцент
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ*

УДК 6501

Федик О. В., к.е.н.
в.о. доцента кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет
(м. Львів, Україна)

РЕАЛІЗАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНИХ ПРОЕКТІВ В КОНТЕКСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Важливе місце в управлінні аграрними проектами належить розробці та обґрунтуванню системи пріоритетних управлінських рішень.

Об'єктивними загрозами реалізації проектів сільськогосподарських підприємств є відсутність доступу до інформації, що призводить до помилок та зриву реалізації таких проектів. Відповідно, локалізація таких загроз потребує посилення інформаційно-аналітичного забезпечення [1].

Для ефективного управління проектною діяльністю пропонуємо на базі обласних та районних адміністрацій створення консультативних центрів із питань організації, ведення й управління аграрними проектами, до складу яких увійшли б представники органів державної влади, науково-дослідних установ, представники провідних підприємств та громадських організацій. Вказана концепція передбачатиме організацію і проведення періодичних навчань для керівників сільськогосподарських підприємств, формування єдиної бази типових бізнес-проектів, розширення переліку традиційних видів господарської діяльності в АПК.

На розв'язання проблеми необхідно проводити постійну інформаційно-роз'яснювальну роботу щодо методів управління проектами та їх реалізації, а саме:

1) Надання консультацій по проектному управлінню (із можливістю виїзду в сільську місцевість), допомоги в написанні проектів, навчання сільських мешканців, об'єднаних територіальних громад, дрібних виробників сільськогосподарської продукції щодо підвищення ефективності виробництва певного виду сільськогосподарської продукції, розширення існуючого

асортименту продукції, освоєння нових ринків збуту, зростання самозайнятості сільського населення, написання і реалізація різноманітних аграрних проектів.

2) Розповсюдження інформації через пресу, засоби мас-медіа, радіо, місцеві телеэфіри, мережу інтернет. Даний варіант є менш ефективним ніж перший, оскільки для вирішення такого роду питань необхідне спілкування із фахівцями, отримання від них роз'яснень, організація навчань та семінарів. Лише через засоби інформації цього не вирішити.

Реалізація проекту консультаційного центру не носитиме прямої економічної вигоди, проте ефект від впровадження його у життя не варто недооцінювати. Успішна реалізація аграрних проектів носитиме потужний соціальний ефект та послужить поштовхом для розвитку аграрного сектору певного району. Ефективне інформування потенційних виробників сільськогосподарської продукції дозволить вирішити безліч проблем на селі, а саме: вихід на ринок нових, дрібних виробників; створення нових робочих місць; формування середнього класу; зменшення темпів старіння населення на селі, завдяки тому що молодь буде залучена у виробництві та не виїжджатиме зі села; підвищення якості життя сільського населення; розвиток інфраструктури села (доріг, комунікацій, шкіл, магазинів) завдяки залученню інвесторів; ефективне використання природних ресурсів.

Реалізація проекту консультаційного центру дозволить запровадити у життя нові (продуктивніші) методи ведення господарства, підтримати вітчизняного виробника, а також покращити екологічний стан ґрунтів, завдяки інформуванню аграріїв про ефективне, екологічно чисте та безпечне ведення господарства.

Навчання та інформування дрібних товаровиробників, допомога в організації проектів дозволить залучити інвестиції для виробників сільськогосподарської продукції, що призведе до організації нових робочих місць, та підвищення рівня життя сільських жителів.

Часто грамотна та своєчасна консультація спеціалістів допомагає більше ніж матеріальна допомога. Завдяки цьому ефекту ми зможемо досягти розвитку села та сільської громади, покращити інфраструктуру села (ремонт доріг,

газифікація та підведення води), залучити молодих людей та інвесторів у сільську місцевість.

Список використаних джерел:

1. Керівництво з питань проектного менеджменту. За ред. С. Д. Бушуєва. К.: Ділова Україна, 2000. 198 с.

UDC 331.101

Zhong Hailiang,
Masters of the Department of Accounting and Taxation,
Sumy National Agrarian University
(Sumy, Ukraine)

A STUDY OF THE EDUCATION SYSTEM FOR WORKERS IN THE RETAIL INDUSTRY USING KIDSWANT AS AN EXAMPLE

Before the 1990s, China's retail market maintained a single pattern dominated by department stores for a long time, with a market share of more than 60%. Since the opening up to the outside world, with the change of consumer demand and the intensification of retail market competition, the rapid development of new retail formats such as large supermarkets, supermarkets, convenience stores, specialty stores, specialty stores, home furnishing centers and storage stores has become the main driving force for the development of China's retail industry. Expand the scale of China's retail industry. In the past 10 years, China's retail industry has experienced 150 years of foreign retail business. In western developed countries, nearly all of the 20 kinds of retailing formed by the eight retail revolutions have appeared in China. In recent years, with the transformation of global consumption demand, consumption channels and consumption patterns, the era of rapid growth of global retail sales has passed, and the growth rate of retail sales has slowed down. In this context, new retail came into being to break through the bottleneck of traditional retail. Before the emergence of new retail, an innovative business model, the global retail industry has gone through four iterative revolutions in department stores, chain stores, supermarkets and e-commerce, each of which promotes the further development of the retail industry. New retail is the fifth retail revolution. Compared with the traditional retail, the new retail is different in six aspects: the main role of retail, the content of retail output, the form of retail organization, the relationship between retail activities, the concept of retail operation, and the application of retail technology. And also in this context, the new retail industry is also greatly increased demand for talent.

Employee training is an important part of the sustainable development of an enterprise. In recent years, the construction of employee training system has become a

hot issue in the society. Enterprises without a good training system will not be able to attract employees to create value for them, nor can they survive in the fierce market competition. On the basis of previous literature research and relevant case analysis, this paper hopes to improve the core competitiveness of children king company by studying its training system. Make a contribution to relevant theoretical research.

Theory Since the 1960s, the research on training has paid more attention to the practice and the establishment and implementation of training system. It emphasizes that training is the activity of the whole organization, running through all departments, and only by working together can the training effect be maximized. Brown and McDaniel (2001) believe that training is the process of training and educating employees for the purpose of improving efficiency and performance and meeting the challenge of fierce market competition. Lloyd bias and Leslie lu (2005) believe that training is a learning process for employees to acquire skills, ideas, rules and attitudes in order to improve their performance [1].

To sum up, most domestic scholars mainly introduce and introduce the success of foreign research and elaborate on the representative theories and methods. They study the status quo of enterprise employee training as a whole and point out the deficiencies of enterprise employee training. However, they seldom study the employee training of a specific enterprise.

Compared with foreign advanced countries, China's human resources training started late and basically followed the established theories of foreign countries. Since the mid and late 1990s, some experts and scholars began to pay attention to the problem of enterprise employee training. Peng Jianfeng summarized the training system into two parts, three levels and four links. The two parts are personal career development and company strategy. The three levels are resource level, system level and operation level. The four links refer to training demand analysis, training plan formulation, training work implementation and training effect evaluation [2]. The employee training system proposed by Xu Fang is built on the strategic level of the organization. The training system should be consistent with the development goals. Then, the relevant policies of the training should be determined, and the appropriate training methods

should be selected. Finally, whether the training is conducive to the realization of the strategic goals of the organization should be measured [3].

In employee training, enterprises' emphasis on training, especially the construction of training system, has a crucial impact on an enterprise. It determines whether an enterprise can improve its human resources, shape its talents, and enhance its competitiveness in today's increasingly important human resources. After analysis, it is found that this kind of research has some deficiencies more or less:

1) the development environment of Chinese and foreign enterprises is very different, so the research should be combined with practice to make the theory more scientific and reliable;

2) as there are many influencing factors of employee training, universal and representative samples should be selected to make the research more scientific;

3) all kinds of small and medium-sized enterprises in China do not pay enough attention to staff training

To sum up, we still have a lot to do in promoting the cultivation of talents and the development of employees. Only through continuous improvement and improvement can we promote the development of China's economy and improve the professional quality of Chinese people.

Reference:

1. Yu Li. Design of staff training system in railway logistics enterprises -- taking Jiangxi jingjiu logistics co., LTD as an example [D]. East China Jiaotong university, 2017.

2. Peng Jianfeng. Introduction to human resource management "M". Shanghai: fudan university press, 2003.

3. Xu Fang. Training and development theory and technology "M". Shanghai: fudan university press, 2005.

*Scientific tutor: Oleksandr V. Nazarenko, Doctor (Economic Sciences)
Professor at the Department of Accounting and Taxation
Sumy National Agrarian University*

**Алфавитний показчик та реєстраційні номери
сертифікатів учасників конференції
ДЛЯ ВСХ СЕРТИФІКАТІВ**

Серія МК № буде зазначений в таблиці / 23.04.2020

Bochulia T.	001	Верига Ю. А.	049	Зимній А.	097
Ciloci Rafael	002	Вибранський В. В.	050	Іванілова К.Ю.	098
Filipishyna K. I.	003	Вітер О. М.	051	Іващенко В. А.	099
Flehantova A.	004	Власюк С. А.	052	Ігнатенко М. М.	100
Kolodiy A. V.	005	Воловик А. С.	053	Ігнатишина В. М.	101
Nyamekye Robert	006	Волошин В. М.	054	Ігнашкіна Т. Б.	102
Solomina G. V.	007	Вольних А. І.	055	Камбулова О. В.	103
Telishchuk M. M.	008	Воронова Д. Д.	056	Капленко Т. С.	104
Zhong Hailiang	009	Галенко О. О.	057	Каратаев Г. С.	105
Zhou Yalian	010	Герасименко Ю. С.	058	Каратаєва О. Г.	106
Адаменко І. П.	011	Гільорме Т. В.	059	Карпенко В. О.	107
Адаменко М. В.	012	Гіренко Ю. О.	060	Карпенко Н. Г.	108
Адамчик О. О.	013	Гіржева О. М.	061	Картамышева О. Е.	109
Акімова Т. А.	014	Глухова В. І.	062	Качула С. В.	110
Алиева М. Ш.	015	Глуценко Ю. А.	063	Кірова Л. Л.	111
Андрушко Р. П.	016	Гнатишин Л. Б.	064	Клименко А. А.	112
Антонов О. І.	017	Голобородько В. В.	065	Клименко О. І.	113
Антошкін В. К.	018	Голячук Н. В.	066	Князькін В. А.	114
Антошкіна Л. І.	019	Гончарук О. В.	067	Коба О. В.	115
Аранчій В. І.	020	Горяча О. Л.	068	Ковтун В. А.	116
Артеменко Д. М.	021	Грибовська Ю. М.	069	Колодій О. С.	117
Ашмарина Т.И.	022	Гринюк Н. А.	070	Колодійчук В. А.	118
Бабенко Л. В.	023	Гриценко А. С.	071	Колодійчук І. А.	119
Багрій К. Л.	024	Гришина Л. О.	072	Колодченко Г. В.	120
Барабаш Л. В.	025	Гришина Н. В.	073	Коломієць Н. О.	121
Баранник Л. Б.	026	Грудько С. В.	074	Колотій В. Ю.	122
Березіна Л. М.	027	Губарик О. М.	075	Кононенко Ж. А.	123
Бінерт О. В.	028	Гусаренко Н. Ю.	076	Кончаковський Є. О.	124
Бойко В. О.	029	Давиденко Є. Ю.	077	Копитець Н. Г.	125
Бойко Л. О.	030	Джангіров О. Г.	078	Король Г. О.	126
Бойченко Л. М.	031	Дідур С. В.	079	Коршун Е. С.	127
Бражник Л. В.	032	Дорошенко Ю.	080	Коцупатрій М. М.	128
Бритвенко А. С.	033	Довбня С. Б.	081	Кравцова Л. А.	129
Бузник М. В.	034	Дорогань- Писаренко Л. О.	082	Кравченко Х. В.	130
Булик О. Б.	035	Дорошенко А. П.	083	Крайник В. Г.	131
Бутко Н. В.	036	Дроботя Я. А.	084	Красота О. Г.	132
Буц В. І.	037	Дядик Т. В.	085	Криворучко А. Є.	133
Буц І. Н.	038	Єгорова О. В.	086	Кузьменко Н. В.	134
Буц І. М.	039	Ємельянова Ю. В.	087	Кухарська Л. В.	135
Бучко М. О.	040	Єрмолаєва М. В.	088	Кучеренко М. О.	136
Варібрус О.Ю.	041	Єрмоліна А. О.	089	Кучеренко С. Ю.	137
Васецький О. В.	042	Живко З. Б.	090	Лакіш Л. М.	138
Васильєва В. Г.	043	Жидовська Н. М.	091	Лактіонова Н. С.	139
Васільєва Л. М.	044	Жучінський О. Ю.	092	Ланченко Є. О.	140
Ведмідь М. О.	045	Заболотна Н. С.	093	Леваєва Л. Ю.	141
Велієва В. О.	046	Зеленський А. В.	094	Левченко З. М.	142
Верещак А. Р.	047	Зелікман В. Д.	095	Лега О. В.	143
Верещак І. Р.	048	Зевакова А. О.	096	Лепеха М. О.	144

Ли Пин (Li Ping)	145	Пилипенко К. А.	190	Тан Ци (Tang Qi)	234
Лиса О. В.	146	Писаренко С. В.	191	Танклевська Н. С.	235
Лисокобилка І. О.	147	Письменна О. О.	192	Тарасенко А. О.	236
Лихопій В. І.	148	Плаксієнко В. Я.	193	Тарасов І. В.	237
Лобза А. В.	149	Пласконь С. А.	194	Тимко А. К.	238
Лукашенко В. П.	150	Плевако Я. А.	195	Трикоз І. В.	239
Луценко Я. Ю.	151	Погорілий О. І.	196	Трушина Л. Н.	240
Майстренко О. М.	152	Погребняк Л. О.	197	Тютюнник С. В.	241
Макогон В. Д.	153	Пономаренко О. Г.	198	Тютюнник Ю. М.	242
Малецька О. І.	154	Потапенко Т. О.	199	Уманська В. Г.	243
Малюк О. С.	155	Похитон І. П.	200	Федик О. В.	244
Мармуль Л. О.	156	Пошивалова О. В.	201	Філіпішина К. І.	245
Мартин О. М.	157	Прийдак Т. Б.	202	Філіпішина Л. М.	246
Маслобоєва К. В.	158	Пристемський О. С.	203	Філоненко Д. Р.	247
Мац Т. П.	159	Прокипишин О. С.	204	Фролова Г.І.	248
Мещерякова М. В.	160	Резнік А. В.	205	Фролов Ю.М.	249
Мирончук З. П.	161	Решетник К. Р.	206	Ходаківська Л. О.	250
Михайленко В. Ю.	162	Ролінський О. В.	207	Ци Юн Лю (Qi Yun Liu)	251
Михайлів М. М.	163	Романченко Ю. О.	208	Циб А. С.	252
Михалюк Н. І.	164	Романюк І. А.	209	Ціцька Н. Є.	253
Мідик А.-В. В.	165	Рудницька К. С.	210	Черненко К. В.	254
Мілька А. І.	166	Рунчева Н. В.	211	Чернецька О. В.	255
Міньковська А. В.	167	Саванчук Т. М.	212	Чернявська Т.	256
Міхеєва К. Р.	168	Сақун А. Ж.	213	Чеха О. В.	257
Мокієнко Т. В.	169	Салівон І. А.	214	Чечоткін В. В.	258
Назаренко І. М.	170	Самедова М. Т.	215	Чижевська О. В.	259
Назаренко О. В.	171	Самойлик Ю. В.	216	Чиквашвілі Д. О.	260
Нашкерська Г. В.	172	Свистун О. С.	217	Чіп Л. О.	261
Недойнов К. В.	173	Сиротюк Г. В.	218	Чумак В. Д.	262
Нездойминога О. Є.	174	Сільченко І. А.	219	Чуницька І. І.	263
Ночовна Ю.О.	175	Сінельнікова А. С.	220	Швець А. М.	264
Олійник А. С.	176	Скрипник М. Є.	221	Шегинський І. І.	265
Олійник Є. О.	177	Скрипник Н. В.	222	Шейко С. В.	266
Онищук В. В.	178	Соколенко Л. Ф.	223	Шепель І. В.	267
Онопрієнко Ю. В.	179	Сокольська Р. Б.	224	Шеремет Д. С.	268
Орехова А. І.	180	Соловійов Д. І.	225	Шинкарюк О. В.	269
Орищенко М. М.	181	Співак І. О.	226	Щербата І. В.	270
Осіпова А. А.	182	Ставицька В. О.	227	Щербатюк С. Ю.	271
Остапенко Р. М.	183	Степанова В. О.	228	Щирий Г. Л.	272
Палій М. О.	184	Столяров В. Ф.	229	Яковлева Я. В.	273
Пеньковський В. С.	185	Столярова В. В.	230	Яловега Л. В.	274
Перемот Ю. О.	186	Стоян М. М.	231	Янковська К. С.	275
Петришин Л. П.	187	Страшко О. П.	232	Ярмоленко В. В.	276
Петровська Д. В.	188	Сюэфен Ли (Xuefeng Li)	233	Ясіновська І. Ф.	277
				Ясінський О. Р.	278

ОРГАНІЗАТОРИ МІЖНАРОДНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ	(М. ПОЛТАВА, УКРАЇНА)
НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»	(М. КИЇВ, УКРАЇНА)
ГРОДНЕНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ	(М. ГРОДНО, РЕСПУБЛІКА БІЛОРУСЬ)
УКРАЇНСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ АГРАРНИХ НАУК	(М. КИЇВ, УКРАЇНА)
ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І ФІНАНСИСТІВ АПК УКРАЇНИ	(М. КИЇВ, УКРАЇНА)
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ	М. ДНІПРО, УКРАЇНА
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ	(М. СУМИ, УКРАЇНА)
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА	(М. ХАРКІВ, УКРАЇНА)
ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ	(М. ХАРКІВ, УКРАЇНА)
ДВНЗ «ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»	(М. ХЕРСОН, УКРАЇНА)
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ	(М. ТБІЛІСІ, ГРУЗІЯ)
ВІРМЕНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ	(М. ЄРЕВАН, ВІРМЕНІЯ)
ДЕРЖАВНА ВИЩА ПРОФЕСІЙНА ШКОЛА В КОНІНІ	(М. КОНІН, ПОЛЬЩА)
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МОЛДОВИ	(М. КИШИНІВ, МОЛДОВА)
ХУЛУНБУИРСКИЙ УНІВЕРСИТЕТ	(АРВМ, Г. ХАЙЛАР, КНР)

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

матеріали

II Міжнародної науково-практичної конференції

Посвідчення УкрІНТЕІ № 93 від 17.02.2020 р.

*Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет
Вченою радою факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії
(протокол № 9 від 17.04.2020 р.)*

За редакцією Плаксієнка В.Я., Пилипенко К.А.

Технічні редактори – к.е.н., доцент Карпенко Н.Г.,
к.е.н., доцент Єрмолаєва М.В.

Видається в авторській редакції.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших
даних несуть автори статей.

Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково
відображають позицію редакційної колегії.

Підп. до друку 17.04.2020 р. Формат 60x90 1/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 29,94. Обл.-вид. арк. 16,0. Тираж 300 пр. Зам. 45.
Гарнітура Times New Roman Суг.

Видавництво ПП «Астрая»
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
E-mail: astraya.pl.ua@gmail.com, веб-сайт: astraya.pl.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 5599 від 19.09.2017 р.

Друк ПП «Астрая»
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
Дата державної реєстрації та номер запису в ЄДР
14.12.1999 р. № 1 588 120 0000 010089

