

**Міністерство освіти і науки України
Полтавська державна аграрна академія**

II Всеукраїнська науково-практична конференція

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ
СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ**

(4 грудня 2019 р.)



м. Полтава 2019

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

УДК 33: 167.1
А 43

Рекомендовано до друку вченою Радою факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії (протокол № 3 від 19.11.2019 р.).

Редакційна колегія:

- **Аранчій В.І.**, кандидат економічних наук, професор, ректор Полтавської державної аграрної академії, професор кафедри фінансів і кредиту;
- **Дорогань-Писаренко Л.О.**, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету обліку та фінансів, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень;
- **Плаксієнко В.Я.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку;
- **Томілін О.О.**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів і кредиту;
- **Писаренко В.П.**, доктор наук з державного управління, доцент, професор кафедри публічного управління та адміністрування;
- **Рудич А.І.**, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії та економічних досліджень;
- **Єгорова О.В.**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень.

Актуальні питання сучасної економічної науки: зб. матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конф. (4 грудня 2019 р., Полтава). Полтава, 2019. 515 с.

До збірника матеріалів науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної економічної науки» ввійшли результати міждисциплінарних теоретичних та прикладних досліджень актуальних проблем вітчизняної економіки.

Матеріали надруковані в авторській редакції. Відповідальність за зміст матеріалів, точність наведених фактів, цитат, посилань на джерела, достовірність іншої інформації та за додержання норм авторського права несуть автори.

© Колектив авторів
© Полтавська державна аграрна академія, кафедра економічної теорії та економічних досліджень

ЗМІСТ

с.

СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ РЕАЛЬНОСТІ УКРАЇНИ..... 19

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНИ ТА ЇХ SWOT-АНАЛІЗ

Богула С.П., Ліхоман І.М..... 19

БІХЕВІОРИСТИЧНІ ФІНАНСИ ТА ЇХ СУТНІСТЬ У СУЧАСНОМУ СВІТІ

Безноско К.О..... 21

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ПОКАЗНИКИ

Бондаренко І.О..... 24

ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ РЕАЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Бошняк Т.Ф. 26

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ ПРИ ПОШУКУ РОБОТИ В УКРАЇНІ: РЕАЛЬНІСТЬ ЧИ МІФ?

Василенко А.С..... 29

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ПЕНСІЇ В 2019 РОЦІ

Воловик А.С. 31

ФРІЛАНСЕРИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ

Герасименко В.В., Стонт О.С..... 29

РОДОВІ ПОСЕЛЕННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ УКРАЇНИ

Головнюк А. В., Плотнікова М. Ф. 35

ОГЛЯД ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Голубнича О.В..... 38

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

Гончар С.В. 40

СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА СПОЖИВЧИХ ВИДАТКІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Городняк І.В., Терендій А.Б..... 43

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПУБЛІЧНИХ АДМІНІСТРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Деркачова А.А., Кудрявцева Н.С..... 46

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ Дзюба А.В.....	48
Е-COMMERCE В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА РИЗИКИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ Довгаль О.І.....	50
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ MYSTERY SHOPPING В УКРАЇНІ Довгопол І.С.	54
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ IN-CAR ECOMMERCE В СВІТІ ТА УКРАЇНІ Довгопола І.Р.....	56
НІМЕЦЬКИЙ ДОСВІД ВИРІШЕННЯ ЖИТЛОВОЇ ПРОБЛЕМИ Дорогань-Писаренко Л.О., Литвин О.Ю.	58
МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА ЇЇ АКТУАЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ Дорошенко А.П., Ставицька В.О.....	61
ЦІНОВА ПОЛІТИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ Дорошенко Д. К.	64
ТЕНДЕНЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ТА ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ Дугієнко Н.О., Дугієнко О.Є.....	66
МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНІ ВЕРСТВИ НАСЕЛЕННЯ: ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА СПОСОБИ УСУНЕННЯ ДАНОЇ КАТЕГОРІЇ Жадан А.О., Кротова О.А.....	69
ОЧІКУВАНІ НОВОВВЕДЕННЯ В ТРУДОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ Змієвська А.О.....	72
СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОГО НАПРЯМКУ Кірік В.М, Тимченко Ю.В., Зозуля Д.О.	74
СУЧАСНИЙ СТАН ВАЛЮНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ Клим М. Р.....	77
СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ Коваль О.В.....	79
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ Короленко О. В.	81

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНІ ВЕРСТВИ НАСЕЛЕННЯ: ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА СПОСОБИ УСУНЕННЯ ДАНОЇ КАТЕГОРІЇ Кротова О.А., Жадан А.О.....	83
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ Купіч Б.В., Кривенко В.О.....	86
КОНФЛІКТИ В СФЕРІ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ Курган В.О.....	87
ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ Кушнір Т.М.....	90
РИНОК ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ Лакодименко Л.І.....	93
ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ Лизогуб Ю. М.....	95
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ Лінник О.П.....	96
ПРОЦЕС МЕДІАЦІЇ ЯК МЕТОД ФОРМУВАННЯ КОНСТРУКТИВНИХ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ КЕРІВНИКА ТА ПІДЛЕГЛИХ У КОНФЛІКТІ Логвиненко Т.О.....	99
СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ Маковоз О.С.....	103
ПРОБЛЕМА ВИНИКНЕННЯ БІДНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Миркун Б.А.....	105
ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ Миц А.Д.....	108
ЕКОЛОГІЧНА СВІДОМІСТЬ УКРАЇНЦІВ Міхеєва К.Р.....	110
ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ПІДЛІТКІВ В УКРАЇНІ Мяло К.О.....	112

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ УСПІШНОСТІ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ	
Нагорний Є.І.....	115
СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ	
Охріменко В.В., Синяк Ю.В.	118
ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	
Павлик Н.В.....	120
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	
Перепелиця О.О.....	122
МОЖЛИВОСТІ ВСТУПУ УКРАЇНЦІВ ДО ЧЕСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ	
Піменов В.Ю.....	125
СТВОРЕННЯ ПРИВАБЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ, ЯК ОСНОВНА УМОВА ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР	
Прокопенко Н.П.	127
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Проценко Д.В., Падусенко А.О., Логвіненко Т.О.....	130
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	
Саєнко С.Р.....	133
ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ	
Солодкий В.О., Солодка Т.М.....	136
ІНФЛЯЦІЯ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ	
Тимко А.К.	139
КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ, ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БРЕНДІНГУ	
Тучина Ю.О.	142
ПРОБЛЕМА ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ	
Фролов В.І.	145
ЗНАЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Черних О.В.....	147

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

АДМІНІСТРАТИВНІ ПОСЛУГИ – ОДИН ІЗ СИМВОЛІВ РЕФОРМИ («ЕВОЛЮЦІЯ» РОЗВИТКУ) Черниш Я.В.....	149
ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ Шершова В.О.....	152
ФОРМУВАННЯ ЦІН НА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНІ ВИДИ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА Шостак А. С., Сіромах М.І.	154
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ Щербина К.С.....	157
ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ Якубінська Ю.Е.....	160
СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ Й АУДИТУ	164
РОЛЬ ПОПЕРЕДНЬОГО ПЛАНУВАННЯ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ Авраменко О.І., Ємельянова Ю.В.....	164
РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ Авраменко О.І., Кузьменко Н.В.	165
ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Арехова М.М., Ясько К.В., Книшек О.О.....	167
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТЯГНЕННЯ АЛІМЕНТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ Арутюнова О.А.....	169
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СТРАХУВАННЯ ПОСІВІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ Бабіч К.О.....	172
ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ Бикова Н.А.....	174

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ПРОДУКЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА: ОСНОВНІ ПРОЦЕСИ ОПЕРАЦІЙНОГО ЦИКЛУ Білоус А. І., Перемот Ю. О.	177
ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА НЕДОЛІКІВ Верещака М.А., Павлієнко І.В.	180
ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ: ЗАКОНОДАВЧІ РІШЕННЯ У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ Воловик А.С.	183
УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ Гавриш А.В.	186
МОДЕЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ Глушач Ю.С., Кличова Г.С.	188
РОЛЬ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СПРАВІ ГАРМОНІЗАЦІЇ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ Глушач Ю.С., Малун Є.О.	191
ЛІКВІДАЦІЙНА ВАРТІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: СУТНІСТЬ ТА РОЗРАХУНОК Грибовська Ю.М.	194
БУХГАЛТЕРСЬКІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ ВІДПУСТОК НА ПІДПРИЄМСТВІ Демочко Ж.Ю., Тютюнник М.С.	197
ОСБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА ВИЗНАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ Денисюк К. І.	200
ОБЛІК КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ: МОДЕЛЮВАННЯ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ Довгопола І.Р., Довгаль О.І.	202
РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ Жовта Н.А, Сокурєнко А.І.	204
ВПЛИВ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПОКУПЦІВ НА ВІДОБРАЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА Заграй А.В.	207

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РОЗРАХУНКИ З ОПЛАТИ ПРАЦІ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ Іващенко В.А., Гусаренко Н.Ю.	209
ОРГАНІЗАЦІЯ І ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА Іващенко В.А., Гусаренко Н.Ю.	212
ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ Каленчук Ю.В., Шило А.В.	215
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ Каленчук Ю.В., Крайник В.Г.	218
АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПРОБЛЕМ У СФЕРІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА Камбулова О.В.	221
ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД Камбулова О. В.	224
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ Карапиш Я.В.	225
ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ, ЯК ВИМОГА ЧАСУ У ЗАДОВОЛЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ Кириленко А.В.	228
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ Колотій В.Ю.	231
ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ Комендант О.М.	234
ГУДВІЛ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ Короленко О.В.	237
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ Корчагіна В.Г.	239

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ОРГАНІЗАЦІЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН З ДЕБІТОРАМИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ Криворучко А.С., Жовнір В.І.....	242
ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Криворучко А. Є.....	245
ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ Лагода В.І.....	248
ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЦІЛЬОВІ НАДХОДЖЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ Лакодименко Л.І.....	251
ЕЛЕКТРОННИЙ ЦИФРОВИЙ ПІДПИС Лакодименко Л.І.....	252
УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ Лебеденко А.М.....	254
ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ТА ЇЇ ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ Лугова О.І., Скліфос К.О.....	256
ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI Малига О. М.	259
КРИПТОВАЛЮТА ТА ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: СУТНІСТЬ, СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ РИСИ Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б.....	261
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ОБЛІКУ Морошко О.О.....	264
МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЧАСУ ВІДВІДУВАННЯ В ЗАКЛАДАХ НОВОГО ФОРМАТУ Наумова Т.А., Кашперська А.І., Кириленко М.В.....	266
БЛАГОДІЙНА ДОПОМОГА ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ Овчаренко А.Ю.....	269
РОЗРАХУНОК ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ Палій М.О.	272

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

СПРОЩЕНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: ЩО ЗМІНИЛОСЯ У ФОРМАХ ТА ОБЛІКУ ВИТРАТ Панченко І.Г.....	273
КАЗНАЧЕЙСЬКА СИСТЕМА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ Пахуща О.П.....	275
РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ Песцова-Світалка О.С., Кононенко Ж.А.....	278
ФІСКАЛЬНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КРОКУ 7 ВЕРС «НЕДОПУЩЕННЯ ШТУЧНОГО УНИКНЕННЯ СТАТУСУ ПОСТІЙНОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА» Рак Ю.В.....	280
ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ВЕНДИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Романченко Ю.О., Черненко К.В.....	283
ОБЛІК ДОХОДІВ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ Сидоренко Л.О.	286
ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ Сирцева С.В., Годя Н.В., Ющенко О.С.....	288
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КОМІСІЙНОЇ ТОРГІВЛІ У ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ ПІДПРИЄМЦЯ НА ЄДИНОМУ ПОДАТКУ І НА ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ Сузанська О.І.....	291
ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА ДЛЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ Тютюнник С.В., Теркун Т.С.	293
СУЧАСНІ ПИТАННЯ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄСВ Чучко А.О.	296
АДМІНІСТРАТИВНІ ТА ЗБУТОВІ ВИТРАТИ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ Шершова В.О.....	299
ВИДИ РЕМОНТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ Яловега Л.В., Темник А.Ю.	301

СЕКЦІЯ 3. СТАТИСТИКО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	305
АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ Бабак К.О.....	305
АНАЛІЗ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ Березовська Т. Р.....	308
ІНДЕКС ІНФЛЯЦІЇ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПОКАЗНИК РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ: ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ Брухаль Т.П., Когут С.С.	311
ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ Гаркуша Д.О.	314
ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ Джога В.О.....	316
ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОЇ КОМПОНЕНТИ В ДИНАМІЦІ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА Дивнич А.В.....	319
АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ Дорошенко О.О., Телятник М.Ю.....	322
ЩО УКРАЇНЦІ КУПУЮТЬ НАЙЧАСТІШЕ В ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ Дудник Ю.В.....	326
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ В УКРАЇНІ Єлісеєв Є.Ю.....	327
ПЕРЕКАЗИ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ ЯК ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ Жадько Н.В.	330
СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ УКРАЇНЦЯМИ Мельник Я.О.....	332
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВВП УКРАЇНИ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ (2014–2019 РР.) Родіонова А.А.	334

ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ Романець Г.П.,.....	337
ОСНОВНІ ЦІНОУТВОРЮЮЧІ ЧИННИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ Слободянюк К.В., Лютовська І.В.....	338
АНАЛІЗ ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ ДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ Сьомак О.М.....	341
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ ЗА ПЕРІОД 2016-2019 Р. Яковлев В.І.....	343
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ....	346
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ ЇХ ФОРМУВАННЯ Бровченко С.А.....	346
ВАЖЛИВІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ Бутенко М.К.....	348
ФРАНШИЗА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ Верезга Н.О., Кір'яков О.А.....	350
ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА Галінська Т.С., Смик Л.Р.....	353
АНАЛІЗ ЯКОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ Гарбуз А.В.....	355
ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ Глушенко Ю.М.....	357
ОСНОВНІ ЗАСОБИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ ТА ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ Гусаренко Н.Ю., Іващенко В.А.....	360
АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ Гусаренко Н.Ю., Іващенко В.А.....	363

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ПРОБЛЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ Дударчук М.В.....	366
КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВИРУЧКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ Єгорова О.В., Павлієнко І.В.....	369
АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ Зевакова А.О., Святина Н.С.....	371
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Касич А.О., Кобильченко М.С.....	374
ЗАВДАННЯ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Касич А.О., Осінський Є.О.....	377
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ Кисса М.О.....	379
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА Клепиця С.В., Палій М.М.....	381
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ РІВНЯ Коваль С.М.....	384
ЦІЛІ ЕКОНОМІЧНИХ АКТОРІВ ЯК НЕПОВНОЮ МІРОЮ ДОСЛІДЖЕНИЙ ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ Кривуля П.В., Кобцева Д.А.....	387
МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Ліжанський А.А.....	390
КАДРОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА Мартусенко І.В., Шкварук Д.Г.....	393
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ Подворна Н.О.....	396

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ Синиця О.О.....	399
ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Співак І.О., Романченко Ю.О.....	401
ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЕТАПИ АНАЛІЗУ ТА ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ Тупова І.В.....	403
ДІАГНОСТИКА ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Тютюнник Ю.М., Гаращенко В.О., Іванко А.В.....	406
ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЯК СУКУПНІСТЬ МОЖЛИВОСТЕЙ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА Червякова Д.В., Лихоман І.М., Демченко Д.В.....	409
ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ Чобітько Ю.П.	413
ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ Шворак В.В.....	416
ФУНКЦІОНАЛЬНА РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ СУБ'ЄКТОМ ГОСПОДАРЮВАННЯ Шестакова П.Ю.....	418
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА Шквиря Н.О.....	421
ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТА ЗБУТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР Шостак І.М.....	424
ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ Яковлева Ю.Ю.....	427

СЕКЦІЯ 5. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ, СТРАХУВАННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	430
ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІСЛАМСЬКОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ Арутюнян Л.Л.....	430
КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ Богуцька О.А.	433
СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ Гриневич Л.О.....	435
ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ Губська Д.Ю.....	439
ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ Гульчевська Б.З.....	442
ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА Данилейчук Р.Б.	444
УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ Єфремова Г.Ю., Поважна Ю.В.....	446
МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ТА ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГРОМАД Карпишин Н.І.	449
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХОВОГО РИНОКУ УКРАЇНИ Кисельова І.Ю., Буркальова О.А.	452
КОМПЛЕКС ПРОБЛЕМ, ПОВ'ЯЗАНИХ З НЕОБХІДНІСТЮ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ, В КОНТЕКСТІ СКЛАДНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ Клевцова Н.В.....	453
МФК ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ Клименко К.В., Савостьяненко М.В.....	455
МОБІЛЬНІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ: ЗРУЧНІСТЬ ЧИ ЗАГРОЗА? Королік М.О., Котова М.В.	458

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМІСТЬ Кучеркова С.О.....	460
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА Лебідько Т.О., Телятник М.Д.	463
ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ В США: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ Лук'янова А.О.	466
БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ Миркун Б.А.	469
АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ Михайлевська Ю.М., Хімії Б.І.	472
СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ Мозолевська А.І.....	474
ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ Палиця А.О.....	476
ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ Панова Я.Г.....	479
ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗПОДІЛЕНОГО РЕЄСТРУ (BLOCKCHAIN) У СУЧАСНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМАХ Савастєєва О.М., Десятник Д.В.	482
СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ Сидоренко Л. О.	484
АДАПТАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО СТАНДАРТІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ Сорокатиї В.М.....	487
РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ Турубарова Я.О.....	489
НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА Філіпюк І.М.....	491

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В УКРАЇНІ Шабала А.О.....	494
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І РОЗПОДІЛОМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА Шалья Ю.О., Остапенко А.С.....	497
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ Швець Ю.О., Кузнецова А.В.....	500
КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ І ЗА КОРДОНОМ Шишка Р.В., Іваночко О.В.....	502
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ Шкода В.В.....	505
ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ ЯК СТРАТЕГІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ НА ПЕРСПЕКТИВУ Якобчук І.В., Іваночко О.В.....	507
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ Ясько К.В.....	510
ОСНОВНІ ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКУ НЕПОВЕРНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА Яцюк О.С.....	513

СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ РЕАЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНИ ТА ЇХ SWOT-АНАЛІЗ

Богула С.П., Ліхоман І.М.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. П. Василенка
Науковий керівник: Подольська О.В., к.е.н., доцент

Завдання інтеграції України в європейський політичний та економічний простір, які неодноразово проголошувалися в якості пріоритетного вектора входження до світового господарства, поставили на порядок денний розвиток всебічної співпраці з Євросоюзом [1].

Процес зближення України з ЄС неминуче діятимуть і негативні фактори євроінтеграції. Серед них: неспроможність нести фінансовий тягар внесків до ЄС; зростання конкуренції з боку фірм країн-членів ЄС у процесі лібералізації і збільшення відкритості національної економіки, що супроводжуватиметься ліквідацією неконкурентоспроможних підприємств із негативними соціальними наслідками [2].

Тому проведення SWOT-аналізу вступу України до ЄС є дуже актуальним питанням, особливо в період світової економічної кризи. Європейський вибір відкриває нові перспективи для співпраці України з розвиненими країнами континенту, економічного розвитку, соціального й інтелектуального прогресу, зміцнення позицій держави в міжнародній системі координат. SWOT-аналіз передбачає вивчення наслідків впливу певних процесів з позиції поділу цих чинників на переваги, перспективи, недоліки та загрози. Недоліки та загрози умовно диференційовані як такі, що є відносно незначними чи мають тимчасовий характер, та такі, що містять потенційну небезпеку для основних сфер суспільства України чи потребують значних витрат і часу для їх усунення. Відповідно диференційовані й перспективи та переваги щодо значного чи незначного позитивного ефекту для України. Але вступаючи до будь-якого об'єднання країна повинна проаналізувати всі позитивні та негативні перспективи для себе. Тому SWOT-аналіз є найбільш ефективним інструментом для цього. До вигод від вступу України до ЄС можна віднести наступні, по-перше, це політичні вигоди, а саме європейська колективна безпека.

SWOT-аналіз передбачає [3-5]:

1. Аналіз сильних сторін S (strong):

Політичні вигоди: європейська колективна безпека. Економічні вигоди: макроекономічна стабільність, додаткові інвестиції в українську економіку, надання субсидій деградуючому сільському господарству, отримання

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

позитивного сальдо торговельного балансу, спільні митні тарифи, кількісні обмеження імпорту, антидемпінгова політика, протекціонізм і контроль експорту. Соціальні вигоди: ефективний захист прав людини в інституціях ЄС, відкриття кордонів для вільного пересування населення, забезпечення високого рівня життя населення.

2. Слабких сторін W (weakness):

Політичні недоліки: часткова втрата суверенітету, невизначеність стратегії розвитку ЄС, погіршення відносин з країнами СНД. Економічні недоліки: втрата конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів. Соціальні недоліки: ускладнення візового режиму зі східними сусідами,

3. Можливостей: O (opportunities)

Політичні перспективи: встановлення стабільної політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин. Економічні перспективи: забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, запровадження стандартів ЄС у виробництві. Соціальні перспективи: формування середнього класу, реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту.

4. Загрозливих чинників T (threats):

Політичні загрози: небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом. Економічні загрози: можливе переміщення до України шкідливих виробництв, використання України як сировинного приладку, використання українців як дешевої робочої сили. Соціальні загрози: поглиблення демографічного спаду, незаконна міграція та вплив кадрів.

Дослідивши на основі SWOT-аналізу характер взаємозв'язків України та Європейського Союзу, перспективи євроінтеграції та потенційні переваги і недоліки, які зазначені вище, та структуризовані в матриці SWOT-аналіза можна зробити наступні висновки [6].

У результаті вступу до ЄС найбільше переваг Україна може отримати в політичній та економічній сферах у зв'язку з її залученням до співтовариства, яке активно та успішно акумулює досвід та зусилля своїх членів задля досягнення надійної колективної міжнародної безпеки, ефективно використовує ресурси та потенціал країн в економічній і фінансовій сферах, в ЄС створені «тепличі» умови для всебічного розвитку підприємництва, чим заохочується свобода діяльності та пошук новітніх прогресивних форм господарювання. Економічний простір Євросоюзу захищений від проникнення демпінгових товарів, що стимулює зростання експортної складової торгового обороту.

При вступі до ЄС Україна отримає ряд значних переваг, але щоб уникнути існуючих загроз треба поступово впроваджувати стратегічні напрями розвитку ЄС в українську економіку та розробити програму дій щодо безболісної інтеграції України, із урахуванням існуючих загроз та досвіду країн, які нещодавно вступили до ЄС.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Список використаних джерел:

1. Актуальні проблеми інтеграції України в НАТО: громадська думка та експертні оцінки: зб. наук. анал. матер. Вип.4, ч. 1 та ч. 2, за заг. ред. В.П.Горбуліна. Київ : ДП «Євроатлантикінформ», 2005. 224 с.
2. Васютин І. Зближення законодавства Європейського Союзу з правовими системами держав-кандидатів на вступ до ЄС. *Право України*. 2003. № 9. С. 139-149.
3. Державне управління і менеджмент: нав. посіб. у таблицях і схемах; за заг. ред. Г. С. Одінцової. Харків : ХРІДУ УАДУ, 2002. 492 с.
4. Василенко С. Д. Європейський вибір України: монографія. Одеса : Одес. нац. морс. акад., 2003. 212 с.
5. Копійка В.В. Європейський Союз: досвід розширення і Україна: монографія. Київ : Юрид. думка, 2005. 445 с.
6. Кіш Є. Регіональна політика Європейського Союзу: стратегічні імперативи для України. *Незалежний культурологічний часопис «І»*. 2010. № 23. С. 54-62.

**БІХЕВІОРИСТИЧНІ ФІНАНСИ
ТА ЇХ СУТНІСТЬ У СУЧАСНОМУ СВІТІ**

Безноско К.О.,
здобувач вищої освіти,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Університет ДФС України
Науковий керівник: Нечипоренко А. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Таранугл

Біхевіористичні (поведінкові) фінанси – це новий напрям фінансової науки, основне завдання якого пояснити специфічні особливості прийняття фінансових рішень, на основі поєднання теоретичних основ психології, а також економічної і фінансової теорії. Ключовим чинником впливу на становлення і подальший розвиток поведінкових фінансів є неспроможність неокласичної теорії пояснити ряд аномалій, які виникають внаслідок нераціональних рішень суб'єкта господарювання

В сучасних умовах дослідження цього напрямку є надзвичайно важливим через те, що біхевіористичні фінанси можуть пояснити ірраціональність поведінки економічних агентів під час прийняття фінансових рішень, а також дають можливість оцінити ефективність ринків. Через зростаючу тенденцію практичного застосування біхевіористичних фінансів, зростає й актуальність дослідження теоретичного аспекту даного напрямку фінансової науки.

Дослідженню різноманітних аспектів економічної поведінки індивідів присвятили свої праці відомі учені: Л. Вальрас, Т. Веблен, Ф. Маршалл,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Ж.-Б. Сей, А. Сміт, М. Фрідмен. Вагомий внесок у розвиток теорії поведінкових фінансів здійснили Г. Лебон, Дж. К. Гелбрейт, Д. Канеман, А. Тверські, К. Френч, Дж. Ходжсон, А. Шлейфер. Однак, в Україні такий напрям фінансової теорії, як поведінкові фінанси, не набув належного розвитку.

Все більшої популярності в сучасній економічній науці отримує біхевіористичний підхід, зважаючи на те, що біхевіористичні фінанси – це нове поле досліджень, що поєднує поведінкові, когнітивні психологічні теорії з економікою та фінансами для того, щоб пояснити, чому люди приймають ірраціональні фінансові рішення. Сутність поведінкових фінансів розкривається безпосередньо через фінансові відносини, які виникають між організаціями, юридичними та фізичними особами, а також безпосередньо між громадянами з приводу залучення, перерозподілу й інвестування фінансових ресурсів відповідно до потреб зацікавлених сторін. Однак, інвестиційна складова у формуванні фінансових інтересів, активів і пасивів учасників таких угод є домінуючою. Водночас держава все більш чітко позиціонує себе як активний або пасивний суб'єкт поведінкових фінансів, що засвідчив перебіг й особливості прояву останньої фінансової кризи в різних країнах. [1]

Сучасні поведінкові фінанси складаються з 2 окремих частин. М. Міллер вказує на те, що дослідження у сфері фінансів поділяються на два напрями: мікронормативний (присвячений індивідуальному прийняттю рішень і пов'язаний з підходом, що використовують сучасні бізнес-школи з метою навчання студентів прийняттю ефективних фінансових рішень) і макронормативний (пов'язаний із дослідженнями, притаманними економічним департаментам університетів, головною метою яких є виведення динаміки цін активів з поведінки індивідів) Мікро-поведінкові фінанси документують поведінкові помилки приватних інвесторів та їх наслідки, макро-поведінкові фінанси зацікавлені в визначенні того, як поведінка економічних агентів визначає ціни активів та пояснює їх динаміку [3].

З точки зору практичного використання біхевіористичних фінансів виділяють чотири основні теорії [1; 4]:

1. Теорія перспектив. Ця теорія має описовий характер, але базується на результатах сотень проведених досліджень. В цих експериментах учасникам пропонували обрати альтернативний варіант в умовах невизначеності та ризику. Дані дослідження показали, що люди певною мірою є неефективними переробниками інформаційних потоків, бо приймають спонтанні рішення швидше за ті, які засновані на обережній логіці. Основні положення поведінкової теорії перспектив і її відмінність від класичних теорій очікуваної корисності і раціональних очікувань полягають в наступному: у теорії перспектив корисність кожного результату зважується відповідно до його імовірності; альтернативою функції корисності, яка використовується в класичній теорії, в теорії перспектив виступає функція вартості, яка визначена не на підсумковому добробуті суб'єкта, а на величинах, які є в даному

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

конкретному випадку «виграшними» і «програшними» і розділяються деякою «точкою байдужості». При цьому точка байдужості в різних ситуаціях може бути різною.

2. Теорія поведінки інвесторів. Сутність теорії полягає в тому, що інвестори недостатньо швидко реагують на нові потоки інформації, які надаються ринком щодо компаній-емітентів. А. Шлейфер пояснив це твердження, яке згодом отримало назву «ефект консерватизму». Він полягає у недостатній реакції на негативну інформацію, що досить часто спостерігається в ситуаціях, коли інформація не відповідає уявленням про компанію-емітента. Некоректна робота з моделями теорії імовірності, а також невчасна реакція безсумнівно спричиняють втрати. Неправильне використання на практиці моделей теорії ймовірностей полягає в тому, що, ґрунтуючись на серії адекватної інформації про компанії, інвестори передбачають збереження позитивної тенденції і в майбутньому. Дане невинуватене переконання знову веде до переоцінки акцій і зниження доходу їх власників.

3. Теорія шумової торгівлі. Ця теорія полягає в тому, що на ринку постійно присутні неперевірені дані, чутки, які називаються «шумовими трейдерами». В таких умовах рішення частіше приймаються не на основі достовірної та адекватної інформації, а під проводом шуму.

4. Теорія впливу психологічних якостей трейдера на ефективність проведених ним операцій. За цією теорією потенційний учасник ринку обов'язково повинен мати низку якостей, таких як: відсутність бажання підкорити собі ринок і почати його контролювати; здатність розпізнати стан стресу та виробляти захисні механізми проти необдуманих дій; здатність абстрагуватись від власних емоцій і переживань; здатність враховувати вплив негативних установок, уподобань і настроїв. Наявність перерахованих рис породжує так званий «трейдерний оптимізм» – умова успішної діяльності на фондовому ринку.

Сучасний етап розвитку теорії біхевіористичних фінансів носить більш прикладний характер. Частіше спостерігається активне упровадження результатів досліджень у вирішенні проблематики як на макрорівні, так на мікрорівні. Більше того, соціально-економічна проблематика суспільного життя часто виступає каталізатором до проведення біхевіористичних досліджень за новими напрямками [2].

Отже, біхевіористичні фінанси – це «молода», але в той же час безумовно популярна сфера наукових досліджень. Нині немає єдиного підходу до визначення сутності та хронологічних меж цього напрямку науки. Теорія біхевіористичних фінансів залишається найбільш суперечливою. Однак раціональності властиві суттєві обмеження, оскільки, найчастіше люди поводять себе нераціонально, що є предметом дослідження саме теорії біхевіористичних фінансів.

Список використаних джерел

1. Ващенко Т.В., Лисицина Е.В. Поведенческие финансы – новое направление фінансового менеджмента. История возникновения и развития. *Финансовый менеджмент*. 2006. № 1. С. 89-98.
2. Жолоб А. О., Нечипоренко А. В. Аналіз розвитку теорії біхевіористичних фінансів. *Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі* : зб. тез допов. міжн. наук.-практ. конф., м. Полтава, 1 грудня 2018 р. Центр фінансово-економічних наукових досліджень : у 6 ч. Полтава : ЦФЕНД, 2018. Ч. 2. С. 13-14.
3. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного банку України*. 2016. № 239. С. 30-57.
4. Кужелєв М. О. Формування національної моделі корпоративної соціальної відповідальності. *Схід*. Вип. 2. Донецьк : Східний видавничий дім, 2012. С. 40-44.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ПОКАЗНИКИ

Бондаренко І.О.,

здобувач вищої освіти спеціальності «Менеджмент»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Економіка України прогресивно переходить до ринкової і спричиняє низку проблем, що поступово можуть погіршити фінансовий стан, який у свою чергу призводить до банкрутства. Тому необхідним є розвиток і впровадження систем фінансової безпеки, які відповідатимуть за стійкий розвиток і ріст підприємств країни, навіть в умовах складних зовнішньоекономічних проблем.

В науковій літературі поняття фінансової безпеки розглядають як складне поняття, точки зору щодо якої розходяться. Проте, вона завжди є складовою економічної безпеки.

Контроль на підприємстві є необхідним. Його фінансову безпеку можна відтворити у вигляді системи, гілки якої мають свої підпункти. Політика її управління містить у собі певні принципи, задачі та цілі, функції та стратегії, що і утворюють собою основні елементи системи [1].

Суб'єкти фінансової безпеки (керівники, аналітики та професіонали) постійно піддаються ризикам та загрозам, що надходять до об'єктів підприємства (капіталу, активів, зобов'язань, прибутку, фінансової діяльності).

Завдання суб'єктів фінансової безпеки є складними, але їх виконання є необхідним. Серед них такі:

– запобігання злочинів і правопорушень у фінансових правовідносинах [2].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- стійкість грошових розрахунків і основних параметрів фінансово-економічної системи;
- усунення фінансових і банківських криз;
- оптимальне залучення і використання фінансових джерел підприємства;
- постійне забезпечення розвитку підприємства;
- нейтралізація негативного впливу конкурентів, тіньових структур;
- запобігання конфліктів між акціонерами, менеджерами та кредиторами з приводу грошових потоків підприємства.

Джерела небезпеки – це потенційна можливість порушення функціонування та розвитку підприємства. Ними є умови і чинники, вплив яких має негативний характер, або це умови й чинники, які у різній сукупності виявляють ворожі наміри, шкідливі властивості, деструктивну природу [3].

Необхідним фактором забезпечення фінансової безпеки підприємства є інформаційно-аналітична система управління, яка має містити наступну інформацію:

- наявність або потенційність ризиків і загроз;
- стратегічний план (стратегія) забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- якісні і кількісні значення індикаторів фінансової безпеки;
- формалізовані фінансові інтереси і стан їхньої реалізації;
- якісні і кількісні параметри використання фінансових ресурсів;
- обсяг фінансових ресурсів, а також джерела їх надходження, фінансовий план (бюджет) [4].

Розвиток підприємства забезпечується циклічно, тому об'єктам підприємства необхідно забезпечити захист від фінансових криз за допомогою розробки стратегічних планів для стійкого та стабільного розвитку. Перелік запропонованих заходів такий:

- консервація дорогих природоохоронних заходів;
- зменшення об'єму фінансових операцій на найбільш ризикованих напрямках фінансовій діяльності підприємства;
- економія поточних витрат, пов'язаних з господарською діяльністю;
- вживання заходів по стягненню дебіторської заборгованості;
- реалізація невживаних (або зайвих) активів підприємства.

У науковій літературі здавна шукають методи кількісного оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. Це призвело до появи таких підходів: індикаторного та ресурсно-функціонального забезпечення програмно-цільового управління розвитком підприємства, наявності чистого прибутку, рівня розширеного відтворення ресурсів та майна підприємства, ефективності маркетингової орієнтації підприємства.

Загалом, система фінансової безпеки постійно розвивається у рамках України. Заходи щодо виявлення нових методик та показників займають багато

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

часу, і часто ресурсів. Але все це необхідно, якщо підприємство прагне розвиватися у ході часу на внутрішньому (чи зовнішньому) ринку. Для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві і можливості передбачення ризиків повинна існувати система органів управління фінансовою безпекою, яка займатиметься діагностикою і прогнозуванням, проведеннями заходів тощо.

Список використаних джерел:

1. Кириченко О.А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи. *Финансовые рынки и ценные бумаги*. 2009. № 16. С. 22-28.
2. Гукова А.В., Аникина И.Д. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности. *Образование и общество*. 2006. № 3. С. 98-102.
3. Ареф'єва О. В. Реструктуризація системи управління фін.ресурсами підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2001. № 11-12. С. 17-26.
4. Захаров О. І., Пригунов П. Я. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності: навч. посіб. 2008. С. 143-150.

**ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ РЕАЛЬНОСТІ УКРАЇНИ**

Бошняк Т.Ф.,

здобувач вищої освіти,

Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Науковий керівник: Степанова Д.С.

Останнім часом у світі спостерігається підвищення інтересу суспільствознавців, політиків, журналістів і широкої громадськості до проблем сучасних політичних реалій. Це пов'язано:

– по-перше, із змінами в менталітеті населення західних країн, де відбулися суттєві зміни в структурі політичних цінностей та орієнтацій населення;

– по-друге, з необхідністю осмислення результатів соціально-політичних перетворень у країнах пострадянського простору та потребою прогнозування їх майбутнього розвитку [1].

Державна політика здійснюється через дії державних органів влади для розв'язання певної проблеми або сукупності взаємопов'язаних проблем. Проблеми економічної політики – це наявність таких ситуацій, які потребують вирішення шляхом державного втручання. Серед проблем економічної політики розрізняють: методологічні, часові, політичні та психологічні. З'ясуємо, насамперед, методологічні проблеми, які вимагають осмислення на сучасному рівні теоретико-методологічних засад економічної теорії, позаяк

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

державна економічна політика базується на її основних положеннях.

Реалізація економічної політики розглядається з погляду взаємозв'язку між суспільними проблемами і державою. На першому етапі реалізації економічної політики держава окреслює ці проблеми, на другому – визначає стратегію їх розв'язання, на третьому – вживає заходів щодо розв'язання цих проблем, а на останньому – підводить підсумки та визначає шляхи подальших дій.

Формуючи теоретичну базу економічної політики, економічна теорія розробляє способи подолання економічних негараздів (кризових явищ, безробіття, інфляції тощо). Однак вона не є набором конкретних рекомендацій, які придатні для безпосереднього використання у господарській практиці, тобто не пропонує готових рецептів стосовно того, яким чином діяти у тій чи іншій ситуації. Це вже є прерогативою урядових структур, які приймають рішення та обирають відповідні важелі впливу для розв'язання нагальних завдань.

Оскільки економічна політика потребує ретельної методологічної підготовки, важливим є визначення цілої низки економічних категорій, які можуть слугувати метою, інструментом чи індикатором економічної політики, а також тих, які не можуть бути використані в якості елементів того чи іншого виду економічної політики. Не всі теоретичні положення можна застосувати у практичній діяльності [3].

Наприклад, економічна теорія констатує тісний взаємозв'язок між кількістю грошей і рівнем цін. Однак кількість грошей в обігу не може бути інструментом регіональної економічної політики, оскільки ця залежність стосується лише загальнодержавної політики. Тобто процес визначення цілей економічної політики повинен ґрунтуватись на принципі науковості, а саме, на врахуванні вимог економічних законів та механізму їх дії. Також на цьому етапі необхідно якомога більше враховувати об'єктивні умови і водночас, абстрагуватись від суб'єктивних впливів, щоб не потрапити в полон інтересів окремих політичних партій та їх лідерів. Волонтаризм у діяльності окремих чиновників, тобто нехтування законами розвитку економіки, призводить до її дезорганізації, гальмує розвиток того чи іншого виду економічної діяльності [2].

Важливим у розробці державної політики є використання принципу системного підходу, врахування якого суттєво підвищує її ефективність. Це означає, що економічна політика повинна здійснюватись комплексно, тобто повинен існувати тісний взаємозв'язок, узгодженість й підпорядкованість її цілей та інструментів. Кожен інструмент повинен сприяти досягненню мети економічної політики, що прискорює одержання бажаних результатів. Стосовно нинішнього стану української економіки, то цього підходу явно бракує, що стримує трансформаційні процеси в Україні.

Принциповим при розробці економічної політики є дотримання залежності між її цілями та засобами їх досягнення. У цьому процесі важливим є правильний вибір інструментів для реалізації конкретного виду економічної політики. В якості інструментів можуть використовуватись монетарна,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

фіскальна, митна, валютна, кредитна, регіональна та інші види економічної політики. Наприклад, для досягнення балансу між сукупним попитом і сукупною пропозицією держава використовує цілий ряд важелів різних видів економічної політики, тобто: здійснює державні замовлення, підвищує чи знижує ціни, обмежує імпорт, збільшує грошові доходи населення тощо [4].

З метою захисту інтересів національного товаровиробника уряд запроваджує такий спектр інструментів економічної політики, які носять обмежувальний характер: підвищення ввізного мита, встановлення імпортних квот, надання пільгових кредитів підприємцям, встановлення державних замовлень тощо.

Отже, на шляху політичного розвитку України першочергового значення набуває формування демократичної політичної свідомості громадян, набуття ними досвіду та навичок активної політичної поведінки, подолання існуючої фрагментарності історичної пам'яті і становлення на цій основі громадянської політичної культури. Ці завдання мають вирішуватись конкретними шляхами загальної політичної соціалізації, політичного виховання та політичної освіти громадян [5].

Список використаних джерел

1. Економічний розвиток і державна політика : навч. посіб. / [Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс та ін.] ; за заг. ред. Ю. Єханурова, І. Розпутенка. Київ : Вид-во УАДУ, 2001. 480 с.
2. Про затвердження плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності (із змінами, внесеними згідно з Розпорядженням КМУ № 70-р від 27.01.2016). Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.03.2015 № 357-р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/357-2015-%D1%80>.
3. Петрицька О.С. Напрямки розвитку економічного аналізу в сучасних умовах. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. № 4 (16). С. 131-136.
4. Промова Айвараса Абромавичуса під час «Години запитань до Уряду» у Верховній Раді. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=6fa155ef-069e-417c-86f3>.
5. Заклекта О.І., Шиманська О.П. Цілі, інструменти та обмеження економічної політики: теоретичні засади та сучасні реалії. *Вісник THEU*. 2015. № 1. С. 24-32.

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ ПРИ ПОШУКУ РОБОТИ В УКРАЇНІ: РЕАЛЬНІСТЬ ЧИ МІФ?

Василенко А.С.,
здобувач вищої освіти
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Україна – незалежна, демократична і правова держава і головним її обов'язком є утвердження і забезпечення прав і свобод людини. Адже, людина, її життя і здоров'я, честь і гідність є найвищою цінністю для демократичного суспільства. Ми можемо багато розмірковувати про цивілізованість, глобалізацію сучасного світу. Можемо спостерігати утворення єдиних інформаційних систем та всезагальну комунікацію. Однак, деякі проблеми – старі як світ – не минаються.

Сучасна Україна намагається забезпечувати рівні права та можливості жінкам і чоловікам, для цього вводиться державна соціальна програма спрямована на укріплення інституційних й механізмів забезпечення гендерної рівності.

У системі прав людини гендерна рівність займає центральне місце.

Відомий англійський соціолог Енн Оуклі наголошує на тому, що жіночі соціальні ролі домогосподарки, виховательки не можуть вважатися неминучими через жіночу природу, бо поведінка статей визначається культурою суспільства. Гендер – поняття соціології, що позначає соціальні очікування представників різної статі одна від одної і стосується не суто фізіологічних властивостей, а соціально сформованих рис. [1]

Гендерні дослідження не зводяться лише до вивчення соціального стану жінок, це дослідження родових «половин», певної цілісності зі своїми особливостями, соціальними характеристиками і розвитком.

Гендерні стереотипи створюють підґрунтя в економічній сфері суспільної свідомості підґрунтя для існування нерівності в Україні. [4]

Одним з найпоширеніших видів дискримінації на ринку праці в Україні є дискримінація за статтю та віком саме на етапі пошуку роботи, бо безліч оголошень про вакансії містять вимоги щодо віку, статі. Відсів за статевою ознакою часто застосовується, коли йдеться про високооплачувані та престижні посади. [5]

Нажаль багато громадян і досі не знають, що з 01.01.2006 року існує Закон «Про рівність», який забороняє запитувати особисту інформацію у працівників. Але дослідження підтверджують що на співбесідах ставлять питання про наявність малих дітей, плани на одруження і народження дітей. Дискримінації при прийомі на роботу зазнають незаміжні жінки, жінки з малими дітьми й жінки старші 40 років (освіта, досвід та професійні якості до уваги не беруться).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Існує велика кількість міжнародних документів, різних договорів, які сприяють встановленню гендерної рівноваги: Конвенція ООН з ліквідації всіх форм дискримінації щодо жінок (1979 рік), є основним документом Спеціальної сесії Генеральної Асамблеї ООН з питань гендерної рівності (2000 рік), Пекінська декларація (1995 рік) та інші.

Принципи гендерної рівності в Україні закріплені в Конституції України. Статті 3, 21, 23 та 24 Конституції закріплюють рівність чоловіків та жінок в усіх сферах життя. [2]

Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» своєю метою має досягнення паритетного становища жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності суспільства шляхом правового забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, ліквідації дискримінації за ознакою статті.

У Кодексі законів про працю України стаття 2 говорить про рівність трудових прав громадян України. [3]

Але великою проблемою є декларативний характер гендерної рівності в реальному житті це не допомагає жінкам відчувати себе вільними та рівними в соціальній, культурній, політичній та економічній сфері, в працевлаштуванні.

Отже, хоча рівність чоловіків і жінок закріплена в Україні законодавчо, питання гендерної дискримінації залишається актуальним – дискримінація «де-факто», або неофіційна нерівність, закріплена в Україні в соціальних традиціях, звичаях та уявленнях. На жаль соціальні норми і правила, на яких сформовано гендерна культура в суспільстві відтворює відносини між чоловіками і жінками, як підлеглі, ієрархічні, нерівні. І подолання стереотипу ще далеко попереду. [6]

Список використаних джерел

1. Соціологія: короткий енциклопедичний словник. Уклад: В.І Волович, В.І. Тарасенко, М.В. Захарченко та інші. Український центр духовної культури, 1998.

2. Конституція України: станом на 1 листоп. 2019 р. / Верховна Рада України. Київ: Преса України, 1997. 82 с.

3. Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-15/>.

4. Покришук В., Коваль С. Проблеми гендерної зайнятості населення на ринку праці України. *Україна: Аспекти праці*. 2011. С. 3-10.

5. Дискримінація під час працевлаштування, як жінок беруть на роботу. *Хмарочос*. URL: <http://hmarochos.kiev.ua>

6. Черба В. Гендерна нерівність на ринку праці України. *Ефективна економіка*. 2016. URL: <http://hmarochos.kiev.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ПЕНСІЇ В 2019 РОЦІ

Воловик А.С.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
за спеціальністю «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Тютюнник С. В., к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Кожна людина рано чи пізно замислюється над майбутнім. Щось планує, розраховує, приймає важливі життєві рішення. Однією з найактуальніших тем сьогодення є пенсійна реформа або як розрахувати розмір пенсії.

На початку 2019 року чисельність пенсіонерів, які перебувають на обліку в органах ПФУ складала 11,3 млн. осіб [1]. І з кожним роком спостерігається тенденція до скорочення, а розмір пенсійних виплат збільшується.

Пенсія – щомісячна пенсійна виплата в солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яку отримує застрахована особа в разі досягнення нею передбаченого Законом пенсійного віку чи визнання її особою з інвалідністю, або отримують члени її сім'ї у випадках, визначених Законом [3].

Методика розрахунку пенсійних виплат.

Формула розрахунку: $P = Z_p \times K_c$, де Z_p – заробітна плата (дохід), з якої розраховується пенсія; K_c – коефіцієнт страхового стажу.

Як розраховується коефіцієнт страхового. Наприклад, страховий стаж жінки становить 31 рік (372 місяці). Встановлений законодавством коефіцієнт оцінки одного року стажу – 1%. Множимо 372 на 1 (виходить 372). Це число ділимо на 1200 % за встановленою формулою ($100 \% \times 12$). Наш результат 0,31 – це і буде коефіцієнт страхового стажу (K_c).

Для розрахунку заробітної плати (Z_p) необхідно знати середню заробітну плату в Україні за три календарні роки, що передують року звернення за призначенням пенсії (Z_c), суму коефіцієнтів заробітної плати (K_z) за кожен місяць ($K_c = K_{z1} + K_{z2} + K_{z3} \dots$) і страховий стаж за місяці, враховані для визначення коефіцієнта заробітної плати (K).

Формула для розрахунку: $Z_p = Z_c \times (K_c : K)$.

Коефіцієнт заробітної плати (K_z) в свою чергу розраховується наступним чином: суму заробітної плати за потрібний місяць ділимо на середню заробітну плату (Z_c). Показник середньої заробітної плати який використовується для розрахунку пенсії оголошує Пенсійний фонд України.

Бувають випадки коли особа не завжди мала змогу отримувати високу заробітну плату за весь період. В деяких місяцях коефіцієнт може досить суттєво відрізнятись від звичного його розміру. Для вирішення таких проблем держава застосовує «оптимізацію» заробітку. Оптимізація виключає невисокі коефіцієнти, таким чином підтягує коефіцієнт заробітку, а тобто і розмір пенсії.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Важливий момент, вилучають тільки коефіцієнти заробітку, а стаж за цей період залишається.

Існують також і доплати до надбавок, вони регулюються Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 09.07.2003 р.

Наприклад найактуальнішою доплатою є коли особа набула пенсійного віку, але вирішила, що має змогу ще працювати і хоче отримувати пенсію пізніше, держава надає таку можливість. Людині яка втратила працездатність призначається підвищена за розміром пенсія в день її звернення за нею. Тоді ж і зараховується «автоматично» основний стаж роботи.

Пенсія може бути підвищена на 0,50 % та 0,75% за кожний повний місяць страхового стажу, починаючи з місяця, наступного за місяцем досягнення пенсійного віку у разі відстрочення виходу на пенсію на строк понад 60 місяців (5 років) [1]. Важливо, що за неповний місяць страхового стажу підвищення не здійснюється.

Таким чином, для одержання більшого розміру пенсійних виплат заробітна плата у працездатної особи повинна перевищувати не менш чим у два рази мінімальну заробітну плату. Працездатні особи виплачують кожного разу з своєї заробітної плати 22% в пенсійний фонд та інші страхові служби, а держава в середньому виплачує 31 %, що на 9 в.п. більше. Тобто шляхами одержання більшого розміру пенсійних виплат є збільшення розміру заробітної плати та підвищення відсотку відрахувань з неї на фонд оплати праці, як це зроблено в таких країнах, як Німеччина – 47,5%, Білорусія – 53,6%, Румунія – 54% [2].

Список використаних джерел

1. Звіт про розподіл пенсіонерів за розмірами призначених місячних пенсій станом на 01.10.2019 р. (форма № 5-ПФ) / Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/2002743-informatsiya-shhodo-chyselnosti-otrymuvachiv-pensijnyh-vyplat-v-rozrizi-oblastej-ta-seredni-rozmiry-pryznachenih-misyachnyh-pensij/> (дата звернення 28.10.2019).

2. Нарахування на фонд оплати праці є одними з найнижчих в Європі / Територіальні органи ДФС у Львівській області. URL: <http://lv.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/357578.html> (дата звернення 28.10.2019).

3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України № 1058-IV від 9 лип. 2003 р. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15> (дата звернення 28.10.2019).

ФРІЛАНСЕРИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ

Герасименко В.В., Стонт О.С.,

здобувачі вищої освіти освітнього ступеня «Бакалавр»

спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Фрилансер або фрілансер (з англ. *freelancer* «вільний митець») це вільнонайманець, який самостійно шукає собі проекти, може одночасно працювати на декілька фірм. Будучи поза постійним штатом якої-небудь компанії, фрилансер може одночасно виконувати замовлення для різних клієнтів. Таким працівників наймають для виконання лише певного переліку робіт, без укладання довгострокового договору з роботодавцем.

В українському законодавстві наразі відсутнє чітке визначення зайнятості фрилансерів. Поглиблення відносин між Україною та ЄС, зокрема підписання Угоди про асоціацію з ЄС та положень про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, спричинило необхідність фундаментальних змін в законодавстві України, в тому числі і у трудовому. Відповідно до Угоди про асоціацію глави «Політика зайнятості та соціальна політика», серед запропонованих змін розглядається необхідність впровадження системи «регулювання гнучкого графіка роботи в дистанційному режимі (роботи на дому)» [5]. Поправку про дистанційну зайнятість, рекомендовану МОП, було включено до нового проекту Трудового кодексу. У статті 32 пункті 4 проекту Трудового Кодексу зазначено, що трудовий договір може передбачати виконання робіт дистанційно [4].

Сьогодні фрилансери – це незалежні висококваліфіковані працівники, які не перебувають у штаті організацій, а самостійно надають послуги замовникам завдяки використанню інформаційно-комунікаційних технологій, без укладання довгострокового трудового договору [3].

В Україні фрилансерами переважно називають людей, що виконують будь-яку роботу через мережу Інтернет віддалено. [2]

Займаються фрилансом, як правило, представники так званих творчих професій (письменники, журналісти, перекладачі, дизайнери, художники, фотографи), а також спеціалісти ІТ (програмісти, веб-розробники, графічні та веб-дизайнери, контент-менеджери, адміністратори сайтів або обладнання та інші представники подібних професій). Серед фрілансерів також багато архітекторів, інженерів, маркетологів, спеціалістів з реклами, та консультантів з різних питань.

Фрилансер найчастіше самостійно пропонує свої послуги – через Інтернет, газетні оголошення або користуючись особистими зв'язками.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Фріланс має свої переваги і недоліки у діяльності, як для самого фрілансера, так і для роботодавця. До переваг роботи фрілансера можна віднести:

- незалежність – свобода вибору робочого завдання;
- вільний графік роботи;
- можливість працювати вдома (що особливо актуально для молодих матерів та маломобільних категорій громадян);
- максимально комфортні умови праці – персоналізоване робоче місце, одяг, температурний режим, харчування тощо;
- відсутня транспортна проблема;
- порівняно високий рівень доходу (фрілансеру не потрібно витратити кошти на оренду офісу, на щоденні транспортні витрати тощо);
- виконання лише власної роботи – ніхто не попросить «підмінити»;
- створення оптимального балансу між роботою та сім'єю;
- можливість самостійно обирати роботу та відмовлятися від виконання нецікавих проектів;
- можливості для міжнародної співпраці;
- можливість самостійно обирати партнерів, а не підстроюватися під уже існуючий колектив.

Є, звичайно переваги у найманих фрілансерів і для роботодавців. Це, зокрема:

- можливість платити тільки за виконану роботу, а не за години, які проведені на робочому місці;
- можливість залучати фахівців більш високого класу із різних регіонів;
- можливість заощадити на дороговартісному робочому місці в офісі;
- відсутність необхідності надавати соціальні гарантії, оплачувати відпустки та лікарняні;
- можливість мінімізувати документообіг та звітність;
- можливість відмовитися від продовження співробітництва із фрілансером у будь-який момент, що є простішим, ніж звільнення штатного співробітника і потребує наявності певних підстав та дотримання більш складних юридичних процедур;
- для підприємств, які працюють за спрощеною системою оподаткування і яким не можна перевищувати встановлену кількість співробітників, це можливість оптимізувати податки.

Проблемою (недоліком) в діяльності роботодавця: є неможливість контролювати процес виконання роботи [1].

Водночас для працівників робота за фрілансом має набагато більше проблем (недоліків), серед яких можна назвати наступні:

- не завжди є гарантії отримання оплати за виконану роботу;
- нестабільність доходів;
- відсутність соціального пакету;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- необхідність самому вести бухгалтерію і платити податки;
- не завжди є підходящі пропозиції;
- додаткові витрати на робоче місце;
- можливі проблеми із задоволенням замовлень на споживчий кредит;
- примарні можливості для якісного кар'єрного росту.

Проте, незважаючи на розглянуті недоліки, цей вид діяльності з кожним роком набуває все більшого поширення. І на нашу думку, традиційне працевлаштування у майбутньому поступиться місцем фрилансу.

Список використаних джерел

1. Демченко С.В. Фриланс как форма самостоятельной занятости. Актуальные проблемы права: материалы IV международ. науч. конф. (Москва, ноябрь 2015 г.). Москва : Буки-Веди, 2015. С. 184-186.
2. Фрилансери. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фрилансер>. (дата звернення 9.11.2019).
3. Кузьмін О.Є., Солярчук Н.Ю. Фріланс та загальна характеристика фрілансера. *Науковий вісник НЛТУ України*. НУ «Львівська політехніка», 2012. Вип. 22.7. С. 375–380
4. Трудовий кодекс України: головні зміни. URL: <https://m.znaj.ua/politics/trudovuj-kodeks-ukrayiny-golovni-zminy> (дата звернення 9.11.2019).
5. Углубление отношений между ЕС и Украиной. Центр европейских политических исследований (CEPS), Брюссель и Институт экономических исследований и политических консультаций (ИЭИ), Киев. 2016. URL: http://www.3dcftas.eu/system/tdf/Ukraine%20Final_rus_FINAL.pdf?file=1&type=no_de&id=351. (дата звернення 9.11.2019).

**РОДОВІ ПОСЕЛЕННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ УКРАЇНИ**

Головнюк А. В.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Плотнікова М. Ф.,

к. е. н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет

Науковий керівник: Ходаківський Є. І., д. е. н., професор

Глобалізація та децентралізація суспільних процесів, наявні асиметрії та диспропорції розвитку національної економіки визначили вектор розвитку соціуму в площині довгострокових соціально-екологічних орієнтацій та природо центризму. Прагнення до співпраці між окремими індивідами та їх групами як в межах країн, так і над національному рівні окреслили перспективи партнерства (на противагу індивідуалізму й конкуренції технократично-ринкового середовища). Концепція розвитку соціуму через формування стійких

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

спільнот, збалансований розвиток формує відповідну культуру та політику діяльності.

Трансформація суспільного середовища, ініційована проголошенням у 1992 р. у Ріо-де-Жанейро концепції сталого розвитку визначило вектори суспільного зростання (17 цілей сталого розвитку проголошених ООН у 2015 р. як глобальні пріоритети на 2016–2030 рр.) найбільш повно своє вирішення знайшли у підходах до розвитку родових садиб та родових поселень. Останні є піонерами реальних змін як в середині країни, так і за її межами. Учасники цього руху сповідують ідеали відновлення гармонії людини та природи, запровадження природо відновлюваних технологій, безвідходної життєдіяльності та ноосферних освіти й виховання як світоглядних концепцій.

Орієнтиром діяльності родових поселень є міжнародна та міжкультурна співпраця, яка є рушієм глобальних змін. Являючи міждисциплінарний характер розвитку родові поселення каталізують у своїй основі економічні, соціальні, екологічні, світоглядні позитивні зрушення на теренах територіальних громад – місцях свого розміщення. Провокуючи розвиток перетворюючого потенціалу, родові садиби у своїй єдності є базисом формування синергії підвищення якості життя населення, вирішення проблем забезпечення житом та зайнятості.

Маючи активну життєву позицію мешканці родових садиб та родових поселень проводять фестивалі, виставки, ярмарки, майстер-класи, літні табори для дітей та дорослих, ініціюють проведення спільних міжнародних досліджень ведення екологічного побуту життя, проводять навчання сільського населення безвідходної життєдіяльності, органічного виробництва, пермакультурного дизайну тощо. реалізуючи суспільно корисні екологічні проекти поселенці реалізують понад 150 видів зайнятості, які повною мірою дозволяють говорити про здатність до самозабезпеченості та саморозвитку. Маючи у своїй основі такі цінності як спільна творчість, вони реалізують свої проекти силами громади, досягаючи консенсусу та формуючи спільну світоглядну позицію. Обмін ідеями, глибоке розуміння взаємозв'язку та взаємообумовленості всіх явищ і процесів силою у всесвіті дозволяє впроваджувати акмеологічні засади суспільних змін. З появою екологічних та родових поселень актуалізується нова інституційна одиниця – громада як ініціатор, продуцент та споживач суспільних змін, де головною рушійною силою є громадські організації зареєстровані у населених пунктах. Співпраця між поселеннями та громадськими організаціями уможлиблює розвиток громадянського суспільства «знизу», формуючи спільноти однодумців, що забезпечує їх стійкість та збалансований характер трансформацій.

Перші результати функціонування родових поселень на теренах України засвідчили примноження природно-ресурсного потенціалу територій їх розміщення (лише безповоротні інвестиції у розвиток сільських територій складуть понад 300 тис. грн. в розрахунку на кожен гектар площі за 10 років

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

господарювання). Відродження 600 населених пунктів знятих в мапи країни та ще 60, які знаходяться на межі вимирання (жилими в них залишаються від 1 до 10 подвір'їв) дозволить кожного року забезпечити зайнятість понад 100 тис. осіб, збільшити обсяг органічної продукції на 7,5 млн грн., збільшити доходи місцевих бюджетів на 100 тис. дол.

Наразі МОН затверджено програму «Родова садиба» для вузів та коледжів, видано посібник; вивчається та поширюється позитивний досвід створення форм малого та середнього бізнесу на сільських територіях, в тому числі сімейні та фермерські господарства, обслуговуючі кооперативи, споживчі спілки, артлі тощо; за ініціативою та сприяння обласних рад та обласних державних адміністрацій вивчається досвід та здійснюється формування засад продовольчої та економічної безпеки на основі впровадження концепції «Родова садиба»; розробляються, удосконалюються та впроваджуються технології органічного виробництва та безвідходної життєдіяльності; проводяться міжнародні науково-практичні конференції з обміну європейським досвідом; поширюється практика здорового способу життя, ліквідації несанкціонованих сміттєзвалищ, роздільного сміттєзбирання, безвідходної життєдіяльності, розвитку ремесел та промислів, природодоцільної життєдіяльності та господарювання в дошкільних, шкільних та позашкільних навчальних закладах, має місце тісна співпраця з громадськими організаціями, політичними партіями, територіальними громадами; програму розвитку сільських територій через реалізацію концепції «Родова садиба» прийнято як програму пробації Міністерством юстиції України.

Список використаних джерел

1. Prysiazniuk O., Buluy O., Plotnikova M. Cluster approach in administration of rural areas. *Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development*, 2018. 40(2). PP. 118-127.
2. Ramanauskas J., Stasys R., Plotnikova M. Innovative approaches to rural development // *Sustainable Development of Rural Areas: monograph* / ed. prof. T. Zinchuk, prof. J. Ramanauskas. Klaipėda: Klaipėda University; Kyiv: «Centre of Educational Literature», 2019. PP. 80–99.
3. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development // *Regional Formation and Development Studies*. 2015. №3. PP. 134–144.

ОГЛЯД ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Голубнича О. В.,

здобувач вищої освіти

Харківський національний технічний університет

сіського господарства імені Петра Василенка

Науковий керівник – Голованова Г. Є., старший викладач

Стимулювання змін в управлінні персоналом на сільськогосподарських підприємствах зумовлюється активним розвитком продуктивних сил і виробничих відносин у процесі глобалізаційних процесів. Від ефективного управління персоналом залежать результати функціонування суб'єктів господарювання.

На даний момент сільськогосподарські підприємства в Україні відстають у процесах впровадження модернізованих систем управління персоналом, які вже активно частково використовуються в інших галузях. У разі недооцінювання застосування інноваційних підходів утворюються реальні загрози щодо втрати можливостей нарощування фінансового зростання господарств. Отже, для підвищення ефективності функціонування, забезпечення кількісного і якісного розвитку, налагодження зовнішньоекономічної діяльності сучасним сільськогосподарським підприємствам необхідно впроваджувати інноваційні підходи до організаційно-економічного удосконалення системи управління персоналом.

Економіко-політичні обставини в Україні змушують враховувати певні чинники, які є важливою передумовою забезпечення ефективності менеджменту персоналу [5]:

- обмеженість ресурсів для забезпечення системної реалізації усіх завдань і заходів;
- різнобічна неготовність у багатьох галузях до інноваційної діяльності;
- недостатні обсяги фінансування державних програм, а також неефективність використання коштів за ними;
- негативний вплив ускладненої демографічної ситуації тощо.

Успішне функціонування і розвиток промислових підприємств в ринкових умовах господарювання не може здійснюватися без постійного вдосконалення системи управління персоналом, що визначає виробничі, економічні і соціальні функції. Одним із найважливіших елементів системи управління підприємством є трудовий потенціал, який визначає можливості підприємства успішно функціонувати в конкурентному середовищі.

На думку Н. Краснокутської та Н. Ващенко [2, 4] для оцінювання потенціалу підприємства можна використовувати комплекс показників для кожної категорії складових потенціалу підприємства, які дають змогу найповніше відобразити їх поточний стан. І. Ігнат'єва [3] звертає увагу на те, що діяльність підприємства здійснюється під впливом зовнішнього і

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

внутрішнього середовищ. Тому аналіз діяльності підприємства слід почати з виявлення наявних зовнішніх і внутрішніх резервів, а потім уже провести оцінювання економічного потенціалу й позначити шляхи його збільшення за рахунок виявлених резервів.

У наукових працях І. М. Рєпіної вперше запропоновано графоаналітичний метод діагностики потенціалу підприємства, названий «Квадрат потенціалу». Такий метод дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на підставі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства [7].

О. В. Березін, С. Т. Дуда, Н. Г. Міценко пропонують процедуру вимірювання кадрового потенціалу підприємства, що складається з трьох етапів [1]:

Етап 1: на підприємстві створюється група експертів, у складі 4-7 осіб.

Етап 2а: Група експертів розробляє модель умінь для кожної посади і ранжирує їх за значимістю, при цьому найбільш важливому вмінню присвоюється найвищий бал.

Етап 2б: Розробка моделі якостей і ранжування їх по значимості.

Етап 2в: за описом вище принципом вимірюємо діяльність.

Етап 3: Експерти ставлять усі підготовлені заздалегідь питання кожному співробітнику і виставляють свою оцінку.

Порівнюючи моделі різних підприємств певних працівників, підрахував бали, можна відзначити особистий потенціал працівника, а для загальної картини слід скласти всі фактичні результати. Дана методика дозволяє [1]:

– визначити, де саме зібрати найбільший потенціал для зростання (у підрозділі, на управлінському рівні та інше);

– для реалізації проекту потрібні титанічні зусилля групи експертів, особливо якщо така проводиться вперше;

– для зменшення ризиків бажано залучати до роботи групи стороннього експерта, який зможе забезпечити неупередженість вимірювальної шкали.

Отже, для повноцінної глибокої оцінки кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств важливим етапом є врахування науково-теоретичних основ та їх практична реалізація. Ефективне кадрове забезпечення у галузі сільського господарства – запорука економіко-соціальної міцності країни.

Список використаних джерел

1. Березін О. В., Дуда С. Т., Міценко Н. Г. Управління потенціалом підприємства. Львів: Магнолія, 2011. 308 с.

2. Ващенко Н. В. Теоретичні підходи до визначення сутності та структури економічного потенціалу підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2007. № 28. С. 41-44.

3. Ігнат'єва, І. А. Методологічні основи стратегічного управління підприємством: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08-06.01. Київ, 2006. 39 с.

4. Краснокутська Н. Система об'єктів дослідження потенціалу торговельного підприємства та інтерпретація їх оцінок. *Економічний аналіз*. 2009. Вип. 4. С. 259-263.

5. Стратегія державної кадрової політики на 2012-2020 рр. / База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/45/2012#n7> (дата звернення 30.10.2019).

6. Федонін О.С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. іїв. : КНЕУ, 2006. 316 с.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

Гончар С.В.,

здобувач вищої освіти

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Вергелюк Ю.Ю., к.е.н.,

доцент кафедри фінансових ринків

Глибоке перетворення світової ринкової економіки веде до перевтілення форм та принципів функціонування фінансової безпеки, яке викликано, головним чином, перетворенням фондових ринків та більшим розвитком технічного прогресу. Масштаби змін, а також їх потужність та, як правило, негативні наслідки викликані нестійкістю фінансової безпеки багатьох країн. Крім того розвиток нових фінансових інструментів, швидкоплинність і розміри короткострокових потоків капіталу, з урахуванням досить нервової реакції учасників ринку на процеси, що відбуваються, зробили середовище функціонування фінансової безпеки вкрай нестабільним і невизначеним.

Теоретичні та практичні аспекти фінансової безпеки досліджувалися: О. Барановський, В. Горбуліним, Б. Губським, Є. Марчуком, С. Мочерним, В. Мунтяном та іншими.

Ринок цінних паперів відіграє значиму роль в розвитку ринкової економіки держави. Він акумулює та перерозподіляє в найбільш вигідні економічні сфери грошові кошти і капітали, опосередкує взаємовідносини між господарюючими суб'єктами економіки. Невиконання ринком цінних паперів своїх функцій паралізує економічні зв'язки і становить загрозу економічній безпеці держави, тобто існує певна залежність економічного середовища держави від рівня економічної безпеки ринку цінних паперів. При цьому варто зауважити, що безпека ринку цінних паперів безпосередньо пов'язана з безпекою грошового обігу, бюджетною, борговою, валютною, інвестиційною та інфляційною безпекою держави, а також із фінансовою безпекою численних юридичних і фізичних осіб. Ринок цінних паперів як реальний інструмент забезпечення інвестиційних потреб здатний себе реалізувати тільки в разі, якщо всі угоди й процеси, котрі здійснюються на ньому, будуть безпечними [5, с. 20-21].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Б. Губський розуміє під економічною безпекою спроможність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримання стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій [3, с. 20]. Можна сказати що, фінансова безпека є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем, кожна з котрих має власну структуру і логіку розвитку. Кожна із вищенаведених груп містить відповідні значення індикаторів, які запропоновані в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України та окреслені граничними значеннями та ваговими коефіцієнтами [4, с. 3-7].

Фондовий ринок є найактивнішою частиною фінансового ринку і регулюючим елементом економіки держави. Метою його функціонування є акумуляція фінансових ресурсів і забезпечення можливості їх перерозподілу шляхом здійснення учасниками ринку операцій з купівлі–продажу цінних паперів. Розвиненість фондового ринку, який є серцевиною ринкових відносин і забезпечує переміщення капіталів між різними секторами народного господарства, щонайбільше сприяє його реструктуризації і тим самим зростанню економічної і фінансової безпеки країни. Повноцінний фондовий ринок стимулює заощадження населення і господарюючих суб'єктів, впливає на стабілізацію фінансово-кредитної сфери, а при правильній організації може бути важливим фактором відновлення економічного зростання [2, с. 107-110].

Також можна виділити ряд основних зовнішніх загроз фінансової безпеки ринку цінних паперів це такі як: втрату суверенітету національного ринку цінних паперів, зростаюча залежність від іноземного інвестора, зростання міжнародних кримінальних операцій, обіг іноземних цінних паперів на ринку цінних паперів України. До внутрішніх загроз відносяться: низький рівень участі внутрішніх інвесторів, недосконала законодавча база у сфері захисту прав інвесторів, широке розповсюдження тіньових процесів на ринку цінних паперів (доходи отримані злочинним шляхом та їх виведення в офшорні зони). В даний час в Україні ж, на жаль, більшість акцій українських підприємств і організацій надзвичайно слабо захищені, поки що не має достатньо потужних та надійних інструментів ринку цінних паперів, а ті, що є, мають короткий термін обігу, часом дуже високу дохідність і головне – низький рівень безпеки їх обігу. Відсутність досконалої системи розкриття інформації про українських емітентів цінних паперів, яка мала би бути рекомендована приватним емітентам, що залучають інвестиційний капітал на міжнародних ринках є одною з проблем, яка суттєво обмежує можливості українських підприємств з залучення закордонного інвестиційного капіталу [1, с. 177-178].

До основних заходів зі стабілізації фінансової безпеки ринку цінних паперів можна віднести:

- вдосконалення нормативної та законодавчої бази, які будуть в свою

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

чергу регулювати та забезпечувати фінансову безпеку ринку цінних паперів;

– забезпечення захищеності ринку державних і корпоративних цінних паперів, які в свою чергу включають захист акціонерів;

– захист самих учасників даного ринку (юридичних та фізичних осіб), захищеність комерційних таємниць учасників;

– інформаційну захищеність ринку цінних паперів і безпеку інвесторів та емітентів, і так само як і іноземних інвесторів та емітентів;

– протидіяння злочинам та маніпуляціям, які здійснюються правоохоронними органами щодо діяльності з цінними паперами та відмивання коштів за ними.

Отже, на даний час умовах розвитку національного ринку цінних паперів велике значення набуває в необхідності безумовного підтримання його фінансової безпеки. Важливе практичне і методологічне значення для підтримки належного рівня фінансової безпеки ринку цінних паперів має вироблення відповідних законів та вимог які повинні будуть дотримуватись всі господарюючі суб'єкти. В них основу має бути повинна покладена ідея розвитку повноцінного ринку цінних паперів, який буде здатний забезпечувати реструктуризація вітчизняної економіки, стимулювати вкладення заощаджень населення і підприємств у її розвиток і фінансову стабілізацію, та яка повинна містити дієву систему захисту прав та майна усіх суб'єктів ринку цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Стадницька О. М. Забезпечення фінансової безпеки ринку цінних паперів України м. Львів, Україна URL: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/148393/177-178.pdf> (дата звернення 19.09.2019).

2. Михайличенко Н. М., Мірошніченко О. О. Сучасний стан та динаміка розвитку фондового ринку України *Економічний вісник Донбасу* № 3(49), 2017 URL: [http://www.evd-journal.org/download/2017/3\(49\)/pdf/14-Mykhailychenko.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2017/3(49)/pdf/14-Mykhailychenko.pdf) (дата звернення 29.09.2019).

3. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: монографія. Київ: Укрархбудінформ. 122 с. (дата звернення 19.09.2019).

4. Ходжаян А. О. Фінансова безпека в системі забезпечення стійкого розвитку економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. №4 (167). С. 3-7. (дата звернення 29.09.2019).

5. Барановський О. І. Сутність і чинники фінансової безпеки фондового ринку URL: <http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/749/> (дата звернення 10.10.2019).

СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА СПОЖИВЧИХ ВИДАТКІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Городняк І.В.,

кандидат соціологічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу

Львівський національний університет імені Івана Франка

Терендій А.Б.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» спеціальності «Економіка»,

освітньої програми «Міжнародна економіка»

Львівський національний університет імені Івана Франка

Однією з головних складових ВВП, а також чинником, від якого певною мірою залежить стан національної економіки є споживчі видатки домогосподарств. Аналіз структури та динаміки споживчих видатків домогосподарств дає можливість вивчати стан та тенденції розвитку економіки країни. У сучасному суспільстві домогосподарство є одним з найважливіших ринкових інститутів, що забезпечує необхідний рівень споживчого попиту, без якого неможливе функціонування ринкового механізму. Найважливішим показником добробуту населення є споживання домогосподарств, що повною мірою відображає основні тенденції змін та розвитку вітчизняної економіки.

Слід зазначити, що сучасні соціально-економічні умови функціонування українського суспільства зумовлюють необхідність постійного моніторингу та аналізу структури та динаміки видатків, зокрема споживчих видатків домогосподарств України.

Метою даної роботи є аналіз структури та динаміки споживчих видатків домогосподарств в Україні.

Домогосподарство зазвичай розглядають як економічного суб'єкта, що складається з одного і більшої кількості індивідів, які спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет.

Видатки домогосподарства становлять сукупність платежів, які вони здійснюють з метою забезпечення власної життєдіяльності. Вони включають видатки на придбання продовольчих і непродовольчих товарів та оплату послуг, інвестиційні видатки, податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти. Основна частина видатків домогосподарств пов'язана з особистим споживанням. Сукупні видатки домогосподарства складаються з суми споживчих та неспоживчих сукупних видатків. Сукупні видатки включають фактично сплачені грошові видатки домогосподарства, вартість натуральних надходжень, суми пільг та безготівкових субсидій.

Споживчі сукупні видатки складаються з грошових видатків, а також – вартості спожитих домогосподарством продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель або подарованих родичами та іншими особами, суми отриманих пільг та безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних продуктів та послуг,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

суми пільг на оплату телефону, проїзду в транспорті, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо.

Споживчі грошові видатки – це грошові видатки домогосподарства на купівлю продуктів харчування, алкогольних та тютюнових виробів, товарів та послуг [1, с. 60-361].

Аналіз споживчих видатків домогосподарств України впродовж 2010-2018 років вказує на стале переважання споживчих сукупних видатків над неспоживчими сукупними видатками (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Структура сукупних видатків домогосподарств України [2]

	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹	2018 ¹
Структура сукупних видатків домогосподарств	Відсотки								
Споживчі сукупні видатки	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2	92,9	92,0
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8	47,9	47,7
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9	3,1	3,4
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5	41,9	40,9
в тому числі									
одяг та взуття	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7	5,6	5,5	5,4
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	16,0	17,0	15,2
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0	1,7	2,0	2,1
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2	3,8	4,0
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6	3,7	3,7
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3	2,4	2,6
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5	1,4	1,6	1,8
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	2,2	2,3	2,4
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5	2,5	2,7
Неспоживчі сукупні видатки	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8	7,1	8,0
<i>Довідково: оплата послуг житла, комунальних продуктів та послуг</i>	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2	14,7	15,4	13,9

(1 – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя)

Споживчі сукупні видатки вітчизняних домогосподарств у 2018 році

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

становили 92,0%, а неспоживчі сукупні видатки лише 8,0%. Хоча у 2018 році споживчі видатки дещо скоротилися, та становили 92,0%, та відповідно до 8,0% росли неспоживчі видатки. Слід зазначити поступове скорочення видатків на продукти харчування та безалкогольні напої (у 2018 році дані видатки скоротилися порівняно з попереднім роком та становили 47,7% видатків домогосподарств).

Незважаючи на зменшення частки споживчих продовольчих видатків, їхня питома вага у структурі загальних видатків українців залишається високою порівно з країнами ЄС (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Структура споживчих видатків домогосподарств в Україні та країнах ЄС
у 2016 році, % [3]

	Україна	ЄС
Споживчі видатки		
Всього	100	100
в тому числі:		
продукти харчування та безалкогольні напої	53,4	12,2
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,1	3,9
одяг і взуття	6,0	4,9
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	17,2	24,5
предмети домашнього вжитку, побутова техніка	1,8	5,5
охорона здоров'я	4,5	3,9
транспорт	3,9	12,9
зв'язок	2,5	2,5
відпочинок і культура	1,5	8,5
освіта	1,1	1,2
ресторани та готелі	2,4	8,6
різні товари і послуги	2,7	11,5

Наведені дані вказують на те, що структура споживання домогосподарств в Україні продовжує залишатися недосконалою. Незважаючи на поступове зменшення видатків домогосподарств на продукти харчування, вони є вкрай високими порівняно з розвинутими країнами Європи.

Аналіз структури та динаміки споживчих видатків вітчизняних домогосподарств вказує на те, що частка видатків на продукти харчування залишається достатньо високою, а на блага, що пов'язані з людським розвитком і підвищенням соціальної мобільності населення, – незначною. Переважна більшість домогосподарств не мають можливості відволікати ресурси на заощадження та інвестування в накопичення людського капіталу.

Список використаних джерел

1. Видатки і ресурси домогосподарств України у 2017 році. Статистичний збірник. Ч.1. Київ. 2018. 380с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 06.11.2019).

3. Як виглядає структура споживчих витрат у домогосподарствах України та окремих країн світу. / Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/yak-vyglyadaye-struktura-spozhyvchyh-vytrat-u-domogospodarstvah-ukrayiny-ta-okremyh-krayin>. (дата звернення 20.02.2019).

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПУБЛІЧНИХ АДМІНІСТРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Деркачова А.А., Кудрявцева Н.С.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. П. Василенка
Науковий керівник: Подольська О.В., к.е.н., доцент

У сучасному мінливому середовищі, зрозуміти наскільки вірна обрана стратегія розвитку держави можливо лише за допомогою співставлення критеріїв результативності та ефективності публічного адміністрування, це також дає можливість оцінити правильність рішень вищого законодавчого рівня, та їх реалізацію на рівні безпосередніх виконавців.

Нова парадигма державного управління, яка уособлює в собі беззаперечну значимість саме публічного адміністрування, повинна не лише забезпечити розвиток держави, але і здійснити обраний напрямок розвитку найшвидшим та найбільш економічним шляхом [3-4].

Оцінку стану організації і функціонування самої держави як суб'єкта управління суспільними процесами виражає ефективність організації і функціонування суб'єктів державного управління. Для цього служить група критеріїв спеціальної соціальної ефективності державного управління, які розкривають і характеризують якість (рівень) всієї сукупності органів державної влади і місцевого самоврядування в єдності їх цілепокладання, організації і функціонування. Таких критеріїв можна виділити п'ять [1]:

1. Цілеорієнтованість організації і функціонування державно-управлінської системи, її великих підсистем та інших організаційних структур, що визначається через ступінь відповідності їх управлінських впливів цілям, які об'єктивно впливають з їх місця і ролі в суспільстві.

2. Витрати часу на вирішення управлінських питань і здійснення управлінських операцій.

3. Функціонування державно-управлінської системи, її підсистем та інших організаційних структур (реальна практика управлінської поведінки конкретних посадових осіб).

4. Складність організації суб'єкта державного управління, його підсистем і ланок. Складність оргструктури впливає на її внутрішню життєдіяльність

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

(реалізацію внутрішніх функцій) і формування управлінських дій (здійснення зовнішніх функцій).

5. Витрати на утримання і забезпечення функціонування державно-управлінської системи (сукупні – економічні, соціальні, технічні, кадрові та ін.), її підсистем та інших організаційних структур. При їх аналізі й оцінюванні слід враховувати взаємозалежність між вартістю управління і соціальними результатами діяльності керованих об'єктів.

Взяті у взаємозв'язку критерії «цілі — час — стиль — складність — затрати» і розглянуті під кутом зору змісту і сили зумовлених ними управлінських дій, здатні повно характеризувати організацію і функціонування держави як суб'єкта управління суспільними процесами.

В оцінці ефективності державного управління важлива роль належить критеріям конкретної соціальної ефективності діяльності кожного управлінського органу (органу державної влади чи органу місцевого самоврядування) і посадової особи, кожного одиничного управлінського рішення, дії, впливу. Ці критерії необхідні тому, що загальна і спеціальна ефективність державного управління є наслідком конкретної соціальної ефективності окремих управлінських зусиль.

Тому критеріями конкретної соціальної ефективності є [5-6]:

1. Ступінь відповідності напрямів, змісту і результатів управлінської діяльності органів і посадових осіб тим її параметрам, які відображені у правовому статусі органу й окремої посади.

2. Законність рішень і дій органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також їх посадових осіб.

3. Реальність управлінських впливів (має забезпечувати цілеорієнтацію, організацію і нормативне регулювання керованими об'єктами).

4. Зміст управлінських актів (рішень, вчинків, дій і т. д.) з погляду відображення в них запитів і потреб людей, спрямованості на їх добробут і розвиток.

5. Характер й обсяг взаємозв'язків відповідних органів державної влади чи органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб з громадянами, їх об'єднаннями і колективами (показує рівень демократизму управлінської діяльності).

6. Міра забезпечення в рішеннях і діях органу і його посадових осіб престижу держави.

7. Правдивість і доцільність управлінської інформації, яка видається органами та їх посадовими особами.

8. Моральний критерій (полягає в морально-ідеологічному впливі управлінської діяльності на «зовнішнє» середовище).

Великою перевагою використання приведених критеріїв є те, що деякі з них можна отримати розрахунковим шляхом, тобто виміряти їх кількісно. Це дасть змогу більш точно та ефективно оцінити діяльність органів публічного адміністрування, побачити тенденцію їх діяльності, а також виявити слабкі сторони діяльності органів влади.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Врахування усіх цих критеріїв при аналізі ефективності публічних адміністрацій надасть змогу виключати дублювання або паралельність функцій як у діяльності самих органів державної влади, так і в розподілі повноважень між ними та органами місцевого самоврядування, а також виявляти ділянки суспільної життєдіяльності, що залишилися поза необхідними управлінськими впливами [2].

Список використаних джерел:

1. Дзюндзюк В. Б. Ефективність діяльності публічних організацій : монографія. Харків : Магістр, 2008. 236 с.
2. Колодій А.Ф. Демократичне урядування та публічне адміністрування: проблеми вимірювання й аудиту: науково-методичний посібник. Київ : НАДУ, 2011. 29 с.
3. Подольська О.В., Краля В.Г. Використання проектного підходу в публічній сфері. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки*. Випуск 200. Харків: ХНТУСГ. 2019. С. 256-265.
4. Подольська О.В., Богомолова К.С., Краля В.Г. Громадянське суспільство та його формування в сучасних умовах. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки*. Випуск 193. Харків: ХНТУСГ. 2018. С. 157-166.
5. Приходченко Л. Л. Забезпечення ефективності державного управління: теоретико-методологічні засади : монографія. Одеса : Оптимум, 2009. 300 с.
6. Цветков В. В. Державне управління: основні фактори ефективності (політико-правовий аспект). Харків : Право, 2011. 164 с.

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО
ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Дзюба А.В.,

здобувач вищої освіти групи 21МТз

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Науковий керівник: Сафонова В.Є., д.е.н., доцент,

завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Торговельне посередництво – обов’язковий елемент ринку. Підприємства використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання продукції за факторами часу, місця, форми і власності; зниження витрат на реалізацію продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості постачально-збутових операцій; кращого контактування зі споживачами або постачальниками, а саме банками, транспортними,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

Розвиток торговельно-посередницької діяльності пов'язаний зі значними труднощами і складними проблемами.

Найбільш складною і нерозв'язаною проблемою розвитку торговельного посередництва є слабка правова база. Потрібно відзначити, що правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності, як і всього економічного обороту, складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення, а частіше за все – розробки самих посередників. Зрозуміло, що таку базу неможливо вважати прийнятною. Друга важлива причина, яка стримує розвиток торговельно-посередницької діяльності, носить організаційний характер [1].

Сутність проблеми полягає в тому, що в Україні організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику. Аналіз показує, що структура посередницьких підприємств спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор. У них «ущільнена» функціональна структура. Водночас вона універсальна. Пояснюється це двома причинами: по-перше, прагненням до економії коштів на функціонування посередницької фірми; по-друге, загальною тенденцією до універсалізації діяльності посередників.

Говорячи про організацію торговельного посередництва, неможливо не торкнутися проблеми кадрів. Торгові посередники здійснюють масштабні внутрішні і зовнішні операції, складні в комерційному, фінансовому і правовому плані. Але через відомі причини їх професійна кваліфікація низька [2].

Проблема фінансово-економічного механізму функціонування торговельних посередників теж викликає турботу. Механізм торговельно-посередницької діяльності в Україні тільки формується. У ньому тільки визначаються фінансово-економічні важелі: ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки. Але ці важелі досить слабо адаптовані до специфіки торговельно-посередницької діяльності. Це стосується перш за все цін, знижок на об'єкти угод, ставок, платежів, деяких податків. При цьому не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.

Така ситуація є результатом неефективності економічних реформ в Україні. Якщо більшість країн активно здійснює реформи, що створюють сприятливі умови для підприємництва, то в Україні вони проголошуються, але далі розмов справа не йде. Щоб активно розвивалася підприємницька діяльність, країна повинна мати необхідні правила, які є ефективними, простими в застосуванні і доступними для всіх, хто має їх виконувати. В

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Україні такі правила відсутні, а тому підприємці потрапляють у пастку нерегульованої неформальної економіки, що суттєво знижує їх можливості ефективної роботи [3].

Отже, в сучасних умовах торговельне посередництво виступає особливим видом підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. Державний класифікатор України (введений Держстандартом України 1 липня 1997 р.) також відносить торговельне посередництво до окремих видів економічної діяльності у сфері обігу, яка має виражений підприємницький характер.

Список використаних джерел

1. Апопий В. Проблемы становления торгового посредничества в Украине. *Проблемы предпринимательства*. 2009. № 6. 331 с.
2. Біла О.Г., Боднарюк І.Л. Торговельна галузь споживчої кооперації в контексті тенденцій розвитку роздрібної торгівлі України. *Українська кооперація*. 2009. № 2. URL: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/> 2009-2/content.htm.
3. Артеменко Е. С. Оптимизация коммерческой деятельности оптового предприятия : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Евгений Сергеевич Артеменко. СПб. : 2006. 150 с.

**Е-COMMERCE В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ ТА РИЗИКИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ**

Довгаль О.І.,

здобувач вищої освіти

Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Котова М. В., к.е.н., старший викладач кафедри
торговельного підприємництва та логістики

У кінці другого тисячоліття, коли технології інтернету стали загальнодоступними, найшвидше їх поширення відбувалося в сфері бізнесу. Інтернет змінює загальну структуру ведення підприємницької діяльності в тому, що стосується відносин з споживачами та постачальниками, з питаннями менеджменту, співпраці з стейкхолдерами, та навіть визначення вартості акцій на фінансових ринках. Ще понад 10 років тому Біл Гейтс казав: «В майбутньому на ринку залишаться два види компаній: ті, що в інтернеті та ті, що вийшли з бізнесу».

Міжнародні дослідження підтверджують, що кількість мобільних покупок у світі стабільно зростає. 2009 р. користувачів мобільного інтернету було менше 10%, а 2017-го їх стало більше на 50% від усього світового трафіку мобільних покупок. За прогнозами аналітиків з Google (2017 р.), у наступні декілька років мобільні транзакції в секторах світового е-бізнесу зростуть іще на 50%. [7]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Український же ринок електронної комерції у 2018 році зріс на третину і склав 65 млрд грн. При чому довіра українців до інтернет-покупок зростає. Протягом 2018 року на маркетплейсах EVO (Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua, Kabanchik.ua) українці придбали товарів та послуг на 9,3 млрд гривень, що на 54% більше порівняно із аналогічним періодом 2017 року. Також за цей час покупки на сайтах компаній на Prom.ua зросли на 27% і склали 10,5 млрд грн. Загалом на маркетплейсах EVO споживачі здійснили 12,2 млн замовлень, що на 47% більше 2017 року, а на сайтах компаній Prom.ua – 8,8 млн (річний приріст – 19%). При цьому, середній чек на маркетплейсах EVO збільшився на 5% (до 763 грн.), а на сайтах компаній на Prom.ua – на 7% (до 1190 грн.). [3]

Розвиток та розширення сфери застосування сучасних засобів інформаційних технологій в електронній торгівлі з одного боку дозволяє підвищити її ефективність завдяки розширенню інформаційного поля, а з іншого – збільшує ризики, що супроводжують цей процес, та спонукає усіх учасників торгівлі до постійної адаптаційної роботи задля їх зменшення. [1]

Ризики ведення бізнесу в інтернеті можна поділити на три основні групи: інформаційні, технологічні та комерційні.

До інформаційних ризиків можна відносять поширення та пошкодження інформації після несанкціонованого доступу до веб-ресурсу (незаконне стирання, руйнування, псування або приховування даних без права на це); порушення авторських прав (незаконне відтворення та розповсюдження матеріалів). [1]

Техногочні ризики. В 2017 році вірус Petya завдав українському бізнесу збитків на \$8 млрд, після чого більшість підприємств запевнили, що приймуть міри щодо надійного захисту свого бізнесу, так як експерти пророкували ще більш небезпечні атаки. [2]

Technical Practice Lead в Astound Commerce Роман Луженецький виділив три найпоширеніших «дірки» в Українських інтернет-магазинах:

– XSS (міжсайтовий скриптинг) – вид атаки, коли шкідливий код у вигляді скрипта впроваджують у веб-сторінку, і як тільки користувач його відкриває, то заражає свій комп'ютер.

– Вбудований зловмисниками шкідливий код може виконуватися і безпосередньо на сервері самого сайту. Такий код може вкрати дані всіх користувачів або змінити щось у поведінці сайту, наприклад, змінити ціни на продукти.

– DDoS атака – коли безліч «зомбованих» зловмисниками хостів в інтернеті (так званий бот-нет) одночасно намагаються отримати доступ до сайту і він не справляється з таким навантаженням.

У лютому 2018 року інтернет-магазин F.ua зіткнувся з незвичайним шахрайством. Зловмисник, у якого була база e-mail адрес реальних людей, реєстрував ці адреси на сайті інтернет-магазину. Але замість пароля писав текст

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

такого змісту: «нагадуємо, що у вас не витрачений грошовий бонус 1895\$ [www.*спам-посилання*](#). Бонус ви можете зняти на банківську картку або електронний гаманець до 23.02». Після реєстрації інтернет-магазин вислав користувачеві лист з нагадуванням пароля. Відповідно, користувач отримувал лист з цієї адреси інтернет-магазину, але не з паролем, а зі спам-посиланням всередині. В F.ua вирішили проблему обмеживши кількість символів для пароля і заборонивши подібного роду посилання. З такою ж проблемою зіткнувся і інтернет-магазин MebelOk.

В даному випадку шахрай хотів скористатися репутацією і брендом інтернет-магазинів для одержання своєї вигоди. [2]

Також не менш ризиковими є такі проблеми як помилки, допущені в розробці програмного забезпечення; несанкціонований доступ до веб-сайту (протиправні дії, в результаті яких, зловмисник отримує доступ до закритої для сторонніх осіб інформації); злам електронного магазину для продажу посилань та поширення рекламних матеріалів без дозволу власника магазину.

Що стосується комерційних ризиків, то до них можна віднести такі, як недостатня інтеграція електронної комерції з каналами постачання товарів (основною причиною недостатньої ефективності або рівня розвитку електронних закупівель є розрив між традиційною та електронною логістикою на підприємстві). [1]

Враховуючи швидкий розвиток підприємств електронного бізнесу, можна із впевненістю говорити про наявність великої кількості сильних сторін досліджуваної бізнес-моделі. Для повної реалізації усіх потенційних можливостей електронного бізнесу в Україні повинні бути вирішені такі проблеми:

1) глобалізація робить доступнішими товари та послуги закордонних компаній, однак нормативного регулювання потребують питання, пов'язані з визначенням реального місця походження підприємства та (або) пропонованих товарів і послуг, а також узгодження правил ведення бізнесу між різними країнами;

2) потребують узгодженості питання щодо правил нарахування та стягнення податків, а також використання платіжних засобів при укладанні електронної угоди;

3) проблема захисту прав інтелектуальної власності є доволі гострою в електронному середовищі, особливо це стосується товарів та послуг, що мають електронну форму існування, оскільки вони легко піддаються копіюванню, а отримана копія є повністю ідентичною оригіналу;

4) ведення електронного бізнесу у відкритих мережах вимагає ефективних і надійних механізмів, що гарантують безпеку всіх її учасників.[4]. Станом на 7 листопада 2018 року набрав чинності Закон України «Про електронні довірчі послуги», який визначає правові та організаційні засади надання електронних довірчих послуг, у тому числі транскордонних, права та обов'язки суб'єктів правових відносин у сфері електронних довірчих послуг, порядок здійснення

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

державного нагляду (контролю) за дотриманням вимог законодавства у сфері електронних довірчих послуг, а також правові та організаційні засади здійснення електронної ідентифікації. [5]

Європейські схеми електронної ідентифікації передбачають високий, середній та низький рівні довіри до засобів електронної ідентифікації. Використання кваліфікованих електронних підписів та печаток забезпечуватиме високий рівень довіри, а удосконалених – середній. Схеми електронної ідентифікації повинні бути розроблені Міністерством юстиції і затверджені урядом; [6]

5) важливим залишається проблема невизначеності покупців, адже купуючи в інтернеті у Вас відсутня можливість реально оцінити товар, помірити або відчутти на дотик. Вже почали створювати додатки віртуальних примірочних де Ви можете приміряти на себе одяг дистанційно, проте жоден з них ще не є досконало розроблений та не набув популярності.

Отже, розвиток електронної комерції в Україні швидко набирає обертів. У сучасному суспільстві, де час коштує найдорожче, люди все інтенсивніше користуються інтернет-послугами. Проте, все ж таки існують стримуючі фактори ведення електронного бізнесу, які гальмують економічний розвиток України, і в першу чергу це слабка захищеність від кіберзлочинності. Тому важливими залишаються дослідження способів захисту особистих даних, їх відповідності міжнародним стандартам, питання контролю з боку держави та підготовки висококваліфікованих спеціалістів.

Список використаних джерел

1. Приварникова І.Ю., Войтенко М.В. Ризики електронної торгівлі та шляхи їх мінімізації. Международная научно-практическая конференция молодых ученых и студентов «Стратегия экономического развития стран в условиях глобализации». 2012. С. 1.

2. Безпека інтернет-магазину: що і чому потрібно захищати. *Асоціація Рітейлерів України*. 2018. URL: <https://rau.ua/novyni/bezopasnost-internet-magazina-chto-i-pochemu-nuzhno-zashhishhat/>.

3. Український e-commerce у 2018 р. зріс на третину, а у 2019 р. зросте ще на чверть. *Журнал «Бізнес»*. 2018. URL: <https://business.ua/news/4427-ukrainskyi-ecommerce-u-2018-r-zris-na-tretynu-a-u-2019-r-zroste-shche-na-chvert>.

4. Кулик В. А. Розвиток електронного бізнесу в Україні. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. С. 174.

5. Про електронні довірчі послуги: Закон України. 2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19>.

6. Кубраков О. Що нам принесе закон про електронні довірчі послуги. *НВ бізнес*. 2018. URL: https://nv.ua/ukr/biz/expert_author/kubrakov_o.html.

7. Поліванов В.Є., Дмитрієва Н.О. Економічна сутність та генезис світового електронного бізнесу. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2018. № 134. С. 114.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ MYSTERY SHOPPING В УКРАЇНІ

Довгопол І.С.,

здобувач вищої освіти

Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Чуніхіна Т.С., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Успіх будь-якої компанії залежить від клієнтів та їх задоволення від наданих послуг або придбаних товарів. В сучасному світі бізнес розвивається швидкими темпами, постійно вдосконалюючись, але дуже часто при створенні ідей страждає їх реалізація. Підприємець може ставити великі цілі, робити багато зусиль для просування власної справи, але успіх залежить від виконуючого персоналу, тих хто безпосередньо представляє товар або послугу споживачам.

Mystery shopping (Таємний покупець) – метод дослідження, який застосовується як у рамках маркетингового дослідження, направлено на оцінювання споживчого досвіду, отриманого клієнтом у процесі придбання товару або послуги, а також на вирішення організаційних завдань. [1]

Замовниками послуг виступають частіше за все потужні мережі супермаркетів, магазини побутової техніки, авто-салони, ресторани та АЗС, проте власники малого бізнесу, також мають змогу оцінити якість надання послуг за допомогою таємних покупців.

Завдяки даному методу власник бізнесу може отримати реальну інформацію про обслуговування звичайних покупців його робітниками. Методика Mystery shopping, широко використовується в США та Європі (80% всіх магазинів, ресторанів, банків проводять перевірки) та набирає оберти і в нашій країні. [2]

Особливості Mystery shopping в Україні:

Надання послуг стають популярними у якості додаткового заробітку серед звичайного населення. Оскільки, робота займає не багато часу – приблизно 30 хвилин, підробіток зручно поєднувати з основною сферою зайнятості. Проте, в Україні все ще спостерігається дещо викривлене поняття про послугу, оскільки, вона часто сприймається як шпіонаж по відношенню до працівників. Це стримує багатьох осіб від проведення такої роботи.

Досить мало таємних покупців є дійсно кваліфікованими, що є проблемою. Таємні покупці можуть припускатися помилок, забувати зробити аудіо-записи, не правильно вказувати ім'я продавця. Тому послуга ретельно перевіряється спочатку фірмою, що здійснювала перевірку, а потім робітниками замовника.

Перевірку можуть влаштовувати компанії для своїх конкурентів, іноді з метою оприлюднення негативної інформації.

Варто відзначити, що послуги Mystery shopping в Україні не регламентуються законодавством, тобто порядок здійснення та використання записів зроблених при перевірці не встановлено на законодавчому рівні.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Проблему складає також те, що в нашій країні майже немає ґрунтовних досліджень з цієї теми, щодо вітчизняного ринку.

Після перевірки працівників на підприємстві, керівники бачать в отриманій інформації інструмент для покарань та виписування штрафів, що частіше за все не сприяє покращенню роботи працівників. І навпаки, якщо перевірка пройшла чудово, це ніяк не нагороджується. Необхідно, щоб працівники розуміли для чого їм необхідно виконувати стандарти компанії, як з точки зору досягнення загальної місії компанії, так і особистої винагороди.

Послуга таємного покупця постійно модифікується під потреби бізнесу, проте все ж є основні тренди, які визначають перспективи у майбутньому.

1. Розширення сфери застосування послуги *Mystery shopping* та її інтеграція з системою аналітичних досліджень компанії. Оскільки, очікується, що інтернет-технології будуть нарощувати свої обсяги, все більший обсяг торгівлі здійснюватиметься через мережу Інтернет, тому перший тренд розвитку пов'язаний саме з цим. Покупці очікують комфорту на усіх стадіях здійснення покупки, починаючи від замовлення товару/послуги до їх отримання. Проконтролювати на якій саме стадії працівники погано виконують роботу, для швидкого вирішення цієї проблеми допоможе таємний покупець.

2. Відгуки покупців онлайн. Все більше покупців залишають відгуки про свої враження від покупки та від якості товарів та послуг в Інтернеті, це можуть бути відео-записи, дописи у соціальних мережах, або ж текстові відгуки з фотографіями на сайтах. Проте, користь вони проносять більшою мірою для інших покупців, а не магазинів. Дуже часто, такі відгуки залишаються без уваги бізнесу. Тому, для систематизації даних та для професійної перевірки необхідно застосовувати послуги таємного покупця.

3. Поява систем автоматичної оцінки якості. Це, зокрема, табло, де споживач може відмітити з декількох варіантів чи сподобалося йому обслуговування, а також новітні технології, що реагуватимуть на вираз обличчя споживача та надаватимуть інформацію про його задоволеність чи ні. Якість таких систем ще не випробувана, проте це може допомогти у постійному зв'язку покупців з бізнесом у майбутньому.

Отже, послуги *Mystery shopping* мають певні особливості та проблеми у використанні підприємствами, проте все ж вони є надзвичайно ефективними для покращення якості обслуговування персоналу, який безпосередньо впливає на формування іміджу компанії. В сучасних умовах покупці бажають отримувати максимум комфорту та задоволення від придбаних товарів та послуг. В майбутньому їхні очікування будуть все більше зростати. Разом з ними зростатиме кількість компаній, що використовуватимуть послугу *Mystery shopping* для покращення своєї діяльності.

Список використаних джерел

1. Маркетингові технології ПБС. *Таємний покупець*. URL: <http://mt-pbs.te.ua/mystery-shopping>.

2. Чижма О.О. Mystery Shopping як інструмент оцінки якості туристичних послуг. Збірник матеріалів X Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку світової економіки». Харків: ХНАДУ, 2018. С.186-188.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ IN-CAR ECOMMERCE В СВІТІ ТА УКРАЇНІ

Довгопола І.Р.,

здобувач вищої освіти

Київський національний торговельно-економічний університет
Науковий керівник: Котова М.В., к.е.н., старший викладач кафедри
торговельного підприємництва та логістики

Майже половина із 135 мільйонів американських пасажирів користуються своїм смартфоном, щоб знайти найближчу АЗС, замовити та оплатити каву, продуктові товари, паркування тощо. Загалом 77% пасажирів, які користуються Інтернетом під час водіння займаються якоюсь торгівлею (залучені в неї). Звіт Digital Digital Report 2019, опублікований PYMNTS, підрахував, що пасажирів вже витрачають 212 мільярдів доларів на рік, здійснюючи торгівлю на своїх автомобілях. Що ще важливіше, це те, що 66% пасажирів, які зараз використовують свої смартфони для покупок, заявляють, що частіше купуватимуть, якби були доступні інтеграції та оплата в автомобілі [1].

На сьогодні немає чіткого визначення для такого поняття як in-car eCommerce. Оскільки даний вид електронної комерції вважається перспективою найближчого майбутнього і знаходиться на етапі розвитку та розробки. Станом на 2019 рік, лише провідні виробники автомобілів впроваджують платформи для здійснення покупок-продаж в автомобілі. Головна ідея даного виду електронної комерції є можливість здійснювати замовлення, оплачувати рахунки та інше за допомогою спеціальної платформи на панелі приборів автомобіля (або за допомогою голосових команд), не відволікаючись від водіння. За допомогою in-car eCommerce водію або пасажиру не потрібно розблоковувати телефон та виконувати вище вказані дії за допомогою мобільного телефону та додатків в ньому.

За даними звіту Digital Report 2019 [1] 80% мобільних користувачів використовують системи голосового пошуку для пошуку найближчих торговельних точок, з яких 50% відвідують магазин протягом дня. Приблизно 18% цих локальних пошуків перетворюються в продажі протягом 24 годин. In-car eCommerce дозволяє задовольнити потреби 80% пасажирів, не покидаючи свій автомобіль.

Деякі ініціативні виробники OEM та авто вже вживають заходів, щоб отримати перевагу в конкурентній боротьбі. Нещодавно компанія «Honda» співпрацювала з Visa і розробила прототип для додатку оплати в автомобілі.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Нові GM- транспортні засоби також оснащуються технологією платежів і навіть ринком товарів та послуг. Минулого року компанія розширила свої послуги з оплати пального в автомобілі на більшість насосних станцій у США. Великі виробники автомобілів, такі як Ford, Honda, General Motors, Jaguar, Toyota і Tesla, вже експериментують з підключенням комерційних можливостей.

Німецька платіжна група Concardis оголосила про нове партнерство з автомобільним розробником IAV для створення торговельної платформи на базі автомобілів під назвою Automotive Marketplace. У прес-релізі генеральний директор Concardis Маркус Мосен заявив, що, хоча продукт все ще знаходиться на ранній пілотній фазі, він демонструє поштовх до використання функцій комерції, щоб допомогти трансформувати традиційний досвід автомобілів.

«Мета нашого цифрового ринку – зробити час, затрачений на водіння, більш продуктивним – організувавши покупки в місцевих магазинах, не виходячи з дороги, втратити час або витягнути гаманець», – зазначив Мосен [2].

Система має можливість порівнювати списки покупок, які водій зберігав в Інтернеті, до магазинів і торговців по маршруту, яким рухається. Потім він повідомить водія про наявність відповідностей, а також дозволить водієві додавати нові елементи до списку. Маршрут може бути автоматично налаштований на основі найближчого продавця, який може перевезти бажаний товар. Функція інтегрованої оплати дозволяє водієві здійснити транзакцію ще до того, як прибути до місця роздрібною торгівлі чи магазину, різко скоротивши час прийому та очікування. Як пояснив Мосен, система Automotive Marketplace забезпечує безпечний, законний та інтуїтивний спосіб покупки під час руху. «Наше рішення поєднує цифровий ринок з фізичним. Ми заносимо POS в автомобіль замовника, тим самим зробивши автомобіль особистим мобільним магазином, гаманцем та ідентифікаційною карткою, щоб підтвердити вашу особу при здійсненні пікапів. Ніколи раніше не було такої системи», – додав Мосен.

«Промисловість переступила критичний поріг у першому кварталі 2016 року, тихо, але драматично оголосивши про статистику, яку мало хто зазначив на той час», – повідомляє Tech Crunch. «Чисті продажі автомобілів з можливістю електронної комерції (32%) піднялися над чистими продажами смартфонів (31%)». Експерти галузі бачать, що ринок мобільних телефонів уже зазнав насичення [3].

В економіці України автомобільна промисловість теж відіграє стратегічне значення, аспекти її впливу на економічний розвиток здебільшого ті ж самі що і в розвинених країнах світу, але на сучасному етапі розвитку автопром України переживає важкі часи, що пов'язано з економічною і політичною кризою.

Ускладнює ситуацію також відміна утилізаційного збору та зниження спеціального податку, що відбулися паралельно із збільшенням ставок акцизного збору на нові автомобілі та на кузова для промислової зборки. Як наслідок, вітчизняні автовиробники позбулися останнього мінімального

захисту держави, а замість неї отримали додаткове фінансове навантаження, яке ставить не лише під питання доцільність розвитку, але і збереження промислового автомобілебудування в Україні. Зрозуміло, що в умовах кризового зниження обсягів продаж автовиробники будуть неспроможні нівелювати за рахунок власних ресурсів збільшені податки, і вони будуть закладені в ціну виробу, а відповідно будуть перекладені на споживача [3].

Електронна комерція в автомобілях все ще на етапі розвитку. Опитування KPMG з 200 автомобільних керівників вважало BMW першим чемпіоном, за ним слідує Daimler, General Motors, Toyota та Tesla. Технологічні компанії, такі як AT&T, Microsoft, Google та Apple, також інвестують значні кошти в цю нову технологію. Потенціал в розвитку даного виду електронної комерції в Україні може бути реалізований за допомогою розробки додатків для зарубіжних автомобільних компаній, оскільки вітчизняні виробники зацікавлені в інших, менш дорогі та затратних інноваціях.

Список використаних джерел

1. 10 eCommerce trends 2019. *Absolunet*. 2019. URL: <https://10ecommerce-trends.com/>.
2. The Car As A Commerce Platform? URL: <https://www.pymnts.com/news/payments-innovation/2017/the-car-as-a-commerce-platform/>.
3. Маліцька Г. Г. Особливості електронної комерції та стан її розвитку в сучасних економічних умовах України. *Ефективна економіка*. 2018. № 12.
4. Краузе О. І. Еволюція розвитку вітчизняного авторпрому. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 4. С. 149-154.

НІМЕЦЬКИЙ ДОСВІД ВИРІШЕННЯ ЖИТЛОВОЇ ПРОБЛЕМИ

Дорогань-Писаренко Л.О.,

к.е.н., доцент, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

Литвин О. Ю.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

Наша країна обрала європейський вектор розвитку. Це означає й визнання необхідності впровадження достатньо високих європейських стандартів в усі сфери нашого життя, у тому числі – в житлову.

В Європі сформувалися і успішно діють понині три основні форми житлової кооперації: житлові будівельно-ощадні каси, житлові кооперативи і кондомініуми. Дана наукова розробка присвячена саме житловим будівельно-ощадним касам.

Основними завданнями даної статті є розказати про сутність житлових будівельно-ощадних кас, їх роль і значення у вирішенні житлової проблеми у

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

європейських країнах.

Житлова будівельно-ощадна каса – це фінансова установа, діяльність якої пов'язана із залученням вкладів фізичних осіб, наданням вкладникам кредитів для покращення їх житлових умов, з державною підтримкою у вигляді премій на внески.

Головне призначення таких кас – надання їх учасникам житлових кредитів на пільгових умовах. Ресурси кас формуються за рахунок вкладів їх учасників, процентів, сплачених за раніше виданими кредитами, а також державних премій, що надаються учасникам кас за рахунок коштів державного бюджету. Розмір премій учаснику будівельної каси становить, як правило, 10-30% від його річного вкладу [1, с. 31].

Для функціонування системи будівельних заощаджень характерні дві фази. Перша – накопичування особистих коштів учасників. Після заощадження заздалегідь обумовленої суми, учасник дістає право на кредит (у момент видачі кредиту виплачуються накопиченні кошти). Друга фаза – кредитування, протягом якої учасник повертає отриманий кредит.

Система «будівельних» заощаджень може бути закритого чи відкритого типу. Закрита система передбачає фіксацію процентних ставок за кредитами й заощадженнями протягом усього терміну дії договору, тоді як відкрита – встановлення гнучких процентних ставок. Вибір системи певного типу означає надання переваги або незалежності від зовнішніх джерел фінансування й вищій контрольованості (закрита система), або вищій ліквідності і більшим обсягам фінансування (відкрита система).

Коротко про історію розвитку зазначених кас. Прообраз житлових будівельно-ощадних кас з'явився у Німеччині наприкінці XVIII ст. у шахтарських селища. Система будівельних заощаджень почала функціонувати у більшості країн Європи з 30-х років XIX ст., успішно конкуруючи із класичною моделлю іпотеки. А в 1924 р. у Німеччині на основі будівельних товариств виникли будівельно-ощадні каси (Vausparkasse) сучасного типу. Наприкінці 30-х р. XX ст. було відмінено традиційну систему, коли жеребкуванням вирішувалося в якій черговості вкладники німецьких будоощадкас отримують кредит на купівлю нерухомості. Ця система була замінена на оціночну систему, коли строк видачі кредиту визначався тим, як вкладник накопичує кошти. У 1925,р. німецький досвід Vausparkasse було перенесено до Австрії, а з 1965 р. у Францію [2, с. 61].

Наприкінці XX – початку XXI ст. за рахунок коштів будівельних кас у Бельгії фінансувалося 50 % іпотечних угод, у Норвегії – 38 %, Франції – 76 % [1, с.31].

Накопичення грошових коштів за будівельно-ощадними угодами досить поширене у Німеччині і Австрії. Підтвердженням цього є той факт, що щорічно тут укладається 3-4 млн. нових угод [2, с. 61].

Спектр сучасних іпотечних кредитно-ощадних організацій (ІКОО) доволі

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

широкий. Маючи незначну різницю, вони існують практично в усіх економічно розвинених країнах світу. При цьому в Австрії названі операції виконують кооперативні банки моделі Райффайзена, у Швеції – загальнонаціональні житлові кооперативи, у Німеччині – будівельно-ощадні каси (Vausparkasse), у Франції – ощадні каси (caisse d'épargne logement), у Великій Британії – будівельні товариства (building societies).

Масового розвитку система будівельно-ощадних кас закритого типу набула у Німеччині, де її вкладниками є 32% дорослого населення, якому належить сума понад 650 млрд. євро (близько 40% ВВП Німеччини). Будівництво 61% нового житла фінансується за рахунок кредитів, виданих будівельними ощадкасами. У країні успішно функціонують 11 державних і 20 приватних будівельно-ощадних кас. Перша група представлена будоощадкасами федеральних земель Німеччини. Оскільки зазначені будівельно-ощадні каси діють тільки в межах своїх федеративних земель, то конкуренція між ними відсутня.

Другу групу складають приватні будоощадкаси у формі акціонерних товариств, що належать, як правило, страховим компаніям чи банкам. Найбільші серед них – Schwabisch Hall AG, Wustenrot Vausparkasse AG, BHW Vausparkasse AG. Свої будівельно-ощадні каси мають великі німецькі банки, передусім, Deutsche Bank, Dresdner Bank. Окремо слід зазначити Quelle Vauspar AG – підрозділ концерну Quelle, який функціонує з 1990 року. Це єдина на німецькому ринку «дірект-будоощадкаса». Вона не має ні офісів, ні філіалів, ні агентів. Всі клієнти отримують інформацію та консультації по телефону та Інтернету [3].

Закрита система заощаджень на будівництво не залежить від ринку капіталів й коливань процентних ставок. Згідно з договором вкладники-учасники роблять вклади у загальну касу, з якої їм за певною черговістю виплачують необхідну суму, що включає заощадження вкладника (40-50% від загальної суми) й позику. Термін позики коливається від 6,5 до 18 років. Вкладники мають можливість обирати зручну для них схему фінансування, з точки зору процентних ставок і розміру ощадних вкладів (у середині каси застосовують різні схеми фінансування) [1, с. 32].

Основні нормативні принципи системи Vausparkasse викладено у контракті, що регулює відносини між банком і споживачем. Його базовими елементами є власне контракт, період заощадження, період очікування кредиту, кредитний період. Діяльність будівельно-ощадних кас підлягає регулюванню банківським законодавством Німеччини й, додатково, Законом «Про контрактні ощадні банки». Кредити, що надаються касами, мають виключно цільове призначення: придбання житла, землі, реновації, модернізації, погашення інших іпотечних кредитів, наданих різними фінансово-кредитними установами. Каси керуються загальними правилами ведення бізнесу (GBP) і стандартними термінами й умовами контрактів ощадних кас (STCB).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Позичальник визначає суму кредиту, або контрактну суму. Право на одержання кредиту пов'язується з періодом заощаджень та його мінімальною сумою. Кредит на придбання житла може отримати тільки вкладник ощадної каси.

Кредит повертається рівними платежами (частинами), споживач має право на його дострокове погашення у будь-який момент та без штрафних санкцій. Зазвичай, кредити видаються під іпотечне забезпечення (окрім кредитів розміром до 15000 євро, що не потребують застави). Споживач може надати додаткове забезпечення у вигляді заощаджень, ринкових цінностей, банківської гарантії [1, с. 33].

Для стабілізації кредитної активності та скорочення періоду очікування кредиту, інвестування тимчасово вільних коштів *Vausparkasse* підлягають жорсткій регламентації. Наприклад, *Vausparkasse* не можуть проводити операції купівлі акцій, деривативів (ф'ючерсів, опціонів тощо), здійснювати трансакції з інструментами в іноземній валюті. Формами інвестицій є депозити банків і банківські облігації, казначейські облігації та векселі німецького уряду, або порівнянні з ними інструменти Європейського Союзу чи його країн-членів.

Таким чином, постулат про те, що високоякісні житлові умови – це запорука нормального життя, здоров'я та довголіття людини є беззаперечним і не потребує доказів. Знати і осмислювати передовий європейський досвід важливо й корисно, але втілити його в життя в умовах українських реалій, на превеликий жаль, достатньо складно.

Список використаних джерел

1. Досвід фінансування житлового будівництва у зарубіжних країнах. П.С. Єщенко та ін. *Фінанси України*. 2009. № 7. С. 30-38.
2. Тихомирова Е. В. Строительные сберегательные кассы на рынке ипотечного кредитования. *Деньги и кредит*. 2009. № 9. С. 59-65.
3. Немецкие строительные сберегательные кассы скоро и у нас? URL: <http://www.spbcoop.ru/publications/gsk/view/?public=197> (дата звернення 10.12.2018 р.).

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА ЇЇ АКТУАЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Дорошенко А.П.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Полтавська державна аграрна академія

Ставицька В.О.,

здобувач вищої освіти,

Полтавська державна аграрна академія

Відповідно до Закону України «Про оплату праці», який був прийнятий у

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

1997 році, заробітна плата – це винагорода обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якою системою оплати праці.

Мінімальна зарплата в Україні регулюється ст. 95 Кодексу законів про працю України та ст. 3 Закону України «Про оплату праці». Відповідно до цих статей, мінімальна заробітна плата – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється і переглядається відповідно до статей 9 і 10 Закону України «Про оплату праці» та не може бути нижчим від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Мінімальна заробітна плата встановлюється на національному рівні (однакова для всіх, відсутній регіональний, галузевий чи ін. поділ). Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України не рідше одного разу на рік законом про Державний бюджет України на відповідний рік [1].

З січня 2019 року мінімальна заробітна плата була підвищена у порівнянні з 2018 роком на 12% і тепер вона становить 4173 гривні у місяць. Причин, чому в нашій країні такий низький рівень мінімальної зарплати, багато. Найбільше впливають економічні і соціальні чинники. Роботодавці вважають, що це пов'язано з низькою продуктивністю праці в Україні, яка залежить від технологій, організації роботи, інтенсивності навантаження. А фактично, вони в останні роки дедалі більше знижують частку заробітної плати у собівартості української продукції. Конвертувавши цю суму у долари США отримаємо 133.71 доларів на місяць. Для порівняння, мінімальна заробітна плата в європейському союзі, до якого Україна зараз дуже старанно намагається потрапити, коливається від 581.04 до 1729.49 доларів на місяць, тобто, в разі відрізняється. У Сполучених Штатах Америки нині мінімальна заробітна плата знаходиться на рівні 1160 доларів на місяць.

Відповідно до міжнародних стандартів, рівень мінімальної заробітної плати розглядається як нижня межа, що повинна гарантувати задоволення основних життєвих потреб працівника і членів його сім'ї. Життєві потреби зазвичай визначаються споживчим кошиком. За статтею 1 України «Про прожитковий мінімум», споживчий кошик – це мінімальний набір продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення його життєдіяльності. Але цей кошик – поняття надто відносне, оскільки в різних країнах до нього входять абсолютно різні товари, виходячи з різних національних особливостей народу та традицій. Десь переважно харчуються спагеті та піцою, хтось обирає суші, в Україні в засобах

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

масової інформації для порівняння користуються вартістю товарного набору на борщ, оскільки саме він одна із вітчизняних національних страв.

Досить цікавим, на нашу думку, є порівняння актуальності мінімальної заробітної плати в Україні та інших країнах Європи та світу через призму індексу «БігМаку». «Бутербродний» курс – це винахід видання The Economist, яке визначає, скільки повинен коштувати бутерброд «БігМак» від «Макдоналдс» у тій чи іншій країні, враховуючи курс її національної валюти. Щорічний «індекс БігМака» The Economist складає вже 33 роки починаючи з 1986 року. Експерти журналу вважають, що цей індекс найнаочніше оцінює купівельну спроможність різних валют за допомогою вартості макдональдсівського бутерброду завдяки двом причинам: McDonald's присутній у більшості країн світу, а сам бігмак містить достатню кількість продовольчих компонентів (хліб, м'ясо та овочі), аби вважати його універсальним узагальненням продукту народного господарства [2].

Тобто, відповідно до нього, виразити кількість БігМаків, які можна купити на «мінімалку» у нас та в інших країнах. Вартість цього бутерброду в різних країнах різна, зважаючи на різні курси національних валют та виходячи з недооціненості чи переоціненості цих валют порівняно з доларом США. Сам індекс «БігМаку» і передбачає оцінку курсів валют. Ми хочемо через вартість БігМаків оцінити купівельну спроможність «мінімалки» в різних країнах, не беручи до уваги курс. Так ми дізнаємося, скільки бургерів може купити людина у своїй країні, отримуючи мінімальну заробітну плату.

Таблиця 1

Купівельна спроможність мінімальної заробітної плати в різних країнах

Країна	Ціна БігМака, дол. США	Мінімальна зарплата, дол. США	Кількість БігМаків на мінімальну зарплату, шт
Україна	2,27	162,00	71
Євросоюз	4,05	1155,00	285
Китай	3,05	255,00	84
РФ	1,90	167,00	88
США	5,58	1160,00	208
ПАР	2,24	200,00	89
Бразилія	4,55	246,00	54
Австралія	4,35	2343,00	539
Єгипет	2,23	112,00	50
Канада	5,08	1679,00	331
Японія	3,60	1280,00	356

З цієї таблиці видно, що хоч купівельна спроможність українців і не найнижча у світі, але до рівня розвинених та країн, що розвиваються явно не дотягує. Як і рівень мінімальної заробітної плати, оскільки, харчуючись одним БігМаком на день, людина не зможе задовольнити усі свої потреби, бо окрім їжі

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

потрібно ще сплачувати рахунки за комунальні послуги та купувати товари для забезпечення інших потреб.

Список використаних джерел

1. Мінімальна заробітна плата. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Мінімальна_заробітна_плата.
2. Індекс БігМака. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Індекс_БігМака.

**ЦІНОВА ПОЛІТИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ
УДОСКОНАЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Дорошенко Д. К.,

здобувач вищої освіти

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Мартиненко В.В., к.е.н., доцент

В сучасних умовах комерційний успіх будь-якого підприємства залежить від правильно обраної стратегії і тактики утворення цін на товари на послуги. Цінова політика – ефективний засіб для того, щоб залучити якомога більше покупців до споживання продукції. Розробка цінової політики відіграє дуже важливу роль в процесі реалізації продукції.

Значну увагу ціновій політиці підприємств приділили в своїх працях такі вчені, як: Артус М.М., Грицюк Е.О., Дугіна С.І., Волошенко А.В., Кириленко В., Кириленко Л., Литвиненко Я.В., Федорищева А.М., Шкварчук Л.О., Гаркавенко С.С., Котлер Ф., Говард К. тощо.

Досліджуючи роботи різних авторів для написання даної теми, можна зауважити, що в більшості робіт багато уваги приділено саме процесу формування цінової політики на підприємстві.

Як відомо, ціна – один з важливих критеріїв в процесі прийняття споживчих рішень. Суть цінової політики полягає у встановленні оптимальних цін на товари, для того, з метою досягнення запланованого обсягу реалізації продукції та прибутку підприємства [2].

Детальне поетапне формування цінової політики підприємства було розроблено на основі теорії І. В. Ліпсіца, який вважає, що «... виробити добре цінове рішення можливо тільки за умови врахування всіх чотирьох категорій суттєво важливих даних: про витрати, про покупців, про конкурентів і про урядову політику» [2]. Кожному підприємству необхідно провести збір, обробку та аналіз інформації щодо споживачів, витрати, конкурентів та засоби державного регулювання країни.

Завданнями цінової політики є:

- встановлення загальних засад та основних принципів ціноутворення;
- розвиток підприємницької діяльності у межах, визначених законодавством;
- протидія зловживанням монополюним (домінуючим) становищем;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- системність та узгодженість дій органів державної влади при реалізації цінової політики;
- розвиток економіки країни; створення умов конкуренції та розвитку всіх суб'єктів господарювання;
- збалансованість ринку товарів, робіт, послуг;
- підвищення якості продукції; забезпечення соціальних гарантій у зв'язку із зростанням цін, які здійснюються відповідно до вимог законодавства;
- створення необхідних економічних гарантій для товаровиробників на внутрішньому ринку;
- розширення сфери застосування вільних цін; орієнтація цін внутрішнього ринку на рівень цін світового ринку;
- регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту [3].

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі існує твердження, що політику цін формують і здійснюють суб'єкти господарювання. Оскільки політика – вид державної діяльності, то очевидно, що формувати і проводити політику цін може тільки держава через державні органи влади [3].

Цінова політика будь-якого підприємства передбачає розгляд можливостей додаткового залучення клієнтів за рахунок проведення акцій та використання системи знижок [4].

Заходами щодо вдосконалення цінової політики та збільшення обсягів продажів на вітчизняних підприємствах можуть бути:

- впровадження акцій на окремі товари;
- проведення купонної системи щодо продажів товарів;
- введення знижок на окремі акційні товари;
- запровадження дисконтних карт.

Підсумовуючи все вищесказане, можна зазначити, що для всіх підприємств цінова політика має велике значення. Процес формування ціни поетапно є головною умовою для проведення ефективної цінової політики підприємства. Найважливішим етапом в процесі утворення ціни є визначення завдань та цілей цінової політики, так як вибір методу ціноутворення залежить від встановлених підприємством цілей цінової політики. Цінова політика будь-якого підприємства повинна бути спрямована на опанування певної частки ринку та одержання запланованого прибутку. Варто зазначити, що в ринкових умовах кожному підприємству важливо зрозуміти обов'язковість розроблення доцільної цінової політики, адже відношення до ціни як до розрахункової одиниці не може гарантувати підприємству довгострокового благополуччя.

Список використаних джерел

1. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 21.06.2015 № 5007-VI, зі змінами і доп. ВРУ. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
2. Трофіменко А. Ю. Удосконалення цінової політики підприємства. URL: https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Nevmerzicka2015022

811.pdf.

3. Сус Л. М. Особливості цінової політики та ціноутворення в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2016. № 1. с. 272-275. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_49.

4. Бакаєва І. Гулько М. Особливості цінової політики торгівельного підприємства. 2013. С. 212-216.

5. Пінішко В.С. Ціно- і тарифотворення : навч. посібник. Львів : Магнолія, 2009. 303 с.

ТЕНДЕНЦІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ТА ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Дугієнко Н.О.,

к.е.н., доцент,

Дугієнко О.Є.,

здобувач вищої освіти

Запорізький національний університет

Останнім часом все більше ризиків виникає у зв'язку з еміграцією висококваліфікованих спеціалістів та молоді, і внаслідок неповернення до України після отримання освіти за кордоном. Країни ЄС проводять політику залучення висококваліфікованих іммігрантів, молодих спеціалістів з-поміж іноземних студентів. Натомість в Україні втрата цих категорій працівників негативно позначається на віковій та освітньо-кваліфікаційній структурі робочої сили, що може гальмувати економічне зростання.

У 2018 р. дослідниками констатувався дефіцит кваліфікованих працівників у багатьох сферах економічної діяльності. Продовжилося зменшення загальної кількості висококваліфікованих спеціалістів галузевих науково-дослідних інститутів та конструкторських бюро, особливо в оборонних галузях промисловості [1].

Попит українських роботодавців не лише не зменшується (хоч у цьому між галузями є відмінності), а навпаки, у багатьох компаній виникає дедалі більше проблем із пошуком необхідних кадрів за ті гроші, які вони готові платити [2, с. 13]. Така тенденція стала одним із результатів прискореної інтеграції України у європейський ринок праці, чому сприяв безвізовий режим. Українські промисловці та підприємці виявились не готовими конкурувати на рівних із європейськими роботодавцями через тривалу орієнтацію на збереження порівняно низького фонду оплати праці.

За цих обставин втрата Україною робочої сили продовжуватиме зростати, формуючи дефіцит висококваліфікованих спеціалістів. Уже зараз можемо зазначати, що стагнація науково-технічної сфери держави набуває рис невідворотного процесу. Лише впродовж 2015-2016 рр. на 20% скоротилась

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

кількість працівників у науково-дослідній сфері, на 29% зменшилася кількість дослідників, з яких 26% – доктори наук і 38% – кандидати наук. Причинами відтоку наукових працівників та аспірантів є недостатнє фінансування науки на рівні лише 0,2% ВВП та застаріле обладнання [3].

Для західних країн характерний інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці за одночасного «вимивання» місць для низькокваліфікованих працівників. У цих країнах щорічно оновлюється 10-15% усіх робочих місць. Сектор кваліфікованої праці постійно зростає. Так, на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає 50-60% усіх вакансій, що відкриваються. Причому вимоги до робочої сили підвищуються не тільки в матеріальному виробництві, де питома вага кваліфікованих робітників традиційно більш висока, а й у сфері послуг. Ідеться, насамперед, про «інтелектуальні» сфери (наприклад, фінансово-банківська сфера), а також торгівлю та обслуговування. Водночас підготовка нових кваліфікованих кадрів нерідко відстає від вимог виробництва.

Оскільки якість робочої сили стає вирішальним фактором у конкурентній боротьбі, підприємці починають розглядати навчання свого персоналу як пріоритетне завдання внутрішньо-фірмової стратегії. Багато компаній створюють спеціальні відділи з перепідготовки кадрів, збільшують витрати на освіту.

Освітніх мігрантів об'єднують спільна мета та мотиви, вони є споживачами освітніх послуг, учасниками освітніх програм академічного обміну. Причини інтелектуальної міграції наведені на рисунку 1. Для нашої держави як для країни-експортера освітніх мігрантів досить важливим є аналіз наслідків відтоку інтелектуального потенціалу та молодих фахівців із погляду гальмування розвитку національної економіки.

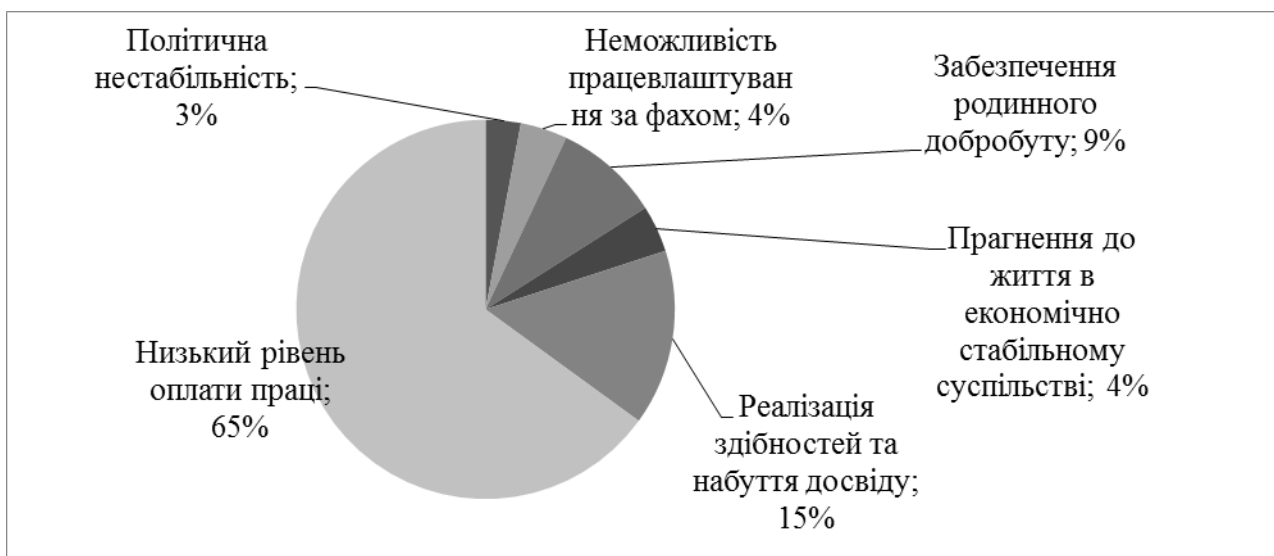


Рис. 1. Структура інтелектуальної міграції з України за причинами (2017-2018 рр.) [4]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Міжнародні студенти, так само як трудові мігранти, також демонструють відсутність гендерного балансу, а саме, кількість чоловіків переважає кількість жінок у співвідношенні 2 до 1. Українці виїжджають за кордон для отримання університетських та аспірантських ступенів або з метою підвищення своєї кваліфікації. За статистичними даними, Польща (31,8%) є найбільш популярною країною серед українських студентів [5]. Демографічна криза та відтік власної молоді за кордон спонукають шукати абітурієнтів в Україні, де географічна, мовна та культурна близькість лише сприяють цьому. Протягом останніх років польські університети неабияк активізували свою роботу на українському освітньому ринку.

Освітня міграція все частіше переходить у форму трудової міграції. Міграція студентів у чистому вигляді не може розглядатися як форма міграції науково-технічного кваліфікованого населення, вона може її зумовлювати. Тенденція свідчить, що молодь прагне виїхати з України ще на етапі навчання, після бакалаврату чи магістратури та отримувати ступінь за кордоном.

Крім того, іноземні студенти, що отримали диплом бакалавра (магістра), продовжують навчання в аспірантурі та після отримання наукового ступеня в певній галузі залишаються працювати в країні. У 2015-2016 роках 70 тис. українців пройшли навчання за кордоном, переважно в Європі, з яких, за словами експертів, повертаються додому не більш, ніж 20% [6].

Щодо іноземних студентів, то до кризи їх чисельність в Україні стабільно зростала і 2013 р. сягнула майже 70 тис. З початком політичних подій в Україні (2014 р.), кількість іноземних студентів зменшилася. У період з 2014 р. по 2018 р. кількість іноземних студентів практично не змінювалася і складала близько 63,6 тис. осіб [7]. Майже половина іноземних студентів – громадяни країн СНД. Найпопулярнішою є медична та фармакологічна освіта.

На жаль, сьогодні офіційні статистичні джерела не в змозі оцінити реальні масштаби інтелектуальної міграції через відсутність єдиних уніфікованих методичних підходів щодо вимірювання інтенсивності міграційних процесів висококваліфікованих працівників.

Україна на міжнародному ринку праці посідає одне з провідних місць серед країн-донорів з інтелектуального ресурсу та фактично бере участь в економічному розвитку країн світу. Ця участь має певні протиріччя й потребує удосконалення. І доки країна залишається донором населення, засобами державної міграційної політики необхідно забезпечити законні та впорядковані міграційні переміщення, захистити права мігрантів, використати переваги та мінімізувати негативні наслідки міграції.

Список використаних джерел

1. Шевцов А., Боднарчук Р. *Кадрове забезпечення у сфері високих технологій: міжнародний досвід та українські реалії*. URL : <http://old.niss.gov.ua/monitor/May08/11.htm>.
2. Крамар О. Зміна тренду. *Тиждень*. 2018. № 7 (535). С. 12-13.

3. Ясинчук Л. Відтік мізків з України набирає сили. *Експрес Online*. 2018. URL: <http://expres.ua/main/2018/01/27/281999-vidtik-mizkiv-ukrayiny-nabyraye-syly>.
4. Міжнародна організація з міграції. Офіційне представництво в Україні. URL : <http://iom.org.ua>.
5. Малиновська О. Міграція в Україні: факти і цифри. Міжнародна організація з міграції. Представництво в Україні. 2016. URL : http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.
6. International Migration Law: Glossary on Migration. International Organization for Migration. URL : www.iom.int.
7. Міністерство освіти та науки України. Український державний центр міжнародної освіти. URL : <https://mon.gov.ua/ua>.

МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНІ ВЕРСТВИ НАСЕЛЕННЯ: ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА СПОСОБИ УСУНЕННЯ ДАНОЇ КАТЕГОРІЇ

Жадан А.О., Кротова О.А.,
здобувачі вищої освіти

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
Наукові керівники: Голованова Г.Є., Кускова С.В.

Становлення України як розвиненої, соціальної, правової, демократичної та незалежної держави неможливе без розвитку соціальної сфери в країні.

Станом на сьогодні, спостерігається стадія активного розвитку усіх інститутів держави, а як результат постійні соціально-економічні зміни в законодавстві України змінюють та впливають на більшість суспільних відносин в Україні.

За своєю природою соціальний захист є досить важливим елементом в забезпеченні достатнього рівня відносин між державою та суспільством, між державою та громадянином окремо.

Відповідно до статті 46 Конституції України громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом [1].

Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

мінімуму, встановленого законом. Державні соціальні програми повинні через законодавство створювати дієву ланку соціального захисту громадян, які зазнають впливу мінімального прожиткового рівня, а отже виникає поняття ризику малозабезпеченості. Вагомий внесок у вивчення теоретичних основ і аспектів соціального захисту громадян в цьому числі малозабезпечених верств населення здійснили такі правознавці як В.С. Андреев, І.С. Андрієнко, О.В. Боков, К.С. Базилевич, Н.Б. Болотіна, К.М. Гусов, П.П. Глушенко, Ф. Дідьє, В.М. Дурденевский, Д.Є. Кожевніков, Л.В. Кулачок, О.Е. Мачульська, З.В. Медвідь, В.П. Нагребельний, О.А. Парягіна, Л.І. Проніна, Б.І. Сташків, С.О. Сільченко, О.У. Хомра, В.Г. Чепінога, В.Ш. Шайхатдінов та інші [2].

З метою соціальної підтримки малозабезпечених верств населення було прийнято Закон України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям». Відповідно до вказаного закону малозабезпечена сім'я – сім'я, яка з поважних або незалежних від неї причин має середньомісячний сукупний дохід нижчий від прожиткового мінімуму для сім'ї.

Відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум», прожитковий мінімум на одну працездатну особу з 1 липня 2019 року складає 1936 грн, а з 1 грудня 2019 року буде складати 2027 грн. Наприклад, якщо сім'я складається з 2 працездатних осіб, сума доходу якої за місяць не перевищує 3872 грн, дана сім'я буде належати до соціально вразливої категорії – малозабезпечена сім'я [3]. Законом України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» передбачена матеріальна допомога даним сім'ям, яка виплачується щомісяця потребуючій особі, та при визначенні її розміру, враховується не тільки фінансовий, а й майновий стан сім'ї, зайнятість її працездатних членів та інші фактори.

За інформацією державної статистичної служби України у 2017 році 898295 малозабезпечених сімей отримали державну допомогу, при цьому найбільші показники у Івано-Франківській області – 87633, Львівській області – 76888, Рівненській – 58015 сімей, найменші показники: Луганська область – 14495, та м. Київ – 11290 сімей.

Звичайно, що наявна система соціального захисту малозабезпечених верств населення на даний час перебуває в стані трансформації та постійному реформуванні, і певною мірою не забезпечує в повному обсязі очікуваних позитивних результатів. Проте якщо звернути увагу на ряд прогалин, це обумовить достатньо великий шанс на покращення сфери соціального захисту.

По-перше, для покращення та розвитку системи соціального захисту малозабезпечених громадян на сьогодні потрібно на законодавчому рівні вирішити таку проблему спеціально-юридичного характеру, як відсутність кодифікованого акта, який би визначив загальні принципові положення нормативно-правового впорядкування відносин щодо соціального захисту та правові відповідно гарантії реалізації останнього. Варто звернути увагу і на те, що в законодавстві України існує досить велика кількість нормативно-правових

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

актів, які за поняттєво-термінологічною невизначеністю та неузгодженістю відрізняються один від одного. Тому розгляд питання щодо створення уніфікованого нормативного акта дозволило би більш чітко впливати на вирішення та розв'язання соціальних проблем, а саме в кол іпитань щодо визначення соціального захисту малозабезпечених громадян [4].

По-друге, з метою усунення поняття «малозабезпечені» варто звертати увагу на сьогоdnішній ринок праці в Україні. Варто приймати такі програми розвитку, які б призводили до поступового зниження безробіття та одночасно збільшення зайнятості. Необхідність полягає у зростанні сукупного попиту на робочу силу та збереження кількості робочих місць та робочої сили. Варто також звертати увагу на те, що не тільки відповідальність покладається на державні програми розвитку, велика відповідальність повинна покладатись на регіональні програми, які б включали в себе оновлені напрями розвитку, зокрема, це стосується збереження вже наявних та створення нових високопродуктивних робочих місць, створення сприятливих умов для розвитку самозайнятості населення, а також підприємницької діяльності, сприянняпрацевлаштуванню на ринку праці осіб з інвалідністю, жінок, осіб, які звільнились з місць позбавлення волі та інше. Лише з урахуванням усунення вищевказаних прогалин, шляхом вдосконалення законодавства, та створення єдиного кодифікованого акта правового регулювання, в поєднанні з заходами, які будуть спрямовані на розвиток ринку праці шляхом забезпечення робочими місцями населення з належною заробітною платою, а також впровадження позитивного міжнародного досвіду Україна зможе звести до мінімуму показники малозабезпечених верств населення, а в подальшому взагалі зменшити видатки із бюджету на фінансування вказаного виду допомоги [5].

Список використаних джерел

1. Конституція України: за станом на 21.02.2019 р./ Верховна Рада України Офіц. видання, Закон від 28.06.1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям: Закон України від 01.06.2000 р. № 1768-III, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>.
3. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 р. № 966- XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
4. Сільченко С. О. Деякі проблемисучасного стану соціального законодавства. *Право і Безпека*. 2011. № 4. С. 176-180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2011_4_41.
5. Шаварина М.П., Шаманська Н.В. Соціальнострахування : навч. посіб. Тернопіль, 2003. 257 с.

**ОЧІКУВАНІ НОВОВВЕДЕННЯ
В ТРУДОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ**

Змієвська А.О.,

здобувач вищої освіти спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Наразі в Україні плануються нововведення в трудовому законодавстві, які зумовлені змінами всієї системи суспільних відносин. Розвиток держави, економічні зміни, нові ризики та кризові явища потребують нестандартних підходів та впровадження нових трудових прав.

Ухвалений ще в 1971 році Трудовий кодекс вимагає кардинальних змін. Ще 20 травня 2015 р. народними депутатами України в порядку законодавчої ініціативи внесений на розгляд Верховної Ради України проект Трудового кодексу України (доопрацьований, реєстр. № 1658). У вересні 2019 року у Верховній Раді України було анонсоване внесення до парламенту нової редакції цього документу. Наразі немає точного списку тих положень, які увійдуть до нового Кодексу про працю, але деякі з нововведень, які планують запровадити, вже відомі [1, 2].

Однією із запропонованих змін стала збільшена відпустка. В Україні наразі стандартна відпустка становить 24 дні, більша тільки у окремих професій (максимальною тривалістю до 56 днів на рік), таких як шахтар, педагог, лікарі та багатодітні батьки малолітніх дітей. У новому законопроекті пропонують збільшити її до 28 днів, хоча розмір допустимої відпустки за свій рахунок залишиться без змін – 30 днів у році. За рахунок цього може збільшитися ефективність праці, так як працівник відпочивши від роботи може покращити свої трудові результати, хоча є пропозиції вирішувати це питання не завдяки збільшенню відпусток, а скороченню робочого тижня [3].

На ринку праці досить затребуваною стала дистанційна робота, яка є досить популярною та необхідною в сучасному навчанні, бізнесі і не тільки, та вона й досі не регламентується в законодавстві. В новому варіанті кодексу дистанційна робота може стати цілком реальним явищем. Це досить зручний варіант ведення роботи і, при укладанні трудового договору чи пізніше, за згодою сторін може бути домовленість про виконання роботи вдома, якщо для цього відведені необхідні умови [4].

Причин для звільнення в новому законодавстві тепер буде значно більше. Цим змінам навряд чи будуть раді працівники, адже тепер можуть звільнити навіть за незадовільний стан здоров'я чи розголошення комерційної таємниці, це означає, що з будь-якого приводу у працівників вимагатимуть медичну довідку, а за бажанням взагалі звільнять за цією статтею без особливих проблем. Також визначається порядок припинення трудових відносин у зв'язку

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

зі смертю працівника, визнання його безвісно відсутнім, оголошеного померлим, а також у зв'язку з відсутністю його на роботі з невідомих причин більше ніж два місяці. Ці зміни вважаються одними з актуальних, проте чи є вони позитивними для працівників точно ніхто сказати не може, адже роботодавцю буде дозволено звільнити працівника коли йому заманеться, і перебуваючи на довготривалому лікарняному, можна прийти вже на зайняте іншим працівником робоче місце [4].

Запущено в законопроект зміну, яка стосується скасування трудових книжок. При прийнятті на роботу громадяни не будуть зобов'язані подавати свою трудову книжку, інформацію про трудовий стаж до 2000 року можна буде занести в електронний реєстр самостійно або через роботодавця, і простежувати свій стаж в Інтернеті. Чи буде це зручно для всіх громадян, так як система зовсім не налагоджена, і чи не буде проблем з поданням інформації за минулі роки сказати важко [1].

Пропонують також збільшити робочий день та узаконити додаткові години праці. Роботодавець може отримати право збільшити робочий день з 8 годин, як є наразі, до 12 годин трудового часу, але за письмовою згодою працівника. За умови додаткової оплати за подвійною ставкою закріплять добровільну згоду робітника на додаткову працю, хоча максимальна кількість годин переробки на рік не повинна перевищувати 150-170 годин. Проте, випробувальний термін планують зменшити для працівників не більше трьох місяців, а для виробничих професій не більше одного місяця.

Одна з пропозицій парламенту спрямована на працевлаштування молоді. До 26 років вони можуть бути звільнені від сплати податків, що є досить позитивним і для роботодавців, для яких вже ухвалили в парламенті ще одну зміну. Їх за неофіційне працевлаштування працівника, для початку штрафувати не будуть, проте якщо трапиться вдруге, роботодавець повинен заплатити штраф у розмірі восьми мінімальних заробітних плат [2].

Наведені зміни не повинні лякати громадян, адже вони вводяться для забезпечення їх трудових прав і гарантій, проте незалежні юристи розкритиковують новий проект, так як у нововведеннях не враховані поправки Міжнародної організації праці, присутні дискримінаційні норми, які не є позитивними для працівників. Новий Трудовий кодекс однозначно буде більш адаптованим до сучасних вимог, зробити більш гнучким ринок праці, проте не треба очікувати відразу кардинальних змін, накопичені за довгі роки надбання важко буде різко змінити і не все буде до цього готове. Запропоновані зміни не є вичерпними, їх продовжують доповнювати та вдосконалювати звертаючи увагу на співпрацю з зацікавленими сторонами задля позитивного вирішення питання прийняття Трудового кодексу європейського зразка.

Список використаних джерел

1. Міністр Кабміну Дубілет анонсував скасування обов'язкових трудових книжок в Україні / Кадровик UA. URL: <https://www.kadrovik.ua/novyny/ministr->

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

kabminu-dubilet-anonsuvav-skasuvannya-obovyazkovykh-trudovykh-knyzhok-v-ukrayini (дата звернення 18.09.2019)

2. Новий трудовий кодекс: Як можуть змінитися умови праці українців і для чого це нам / ZIK.ua. URL: https://zik.ua/news/2019/10/17/novyuy_trudovyuy_kodeks_yak_zminyatsya_umovy_pratsi_ukraintsiv_i_dlya_chogo_tse_1670319https://zik.ua/news/2019/10/17/novyuy_trudovyuy_kodeks_yak_zminyatsya_umovy_pratsi_ukraintsiv_i_dlya_chogo_tse_1670319 (дата звернення 18.09.2019).

3. Осучаснення трудового законодавства. Приватний підприємець. URL: http://chp.com.ua/all-news/item/61579_osuchasnennya_trudovogo_zakonodavstva (дата звернення 18.09.2019).

4. Українцям готують новий трудовий кодекс: в ньому збільшено відпустку і більше причин для звільнення / Сьогодні. URL: <https://ukr.segodnya.ua/ukraine/novyuy-trudovoy-kodeks-uvelichennyu-otpusk-i-zashchita-prav-beremennyh-1280792.html> (дата звернення 18.09.2019).

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОГО НАПРЯМКУ

Кірік В.М, Тимченко Ю.В., Зозуля Д.О.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. П. Василенка
Науковий керівник: Подольська О.В., к.е.н., доцент

Враховуючи величезну кількість визначень поняття стратегія у профільній літературі, можна зробити висновки що ця категорія включає в себе наступні складові. Перш за все це засіб реалізації місії підприємства, що являє собою сукупність методів, заходів та важелів для встановлення довгострокових цілей, які комплексно охоплюють всі сфери діяльності підприємства. По друге, стратегія повинна враховувати можливі майбутні зміни зовнішнього середовища, циклічність розвитку національної та світової економік, а також інтереси кожного з членів трудового колективу, з метою укріплення конкурентних позицій підприємства в довгостроковій перспективі виходячи з оптимального використання ресурсів, якими воно володіє [4].

Виходячи із наведених вище складових стратегії, стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства – це програма дій, спрямованих на досягнення довгострокових конкурентних переваг підприємства, основана на принципах гнучкості й адаптивності до змін зовнішнього середовища, інноваційності, системності та ситуаційності.

Враховуючи особливості аграрних підприємств рослинницького напрямку, «стратегія управління конкурентоспроможністю»: це комплексна довгострокова (понад один рік) програма розвитку підприємств, що здійснюють

виробництво, переробку та реалізацію продукції рослинництва, заснована на поглибленні взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами, спрямована на формування конкурентних переваг окремого підприємства та аграрних підприємств рослинницького напрямку в цілому [1,4].

Відповідно до моделі, запропонованої І Ансофф, існують чотири альтернативні стратегії зростання бізнесу, спрямовані на реалізацію обсягів продажів ринкової частки на прибуток залежить від того, який товар виробляється – новий у товарній номенклатурі підприємства або наявний (старий – який підприємство вже виробляє і продає) і від ринку наявного, тобто такого, на якому підприємство вже діє, або нового ринку для цього підприємства [2].

Таким чином, щодо вирощування і реалізації зернових культур в аграрних підприємствах необхідно застосувати стратегію глибокого проникнення на ринок. Це обумовлено тим, що більшість з них вирощує зернові культури, займається реалізацією зерна, а також організовує переробку зерна.

Стратегія глибокого проникнення на ринок, або експансія (наявні товари на наявних ринках), передбачає збільшення обсягу збуту, ринкової частки і прибутку в наявних ринках завдяки наявним товарам. Перший варіант реалізації цієї мети – є споживачі. У цьому випадку мова йде про збільшення їх прихильності до торгової марки. Другий напрямок – залучення нових споживачів, які раніше використовували товари конкурентів. Досягти глибокого проникнення на ринок підприємство може також, переконуючи споживачів використовувати більший обсяг товарів або збільшити частоту використання даного товару. Конкретними заходами, завдяки яким реалізується стратегія глибокого проникнення на ринок, є реклама, напрямок збуту, підвищення рівня сервісу і зниження ціни за рахунок зниження витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції.

Реалізувати стратегію проникнення на ринок аграрними підприємствами і поліпшити стан зернового виробництва в галузі можливо при застосуванні таких заходів [3]:

1. Зниження витрат виробництва і збуту за рахунок зниження витрат на 1 центнер продукції;
2. Активізація рекламної діяльності в господарстві;
3. Переконання споживачів збільшувати покупку продукції. Встановлення знижок на придбання великої партії продукції;
4. Залучення до споживання товару нових споживачів, які раніше використовували товари конкурентів;
5. Розвиток збутової мережі – проводити маркетингові дослідження з пошуку нових вигідних каналів збуту продукції;
6. Вихід з непробиткових сегментів – скоротити найбільш збиткові галузі та спрямувати вивільнені кошти на розвиток зернового виробництва;
7. Збільшити обсяг продажів продукції переробки зерна.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

М.Портер розробив концепцію конкурентної стратегії. Основна ідея стратегічної моделі Портера: для досягнення необхідного рівня рентабельності підприємство повинне мати сильну позицію щодо конкурентів. Відповідно до цієї моделі підприємству слід вибрати одну з трьох стратегій, щоб випередити конкурентів:

1. Стратегія лідерства по витратах.
2. Стратегія диференціації.
3. Стратегія концентрованого маркетингу.

Стратегія лідерства за витратами передбачає концентрацію зусиль на скороченні витрат. Стратегія диференціації передбачає виготовлення підприємством товарів, які відрізняються з точки зору покупця від товарів конкурентів. Стратегія концентрованого маркетингу припускає концентрацію зусиль на одному або декількох сегментах.

Таким чином, щоб успішно конкурувати з іншими підприємствами на аграрному ринку необхідно вибрати стратегію лідерства за витратами з елементами диверсифікації, а для поліпшення зернового стану виробництва - необхідно реалізувати стратегію проникнення на ринок. Підприємствам необхідно скоротити витрати і встановити стійку ціну реалізації, а так само необхідно проводити активну рекламну діяльність, залучати нових споживачів, вдосконалювати технічну базу і рівень знань працівників [5-6].

Список використаних джерел

1. Амбросов В.Я. Питання конкурентоспроможності агро формувань. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки*. Вип. 85. Харків: ХНТУСГ. 2009. С. 3-9.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб. : Изд-во «Питер», 1999. 416 с.
3. Управління конкурентоспроможним потенціалом соціально-економічних систем в умовах євроінтеграції: монографія. / В.О. Артеменко, Д.В. Солоха та ін. Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2010. 154 с.
4. Богомолова К.С. Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції. *Вісник ХНТУСГ. Серія : «Економічні науки»*. Вип. 162. 2015. С. 99-107.
5. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект. *Економіка АПК*. 2011. № 2. С. 3-12.
6. Островерх О.В, Богомолова К.С. Сільськогосподарська кооперація як один із шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки*. Випуск 185. Харків: ХНТУСГ. 2017. С. 69-75.

СУЧАСНИЙ СТАН ВАЛЮНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Клим М. Р.,

здобувач вищої освіти

Університет Державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Клюско Л.А., к. е. н., доцент

Станом на сьогодні однією з найбільш складних сфер ринкового господарства є валютні відносини, оскільки вони є важливим механізмом забезпечення взаємодії між національною та світовою економікою. Провідну нішу в економічній політиці країни зайняв валютний ринок та заходи щодо його регулювання, оскільки він стимулює економічний розвиток у державі, впливає на стан окремих секторів, галузей та господарюючих суб'єктів і, одночасно, виступає індикатором стабільності національної валюти.

За своєю природою валютний ринок – це система економічних відносин, пов'язана з операціями купівлі-продажу іноземних валют з метою їх використання в міжнародних розрахунках.

Валютний ринок забезпечує своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, валютні інтервенції та отримання прибутків його учасниками у вигляді різниці курсів валют [3]. На сучасному етапі питання стійкості та надійності національної валюти відіграє важливу роль в економіці України.

Серед вітчизняних вчених-економістів, які розглядали питання стабільності національної валюти можна виділити: І. Дернова, О. Береславську, О. Шниркова, В. Голюк, О. Баулу, Т. Батракова, Т. Запаранюк та інші.

Згідно статті 99 Конституції України, грошовою одиницею України є гривня, а забезпечення стабільності грошової одиниці є основною функцією центрального банку держави – Національного банку України [1].

Таблиця 1

Статистика курсу гривні до долара США за період 2012-2019 рр.

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Середнє за період, грн	7,991	7,993	11,889	21,856	25,553	26,616	27,204	26,534

Складено автором на підставі [2]

Як видно з таблиці, до початку 2014 року курс коливався у межах 8 грн/дол., але в 2014 році динаміка різко змінилась не на користь національної валюти. Такий раптовий скачок курсу пояснюють дією цілого ряду факторів, серед яких найголовнішими виділяють нестабільну політичну та економічну ситуацію Україні, ворожу агресію на сході держави та в тимчасово окупованому Криму.

Швидке зростання курсу у 2014 році призвело до нових проблем: недовіра населення до гривні та, як наслідок, – відмова від національної валюти на користь дол. США; зменшення іноземних компаній на території України (через недовіру іноземних партнерів до держави); збільшення боргів на внутрішньому

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

і зовнішньому ринках; скорочення золотовалютного резерву України – все це, призвело до значних коливань курсу і в результаті станом на листопад 2019 року, курс національної валюти становив 25 грн/дол.

Вагомим аспектом, що вплинув на встановлення рівноваги на валютному ринку є скорочення пропозиції іноземної валюти з боку національних експортерів за останні три роки. Причиною цього є нееластичність вітчизняного експорту, внаслідок його сировинного характеру, та низького рівня конкурентоспроможності, а також скорочення та обмеженість зовнішніх ринків збуту [4].

Виходячи з вищезазначеного, для стабільності гривні можна запропонувати такі заходи, як, зокрема:

- маневрування обліковою ставкою центрального банку. Цей спосіб не тільки дає змогу регулювати грошову масу, але й сприяє або не сприяє (залежно від напрямку змін) ввозу або вивозу за кордон іноземної валюти;

- девальвація, що передбачає офіційне зниження встановленого курсу національної валюти країни, що може вплинути на збільшення експорту та зменшення імпорту;

- ревальвація, що полягає у підвищенні курсу національної валюти та стимулюванні припливу іноземної валюти;

- посилення/послаблення валютних обмежень з боку НБУ, що передбачає зміну правил вивозу валюти громадянами, обміну національної валюти на іноземну юридичними та фізичними особами [5].

Підводячи підсумки, можна сказати що ситуація на сучасному валютному ринку невтішна, однак поступово економіка стає на етап піднесення, проводяться реформи у різних секторах. Важливим фактором для зміцнення національної валюти є вирішення конфлікту на сході України і після його завершення, країна знову, поступово зможе завойовувати прихильність іноземних держав, також необхідно збільшити експорт та зменшити імпорт. Вдосконалення чинного законодавства у валютній сфері посприяє відновленню курсу української гривні, як міцної національної валюти, тому залишається сподіватись на позитивні зміни.

Список використаних джерел

1. Конституція України / Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1996. № 30. с. 141. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

2. Курс валют НБУ за 2012-2019. URL: <https://finance.i.ua/nbu/>.

3. Бодрова Н. Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2017. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/27841/1/Bodrova.pdf>.

4. Богацька Н. М. Регулювання валютного ринку національним банком України. *Ефективна економіка*. 2018. № 3.

5. Матросова Л. М. Проблеми регулювання валютної сфери України та можливі шляхи їх вирішення. *Гроші фінанси і кредит*. 2017 р. № 18. С. 468-473.

**СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ**

Коваль О.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
Науковий керівник: Смігунова О.В., к.е.н, доцент

У процесі трансформації політичної та економічної систем в Україні здійснюється пошук ефективної моделі розвитку економіки. Очевидно, що нова економічна система не може бути «чистим» капіталізмом, який переважав усередині XIX ст. Тим більше що в розвинених країнах переважають змішані суспільства. У них взаємодіють ринок як засіб збільшення ефективності економіки і система регулювання ринку як спосіб досягнення оптимально справедливого розподілу доходів через структуру соціального законодавства [1].

Економічна політика України на початку XXI ст. має своєю головною метою перехід до соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Риси сучасного економічного становища України:

- величезна державна заборгованість, окремих галузей і підприємств країнам близького і далекого зарубіжжя;
- відставання сектора економіки, який створює товари, від сектора економіки, який їх споживає;
- криміналізація стосунків між державним апаратом і бізнесом, розподілення між кланами найприбутковіших секторів економіки України;
- Україна занадто відірвана від світової економіки.

Основними завданнями української держави в галузі економіки є:

- реформування електроенергетичного сектора;
- надання людям економічної свободи;
- зміцнення інституційних структур національної економіки;
- стабілізація національної валюти;
- створення умов для подолання кризи виробництва і для підвищення його конкурентоспроможності;
- розвиток аграрного сектора економіки, перетворення землі в товар і набуття нею реальної вартості;
- утвердження відкритого типу економіки, забезпечення прозорості економічних процесів;
- створення української економіки як самодостатньої системи;
- перехід відносин між суб'єктами господарювання з бартерних принципів на грошовий
- легалізація «тіньових» капіталів і виробництв, «тіньової» економіки і відносин;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- інтенсифікація процесів приватизації, особливо в аграрному секторі;
- посилення боротьби з економічною злочинністю, корупцією;
- переведення економіки у ліберальне русло [2].

Реалізація економічної політики в Україні передбачає використання таких методів впливу держави на економіку, як:

- регулювання і планування пропорцій;
- державні замовлення;
- цільові програми;
- політика доходів;
- вирівнювання економічних потенціалів і життєвих умов різних регіонів.

Модель економічного розвитку України передбачає поетапне здійснення цілеспрямованої, науково обґрунтованої програми виходу з кризи методом поєднання регулюючого впливу державних органів на економіку і запровадження ринкових відносин. Основним чинником у створенні економічної сфери, сприятливої для підприємницької діяльності, є держава, яка, не втручається у діяльність приватних підприємств, керує ринком і підтримує його, стримує негативні тенденції через відповідні юридичні важелі – програми оподаткування, монетарну політику. Держава повинна дбати про поєднання приватних і суспільних інтересів [3].

Виконуючи стратегію виходу з економічної кризи, важливо зауважити, що перехід суспільства від тоталітарного устрою до демократичного не відбувається за кілька років. Економіка України вимагає суттєвих структурних змін, а це неможливо без формування механізму відтворення цілісної національної економіки. Тому потрібні всебічно обґрунтована концепція економічних реформ, відповідні управлінські структури, професійно освічені кадри, які б досконало володіли механізмами перетворення сучасної економіки. У ситуації, коли першочерговим завданням є розв'язання проблем модернізації економіки і прискорення темпів розвитку країни, існує спокуса встановити авторитарний режим [4].

З огляду на реалії й особливості суспільного життя в Україні, становлення та розвиток її політичної системи характеризуватимуть такі параметри:

- подальший розвиток і вдосконалення політичних відносин шляхом відкриття максимального простору для самоуправління суспільства на всіх рівнях його соціально-політичної організації;
- побудова демократичної, соціальної, правової держави з ефективно діючим парламентом, професійним висококваліфікованим урядом, незалежними судовими органами;
- створення інститутів громадянського суспільства як співтовариства вільних людей і політичних партій, рухів, профспілок, кооперативів, асоціацій;
- розвиток політичної свідомості та політичної культури суспільства й особистості як на загальнодержавному, так і на побутовому рівні;
- забезпечення необхідних умов для вільного розвитку нації загалом і

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

кожного етносу зокрема, формування та підвищення національної свідомості й самосвідомості, національної культури;

– своєчасне самооновлення політичної системи з урахуванням внутрішнього та міжнародного становища України.

Стабілізація політичної системи українського суспільства разом з ефективними економічними перетвореннями покликані забезпечити політичну та економічну безпеку держави, високий життєвий рівень її громадян [5].

Список використаних джерел

1. Економіка підприємства : підручник / за заг. Л. Г. Мельника. Суми : Університетська книга, 2012. 864 с.

2. Ринкова система України: стан та перспективи розвитку: монографія / за заг. ред. О. В. Макарюка, В. М. Жмайлова, Ю. І. Данька. Харків: «Міськдрук», 2011. 964 с

3. Мельник Л. Г. Экономика развития: учебник. Сумы: Университетская книга, 2013. 784 с.

4. Таранюк Л. М. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник. Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2016. 278 с.

5. Мельник Л. Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем: монографія. Сумы : Университетская книга, 2015. 447 с.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

Короленко О. В.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
за спеціальністю «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Тютюнник С. В., к.е.н., доцент,

професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Кожен мешканець села чи міста має право на доступні та якісні комунальні, адміністративні, соціальні послуги, сучасну освіту й медицину, освітлені вулиці, чисті й гарні дороги. На якість цих послуг можуть впливати люди лише тоді, коли відповідальні за їх надання знаходяться в органах місцевого самоврядування: сільські, селищні, міські ради та їхні виконкоми, бо саме ці органи є найближчою владою до людей. Тому саме вони мають мати достатньо коштів та широкі повноваження, щоб бути спроможними у вирішенні усіх місцевих питань і нести за це повну відповідальність.

Але зараз у місцевих громад відсутня мотивація будь-що робити, бо результат вирішення місцевих проблем, що призведе до збільшення обсягу прибутку місцевого бюджету – все одно спрямовуватиметься до Києва. Ще однією причиною відсутності мотивації є те, що державна влада не дає місцевому самоврядуванню такої кількості можливостей, якої вистачало б для

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

того, щоб місцеве самоврядування виконувало свою роботу як годиться.

Зараз наша держава обирає шлях прогресу і тому для цього в Україні відбувається децентралізація – це передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Так, щоб якомога більше повноважень мали ті органи, які ближче до людей, де такі повноваження можна реалізовувати найуспішніше [2].

Децентралізація створить умови органам місцевого самоврядування для покращення умов для місцевого бізнесу.

Тому, ще 1 квітня 2014 року Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням ухвалив Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

На сьогодні ми маємо приблизно десяту частину від запланованої цифри – близько 800 громад створили 159 об'єднаних громад.

Але ця реформа не закінчена. Влада України не сприяє об'єднанню громад, а навпаки саботує і гальмує подальше проведення реформи. Вже об'єдналися більше 800 громад, але майже 7 тисяч громад досі залишаються необ'єднаними.

Та на жаль у процесі реформи виникає декілька головних проблем:

1. Складність та багатоплановість реформи. Бо її концепція вимагає узгоджених дій з боку різних міністерств, відомств та секторів. Наразі помітно деякі часткові позитивні зрушення в такій координації, але вони є незначними.

2. Нестача знань, брак відповідальності, нові кадри, які постійно змінюються.

3. Також одним із чинників, які спричиняють затримки дій, є непослідовність нормативного забезпечення [3].

Взагалі децентралізація – це шалені можливості для регіонів. Тому, якщо в нашій країні держава стане набагато менше втручатися в місцеві справи, то вже зовсім скоро саме ця реформа дасть змогу нашим громадам, що є набагато меншими адміністративними суб'єктами – збільшити свої повноваження. Та після покращення умов для підприємців, зростуть податкові надходження до бюджетів. Також позитивним результатом буде збільшення заробітку наших підприємців. І вони зможуть спрямовувати ці кошти на потреби своїх громад.

З часом такі зміни дадуть поштовх в економіці та в соціальному розвитку країни в цілому, особливо їхніх сільських територій.

Децентралізація в цілому дасть поштовх для розвитку областей і стане фундаментом для розбудови сильної європейської України [1].

Список використаних джерел

1. Децентралізація. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/1862> (дата звернення 22.10.2019).

2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: <http://uccs.org.ua/detsentralizatsiia/novyny-reformy/>

reforma-detsentralizatsii/ (дата звернення (22.10.2019).

3. Сус Л.М. Проведення децентралізаційних реформ: уроки для України. *Фінансові інструменти регіонального розвитку*. Житомир: ЖНАЕУ, 2016. С. 20-23.

МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНІ ВЕРСТВИ НАСЕЛЕННЯ: ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА СПОСОБИ УСУНЕННЯ ДАНОЇ КАТЕГОРІЇ

Кротова О.А., Жадан А.О.,

здобувачі вищої освіти

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка.

Наукові керівники: Голованова Г.Є., Кускова С.В.

Становлення України як розвиненої, соціальної, правової, демократичної та незалежної держави неможливе без розвитку соціальної сфери в країні.

Станом на сьогодні, спостерігається стадія активного розвитку усіх інститутів держави, а як результат постійні соціально-економічні зміни в законодавстві України змінюють та впливають на більшість суспільних відносин в Україні.

За своєю природою соціальний захист є досить важливим елементом в забезпеченні достатнього рівня відносин між державою та суспільством, між державою та громадянином окремо.

Відповідно до статті 46 Конституції України громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом [1].

Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом. Державні соціальні програми повинні через законодавство створювати дієву ланку соціального захисту громадян, які зазнають впливу мінімального прожиткового рівня, а отже виникає поняття ризику малозабезпеченості. Вагомий внесок у вивчення теоретичних основ і аспектів соціального захисту громадян в цьому числі малозабезпечених верств населення здійснили такі правознавці як В.С. Андреев, І.С. Андрієнко, О.В. Боков, К.С. Базилевич, Н.Б. Болотіна, К.М. Гусов, П.П. Глушенко, Ф. Дідьє,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

В.М. Дурденевский, Д.Є. Кожевніков, Л.В. Кулачок, О.Е. Мачульська, З.В. Медвідь, В.П. Нагребельний, О.А. Парягіна, Л.І. Проніна, Б.І. Сташків, С.О. Сільченко, О.У. Хомра, В.Г. Чепінога, В.Ш. Шайхатдінов та інші [2].

З метою соціальної підтримки малозабезпечених верств населення було прийнято Закон України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям». Відповідно до вказаного закону малозабезпечена сім'я – сім'я, яка з поважних або незалежних від неї причин має середньомісячний сукупний дохід нижчий від прожиткового мінімуму для сім'ї.

Відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум», прожитковий мінімум на одну працездатну особу з 1 липня 2019 року складає 1936 грн, а з 1 грудня 2019 року буде складати 2027 грн. Наприклад, якщо сім'я складається з 2 працездатних осіб, сума доходу якої за місяць не перевищує 3872 грн, дана сім'я буде належати до соціально вразливої категорії – малозабезпечена сім'я [3].

Законом України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» передбачена матеріальна допомога даним сім'ям, яка виплачується щомісяця потребуючій особі, та при визначенні її розміру, враховується не тільки фінансовий, а й майновий стан сім'ї, зайнятість її працездатних членів та інші фактори.

За інформацією державної статистичної служби України у 2017 році 898295 малозабезпечених сімей отримали державну допомогу, при цьому найбільші показники у Івано-Франківській області – 87633, Львівській області – 76888, Рівненській – 58015 сімей, найменші показники – Луганська область – 14495, та м. Київ – 11290 сімей.

Звичайно, що наявна система соціального захисту малозабезпечених верств населення на даний час перебуває в стані трансформації та постійному реформуванні, і певною мірою не забезпечує в повному обсязі очікуваних позитивних результатів. Проте якщо звернути увагу на ряд прогалин, це обумовить достатньо великий шанс на покращення сфери соціального захисту.

По-перше, для покращення та розвитку системи соціального захисту малозабезпечених громадян на сьогодні потрібно на законодавчому рівні вирішити таку проблему спеціально-юридичного характеру, як відсутність кодифікованого акта, який би визначив загальні принципові положення нормативно-правового впорядкування відносин щодо соціального захисту та правові відповідно гарантії реалізації останнього. Варто звернути увагу і на те, що в законодавстві України існує досить велика кількість нормативно-правових актів, які за поняттєво-термінологічною невизначеністю та неузгодженістю відрізняються один від одного. Тому розгляд питання щодо створення уніфікованого нормативного акта дозволило би більш чітко впливати на вирішення та розв'язання соціальних проблем, а саме в колі питань щодо визначення соціального захисту малозабезпечених громадян [4].

По-друге, з метою усунення поняття «малозабезпечені» варто звертати

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

увагу на сьогоднішній ринок праці в Україні. Варто приймати такі програми розвитку, які б призводили до поступового зниження безробіття та одночасно збільшення зайнятості. Необхідність полягає у зростанні сукупного попиту на робочу силу та збереження кількості робочих місць та робочої сили. Варто також звертати увагу на те, що не тільки відповідальність покладається на державні програми розвитку, велика відповідальність повинна покладатись на регіональні програми, які б включали в себе оновлені напрями розвитку, зокрема, це стосується збереження вже наявних та створення нових високопродуктивних робочих місць, створення сприятливих умов для розвитку самозайнятості населення, а також підприємницької діяльності, сприяння працевлаштуванню на ринку праці осіб з інвалідністю, жінок, осіб, які звільнились з місць позбавлення волі та інше. Лише з урахуванням усунення вищевказаних прогалин, шляхом вдосконалення законодавства, та створення єдиного кодифікованого акта правового регулювання, в поєднанні з заходами, які будуть спрямовані на розвиток ринку праці шляхом забезпечення робочими місцями населення з належною заробітною платою, а також впровадження позитивного міжнародного досвіду Україна зможе звести до мінімуму показники малозабезпечених верств населення, а в подальшому взагалі зменшити видатки із бюджету на фінансування вказаного виду допомоги [5].

Список використаних джерел

1. Конституція України: за станом на 21.02.2019 р. / Верховна Рада України Офіц. видання, Закон від 28.06.1996 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям: Закон України від 01.06.2000 р. № 1768-III, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>.
3. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 р. № 966- XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
4. Сільченко С.О. Деякі проблеми сучасного стану соціального законодавства. *Право і Безпека*. 2011. № 4. С. 176-180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2011_4_41.
5. Шаварина М.П., Шаманська Н.В. Соціальне страхування : навч. посіб. Тернопіль, 2003. 257 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ

Купіч Б.В.,

здобувач вищої освіти

Кривенко В.О.,

здобувач вищої освіти

Національний авіаційний університет

Науковий керівник: Горбачова О.М, к.е.н., доцент

Важливою складовою будь-якої економіки є фінансовий ринок. Фінансовий ринок дозволять швидко мобілізувати тимчасово вільні кошти, що сприяє економічному зростанню і розвитку не тільки країни в цілому, але і її регіонів окремо. [1, с.25]

Можна виділити наступні сектори фінансового ринку: інвестиційний, кредитний, фондовий, страховий, валютний. На фінансовому ринку об'єктом купівлі-продажу виступають фінансові ресурси, але в кожному секторі операції відбуваються по-різному. Незважаючи на це, суть фінансового ринку, яка полягає в залучення капіталу в найбільш рентабельні галузі, зберігається.

В цілому в Україні спостерігається зниження темпів розвитку фінансового ринку. У той час як подолати нестабільну економічну ситуацію можна тільки за допомогою ефективного залучення й інвестування вільних грошових коштів.

Можна виділити такі ключові проблеми, що перешкоджають ефективності розвитку фінансового ринку в регіонах України. Це, наприклад, такі як: низький рівень капіталізації економіки, високий рівень відтоку капіталу за кордон, низький рівень прямих іноземних інвестицій та заощаджень населення, які капіталізуються національною фінансовою системою, відсутність власної системи запозичень, малоефективна система державного регулювання фінансових ринків, зниження кредитної активності.

З огляду на ряд проблем, з якими стикається функціонування фінансового ринку в регіонах України, можна запропонувати наступні заходи для їх вирішення:

1. Організація оновленої моделі фінансового ринку України, яка передбачає відхід від спекулятивних методів та інтеграційне об'єднання з розвиненими країнами, що розвиваються. Це забезпечить приплив капіталу в країну, з одночасним зниженням системних ризиків, так як невелика буде частка нестабільного спекулятивного капіталу.

2. Забезпечення оптимальної пропорції між іноземними інвестиціями та вивезенням за кордон вітчизняного капіталу, щоб збалансувати роботу інвестиційного апарату.

3. Перерозподіл інвестиційних ресурсів в галузі, де спостерігається дефіцит інвестиційного капіталу. При цьому обмежуючи допуск іноземних вкладень в галузі, які є пріоритетними для держави, щоб уникнути відтоку доданої вартості за кордон.

4. Системний розвиток інфраструктури фінансового ринку, освоєння нових методів і способів роботи ринків, які враховують інтереси населення і забезпечують їм ефективне вкладення вільних грошових коштів. Крім того, збільшення активності небанківських інститутів і формування нових біржових майданчиків.

5. Удосконалення законодавства України, зниження бар'єрів для входження на ринок, розробка комплексу податкових пільг і гарантій для інвесторів.

6. Здійснення заходів щодо виявлення напрямів розвитку зовнішньоторговельних зв'язків і визначення найважливіших партнерів та методів підтримки національних експортерів.

Фінансовий ринок займає особливе місце в системі фінансових відносин, проникаючи як в усі сфери діяльності індивідуумів, так і в процес перерозподілу фінансових результатів суспільного виробництва. Важливо відзначити, що використання механізмів фінансового ринку може по-різному вплинути на економічну систему країни, що у свою чергу буде впливати на стабільність. Але досвід більшості країн показує, що наявність розвиненого фінансового ринку на всій території країни сприяє ефективному розвитку економіки.

В Україні, щоб сформувався подібний ринок, необхідно, перш за всього зробити доступними фінансові ресурси, підвищити доходи основної частини населення за рахунок перерозподілу податкового навантаження, подолати відсталість в розвитку фінансових ринків в регіонах України і стимулювати небанківський фінансовий сектор.

Список використаних джерел

1. Фінансовий ринок : навч. посіб. / за ред. : С.С. Арутюнян, Л.В. Добриніна та інші. Київ : Гуляєва В.М., 2018. 25 с.

КОНФЛІКТИ В СФЕРІ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ

Курган В.О.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені П.Василенка

Науковий керівник: Голованова А.Є., ст.викладач

кафедри організації виробництва бізнесу і менеджменту

Конфліктні ситуації виникають абсолютно у всіх сферах суспільних відносин людей. Тому актуально зазначити, що не є винятком і діяльність посадових осіб та держслужбовців органів самоврядування. Однак, особливістю конфліктів у сфері управління є те, що вони мають вплив не лише на самих службовців та процеси їх професійної діяльності, а й на суспільство. Саме тому актуальність досліджень у області конфліктів в управлінській

діяльності є досить значущою.

Управлінська діяльність – це виконання конкретних функцій управління суб'єктами управління у процесах та на усіх стадіях управління. Для неї властиве формування управлінського спілкування, тобто взаємодію з людьми, залежність та зв'язок самих суб'єктів управління.

Багато науковців у своїх працях висвітлюють тематику конфлікту, як суспільного феномену. М.Пірен і В.Ребкало, досліджуючи конфлікт у системі управлінської взаємодії, зазначають, що конфлікт, як відкрите протистояння, є наслідком взаємовиключних інтересів і позицій [1].

Виділяють такі основні складові конфлікту: конфліктуючі сторони, область розбіжностей, загальне уявлення про ситуацію, дії та мотиви.

З позиції розгляду теми конфліктів у органах управління Н.Довгань вказує, що конфлікт у державному управлінні являє собою процес спілкування, коли одна сторона відчуває, що інша протистоїть її інтересам, загальній меті [2]. Можна розглядати конфлікт як сукупність стійких зв'язків у державному управлінні, які є підґрунтям цілісності, відповідності самому собі. Головною умовою управління конфліктом з боку керівника є інформаційне забезпечення. Це зумовлено тим, що у процесах спілкування інформація зазвичай викривлена, а це стає перешкодою у процесі формування моделі конфліктної ситуації, що визначена сукупністю цінностей, мотивів і цілей суб'єктів конфлікту.

Процес управління конфліктами на думку Н.Довганя має включати наступні стадії:

1. Профілактика і запобігання виникненню конфліктної ситуації,
2. Діагностування та регулювання конфлікту шляхом корегування поведінки учасників.
3. Прогнозування розвитку конфліктів.
4. Оцінка функціональної спрямованості конфліктних ситуацій.
5. Вирішення конфлікту.

Аналізуючи виникнення конфліктів у процесі взаємодії органів місцевого самоврядування та органів державної влади Н. Федчун окреслив конфліктні поля суперечностей, що виникають у процесі зазначеної взаємодії, а саме: законодавчі засади, політичну сферу, кадрову політику, недемократичний світогляд управлінців, економічну компетентність [3]. Саме тому і пропонуються організаційно-функціональні та соціально-економічні шляхи вирішення конфліктів. Головною запорукою уникнення та попередження конфліктів у органах управління може стати законодавче утвердження державної регіональної політики, що стане підґрунтям стабільності в державі.

У органах управління завжди існує загроза дисфункціональності, яка частіше за все і стає причиною конфліктів. Це проявляється у прагненні окремих організаційних одиниць присвоїти функції інших, дублюванні окремих управлінських функцій у різних органах, неузгодженість процесів планування

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

та фінансування, конкуренції методів у різних представництвах групових інтересів, використання повноважень з метою прийняття рішень на користь тіньових структур.

Приймаючи до уваги великі обсяги матеріальних ресурсів можна зазначити, що дисфункціональність у органах управління несе загрозу серйозних витрат і конфліктів для суспільства. Конфлікти в системах управління несуть як негативний (показник проблемності), так і позитивний характер. Зокрема, конфлікти сигналізують суспільству про диспропорції в системі управління, допомагаючи таким чином, з одного боку, запобігати дезінтеграції механізмів управління, з другого – розпочати роботу з оптимізації системи управління [4].

Основними факторами виникнення конфліктів у сфері управління є об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні – це існуючі реально обставини, причини виникнення таких конфліктів не залежить від свідомості, волі та принципів людей. Даний вид конфлікту відбувається через обмеженість ресурсів, які потребують поділу, взаємозалежність завдань, розбіжності у цілях, уявленнях, меті і життєвому досвіді, неякісні комунікації. Суб'єктивні – це фактори, що стають підґрунтям для конфліктів, однак часто є гіпотетичними. Вони повністю зумовлені поведінкою службовців у тих чи інших ситуаціях, характером, темпераментом – загалом психологічними аспектами індивідуума, що перешкоджають реалізації інтересів.

Існує декілька причин, які на думку науковців, провокують конфлікти у органах управління:

– Зіткнення інтересів службовців, які у процесі роботи тісно стикаються. Це означає природний конфлікт духовних і матеріальних принципів людей на тлі їх життєдіяльності, а також недосконалості у нормативних процедурах вирішення соціальних суперечностей.

– Недостатність матеріальних і духовних благ. Якщо у органах управління здійснюється підвищення оплати роботи для обмеженої кількості співробітників, то виникають конфлікти між тими, хто отримує підвищення та іншими працівниками.

– Стійкі стереотипи міжособистісних та між групових відносин суб'єктів управлінської діяльності.

У повсякденній практиці найбільш характерними для управлінських органів є конфлікти, зумовлені відмінностями в сприйнятті службовцями професійних кодексів, культурних норм, неписаних традицій та звичаїв, що склалися в цій організації. У цьому аспекті розглядаються різноманітні вияви суперечностей, пов'язаних із належністю держслужбовця до певного формального або неформального колективу [5]. Під організаційним чи організаційно-управлінським конфліктом у державному управлінні слід розуміти прояв протиріч у державно-управлінських системах будь-якого порядку, пов'язаних з несумісністю структури, повноважень та ресурсів їх структурних

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

елементів з цілями, завданнями та покладеними на них функціями [6].

Тож, підсумувавши усе вищесказане, можна зробити висновок, що конфлікт сам по собі є багатоскладовим феноменом суспільного життя. Важливим моментом у вивченні теми конфлікту є специфіка середовища, у якому він утворився. Конфлікти у органах управління це складний багатовекторний процес, який потребує досліджень та пошуків альтернативних вирішень конфліктних ситуацій, адже вони мають широкий вплив не лише на учасників процесу, але й на суспільство в цілому.

Список використаних джерел

1. Пірен М.І., Ребкало В.А. Конфлікти у системі управлінської взаємодії: шляхи розв'язання та попередження: навч.посіб. Київ :НАДУ, 2009. 96 с.
2. Довгань Н. П. Конфлікти у державному управлінні та шляхи їх вирішення: автореф., дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.01 / НАДУ при Президентові України. Київ, 2006. 20 с.
3. Федчун Н.О. Конфлікти в діяльності органів місцевого самоврядування: причини, шляхи розв'язання та прогнозування: автореф. дис. канд.наук з держ. упр.: 25.00.04. / НАДУ при Президентові України. Київ, 2009. 20 с.
4. Бодун Т. І. Конфлікти в державно-управлінських відносинах України: технології попередження та розв'язання: автореф. дис. канд. наук з держ. Управління. Київ, 2013. 20 с.
5. Череватюк В. Б., Свідіна О. Конфлікти в державному управлінні, їх сутність та причини виникнення. Правова реформа в сучасних умовах: досягнення і перспективи. Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції / Тернопіль: Вектор, 2015. 47 с.
6. Карлов Т. В. Теоретичні засади конфліктної взаємодії в публічному управлінні. *Теорія та практика державного управління*. Вип. 2., 2015. 54 с.

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Кушнір Т.М.,

к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка

Вибір адекватної часу концепції управління маркетинговою діяльністю не є сьогодні проблемою виключно окремого підприємства. Він стає проблемою цілих секторів, галузей, національних економік та глобальних ринків. Концепція маркетингового управління виступає своєрідною філософією ведення бізнесу і трансформується, істотно залежачи від пануючих у суспільстві цінностей та особливостей економічної системи. Варто зауважити, що жодна з відомих маркетингових концепцій в повній мірі не відійшла у минуле. Навіть найдавніші із них використовуються різними підприємствами,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

особливо в умовах турбулентних економік, в яких в досить урізаних формах працюють закони ринку. У даному випадку не можемо говорити, що давніші концепції працюють менш чи більш ефективно. Ми переконані, що кожна із них в належних умовах використання може бути ефективною і приносити користь для компанії. Зрештою важливим є усвідомлення тих завдань, які ставить перед собою ця компанія.

Як зазначають Олефіренко О.М. та Олефіренко Ю.О., «для перших маркетингових концепцій вдосконалення виробництва, удосконалення товару та інтенсифікації комерційних зусиль, акцент зміщено на задоволення лише потреб виробників. Це пов'язано з реаліями кінця епохи індустріалізації. В цей період відбувається формування фрагментарного маркетингу, де головні зусилля маркетингу спрямовані на задоволення існуючого попиту, вимагаючи збільшення виробництва та інтенсифікації розподілу товару [4, с. 3].

В умовах України концепції так званого «проштотування товару на ринок» активно використовувались більшістю підприємств у 90-ті роки минулого століття. Маркетинг не був фаховим, він був хаотичним, не пов'язаним ні з вивченням ринку, ні з аналізом конкурентів, ні тим більше з акцентацією на задоволення споживчих потреб. Це і зрозуміло, бо в умовах фактично «мертвої» економіки з розірваними галузевими зв'язками, ключовою конкурентною перевагою компаній був доступ до ресурсів, економія на витратах та пошук шляхів ефективного використання факторів виробництва через впровадження ефективних технологічних процесів. Це якраз і обумовило широке використання концепції удосконалення виробництва. Безумовно, такий підхід може ефективно спрацювати в умовах ненасиченого ринку, в якому або попит перевищує пропозицію і необхідно швидко нарощувати обсяги виробництва, або потреби споживачів не підтвержені купівельною спроможністю і пропонуваній товар необхідно здешевшувати, робити його доступним для потенційного споживача (інколи жертвуючи якістю, яка за даних умов не є важливим орієнтиром діяльності компанії).

За словами А.В. Дубодєлової та О.В. Юринець основним принципом концепції удосконалення продукту є постійне підвищення рівня якості через концентрацію зусиль на функціональні особливості, якість, новизну та репутацію найкращого товару. Така концепція забезпечує споживачеві економію під час споживання (експлуатації) товару, а продуценту – зростання суми прибутку через націнку за якість. Продуктова концепція має ефективне застосування за умови невеликої значущості ціни для покупця, обслуговування незначної частки ринку, наявності відповідних ринкових сегментів. У вітчизняному бізнесі ця концепція розвивається в галузях харчової промисловості, швейній промисловості, виробництві побутової техніки тощо [1, с. 80].

На думку К.М. Луція за умов використання концепції інтенсифікації комерційних зусиль основним завданням виробника товару є досягнення обсягу продажів, необхідного для отримання прибутку, за рахунок різних заходів щодо

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

стимулювання збуту [3, с. 92]. В такій ситуації активно використовуються заходи зі стимулювання збуту, оскільки очевидно, що дана концепція породження зростанням конкуренції між виробниками. Істотне місце в маркетингу починає займати боротьба за споживача, однак з використанням короткотермінових інструментів завоювання його прихильності. Водночас, характерною ознакою концепції є інтенсивне використання у збуті гуртових та роздрібних посередників. Використання такої концепції сьогодні актуалізується також в умовах існування надвиробництва.

Наприкінці ХХ століття активно розвиваються концепції «притягування товару ринком». Популярною стає маркетингоорієнтована концепція, сутність якої зводиться до виявлення та задоволення потреби цільового споживача кращими, ніж у конкурентів методами, із забезпеченням належного рівня рентабельності діяльності. Дана концепція сьогодні активно трансформується у концепції соціально-етичного маркетингу та маркетингу відносин.

Концепція соціально-етичного маркетингу, на наш погляд, придатна для використання в умовах зрілих суспільств з високим рівнем добробуту (або окремих сегментів з аналогічними ознаками). Зміст цієї концепції розкривається через досягнення цілей підприємства з врахуванням потреб окремого споживача та суспільства загалом, тобто через досягнення певного соціального ефекту. У концепції соціально-етичного маркетингу споживач остаточно зайняв центральне місце, виконуючи контролюючу функцію в бізнесі, а маркетинг, «замикаючи» на собі усі види підприємницької діяльності в компанії, виконує інтегруючу функцію, постійно співвідносячи інтереси виробників і споживача з інтересами всього суспільства [3, с. 92].

Ідея концепції маркетингу відносин зароджується ще у середині 1980-х рр. у США. В Україні вона щойно ж починає тільки з'являтися. Головною метою, яку переслідує маркетинг відносин є формування особливого активу підприємства – маркетингової партнерської мережі. Вона охоплює як підприємство, так і зацікавлені в його роботі групи: покупці, персонал, постачальники, роздрібні торговці, рекламні агенти і т.д. [2, с. 103].

Сьогодні маркетинг відносин орієнтований на встановлення довготривалих відносин із різними контрагентами ринку для забезпечення безперебійного постачання, виробництва та збуту.

Список використаних джерел

1. Дубодєлова А.В., Юринець О.В. Еволюція концепції маркетингу на вітчизняних підприємствах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 640: Проблеми економіки та управління. С. 79-83.
2. Краус К.М. Особливості застосування концепцій управління маркетингом. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. Хмельницький: ХНУ, 2011. № 6, Т.4 (181). С. 98-105.
3. Луцій К.М. Еволюція концепцій маркетингу як відображення тенденцій розвитку ринкової економіки. *Науковий вісник Ужгородського*

національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2015. Вип. 5. С. 90-93.

4. Олефіренко О.М., Олефіренко Ю.О. Еволюція концепцій маркетингу та перспективи їх подальшого розвитку в умовах економіки сталого сталого соціо-еколого-економічного зростання. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/22846/1/znu_3_10.pdf (Дата звернення 3.11.2019).

РИНОК ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Лакодименко Л.І.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
за спеціальністю «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Тютюнник С. В., к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Зняття мораторію на продаж землі є дуже великою проблемою в Україні. Це призведе до фатальних наслідків, які буде дуже важко виправити (майже неможливо).

Відкритий ринок землі призведе до різкого підвищення орендної плати за землю, українські фермери просто не зможуть сплачувати таку велику суму коштів. Вони не матимуть можливості конкурувати з гігантами зовнішнього ринку, адже у них не буде достатньої кількості коштів. А орендодавці шукатимуть такого орендаря, який заплатить більшу суму оренди. Це для них головний аспект для надання землі в оренду. Люди не вивчають договір оренди земельної ділянки, на чому спекують орендарі.

При знятті мораторію, землю розкуплять особи, які володіють великими коштами (громадяни України та іноземці). Саме населення захоче швидких грошей або непередбачувані життєві обставини призведуть до продажу землі.

Є і позитивні сторони, при знятті мораторію держава отримуватиме прибуток від її реалізації. Але чорні схеми продажу землі і далі будуть функціонувати. Тому, що доведеться сплачувати податки, які потенційний покупець не захоче відшкодувати [2].

Першочергово землю повинні будуть отримувати українці, їм повинні надаватись льготи та кредити. Відбуватися продаж земель має у два етапи. На першому етапі передбачається продаж землі українцям, а на другому етапі – нерезидентам [1].

Зараз відсотки на погашення кредиту в банках достатньо високі, це призведе до високої переоплати коштів, що в свою чергу призведе до великих витрат з боку орендаря, які не всі можуть понести. Якщо скасувати мораторій, то відбудеться монополізація земельних угідь. Основна частина земельних

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

наділів буде знаходитися в гігантів бізнесу, які мають можливість скупити землю [2].

Велика кількість фермерів не зможуть заплатити такої значної суми коштів, що призведе до занепаду малого бізнесу, втрати великої кількості робочих місць.

Законопроект, яким має регулюватися земельний ринок в Україні, зареєстрований у Верховній Раді та направлений на розгляд комітету.

Даний документ встановлює, яку площу земельних ділянок може мати у власності громадянин та пов'язані з ним особи [3]:

– обмеження не допускають набуття у власність більш як 15% сільськогосподарських земель області та 0,5% сільськогосподарських земель України;

– забезпечується переважне право орендаря на купівлю земельної ділянки;

– передбачається обов'язок державного реєстратора вносити інформацію про ціну (вартість) речових прав, в тому числі прав користування, до Реєстру речових прав;

– забезпечується право громадян на викуп земельних ділянок для ведення селянського (фермерського) господарства, які їм належать на праві постійного користування та праві довічного успадкованого володіння.

Можливо також викупити ділянку із розстрочкою платежу до 5 років за ціною, яка дорівнює нормативній грошовій оцінці таких земельних ділянок.

Таким чином, у результаті зняття мораторію на продаж землі ставка орендної плати підвищиться, в результаті чого дохід фермера буде незначним, адже ціна реалізації сільськогосподарської продукції достатньо низька. Чисельність фермерів скоротиться, зменшиться кількість робочих місць, ринок землі монополізується, іноземці масово скуплятимуть землю.

Список використаних джерел

1. Два етапи продажу землі. URL: <https://tsn.ua/politika/zelenskiy-ozvuchiv-dva-etapi-z-prodazhu-zemli-ta-golovnu-problemu-zi-znyattam-moratoriyu-1424829.html> (дата звернення 8.11.2019).

2. Прихильники і противники зняття земельного мораторію. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/603-prihilniki-i-protivniki-znyattya-zemel'nogo-moratoriyu-ta-vilnogo-rinku-zemli> (дата звернення 8.11.2019).

3. Проект закону про ринок землі. URL: <https://www.5.ua/ekonomika/proiekt-zakonu-pro-rynok-zemli-vzhe-zareiestruvaly-v-radi-aktsenty-dokumentu-199893.html> (дата звернення 28.10.2019).

**ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
В АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ**

Лизогуб Ю. М.,

здобувач вищої освіти

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»

Черкаський навчально-науковий інститут

Науковий керівник: Потапенко Л. В., к.філол.н., доцент

Сільське господарство – одна з найважливіших галузей в економіці кожної країни і одна з найменш привабливих для інвестицій, що зумовлено її специфікою в виробничій площині, а в Україні – нестабільністю правової, політичної та економічної ситуації. Аграрний сектор економіки уповільненими темпами виходить із депресивного стану. Для того, щоб його подолати потрібні значні обсяги інвестицій та їх раціональне використання. Однак в Україні в умовах трансформації економіки, у тому числі, сільського господарства, має місце проблема нестачі приватних і державних вкладень. Для вирішення цієї проблеми уряд держави має залучати іноземні інвестиції.

Експерти вважають, що для нормального розвитку української економіки необхідно 40 млрд дол. іноземних інвестицій (зокрема, для металургії – 7 млрд дол. США, машинобудування – 5,1 млрд дол., транспорту – 3,7 млрд дол., хімії і нафтохімії – 3,3 млрд дол.) [1].

На сьогодні АПК України вимагає капітальних вкладень для підвищення ефективності діяльності національних підприємств. Причому, джерелами подібних інвестицій можуть бути кошти як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів. Серед усіх форм іноземних інвестицій найбільш ефективною і доцільною є пряме іноземне інвестування з безпосередньою участю інвестора у виборі об'єктів інвестування та вкладенні коштів. Протягом останнього десятиліття в Україні спостерігається приріст прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України. Серед регіонів України найбільші обсяги іноземного капіталу були вкладені в Київ – 21859,2 млн. дол., Дніпропетровську область – 7486,7 млн. дол., і Харківську область – 2705,4 млн. дол. [2]. Аналізуючи географію іноземного інвестування в Україні необхідно зазначити, що безперечним лідером за обсягом вкладеного капіталу в розвиток сільського господарства України є Кіпр.

Незважаючи на позитивну тенденцію в інвестиційному процесі сільського господарства, сьогодні ще не введена в дію система економічних важелів стимулювання інвестиційної діяльності, зокрема заходи з регулювання відносин власності на землю та майно, які не мають інвестиційної стимулюючої спрямованості, процес створення фондового ринку недостатньо охоплює аграрну сферу, фінансово-кредитні установи не зацікавлені в здійсненні інвестиційних операцій в сільському господарстві, відсутній механізм забезпечення підтримки інвестицій в оборотний капітал підприємств.

Недостатня ступінь довіри іноземних інвесторів до України і високий рівень інвестиційного ризику зумовлюють низький рівень надходжень інвестицій. Причиною цього є несприятливий інвестиційний клімат (недостатня макроекономічна і політична стабільність; нерозвиненість інвестиційної інфраструктури). Фактори, які впливають на прийняття рішень щодо іноземного фінансування проектів, мають різну вагомість і не є постійними [3].

Отже, пріоритетними завданнями державної політики в напрямку активізації інвестиційних процесів в сільському господарстві повинні стати: підвищення технічного і технологічного рівня сільськогосподарських товаровиробників; оптимізація бюджетного інвестування в сільське господарство, реалізація комплексу заходів щодо фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств; вдосконалення законодавчо-нормативної бази, яка буде сприяти розвитку інвестиційної діяльності в галузі; формування умов розвитку потужних інтегрованих структур, які об'єднують в собі виробників сільськогосподарської продукції і переробні підприємства; налагодження автоматизованої інформаційної системи для забезпечення оперативного пошуку партнерів в сфері іноземного інвестування, належного режиму консультаційного обслуговування з питань фінансування та страхування.

Список використаних джерел

1. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві. Київ: Лібра, 2004. 368 с.

2. Статистична інформація Державного комітету статистики України. URL: www.ukrsat.gov.ua.

3. Ніколенко О. С. Сучасні проблеми інвестування в Україні. *Новини України: електрон. журн.* URL: <http://mydndz.info/sovremennyyeproblemyinvestirovaniyavukraine.html>.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Лінник О.П.,

здобувач вищої освіти

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Науковий керівник: Чуницька І.І., д.е.н., доцент

Інвестиційний клімат України в умовах сьогодення, незважаючи на здійснення певних кроків щодо його покращення, залишається несприятливим. Інвестиційна привабливість країни є невисокою, що таким чином стримує інноваційну діяльність в економіці, вихід із кризових ситуацій та здійснення реформування фінансової системи.

Проблеми залучення інвестицій в економіку України та формування привабливого інвестиційного клімату досліджували такі вчені-науковці, як:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

К.В. Паливода [4], Т.І Олешко [3], А.М. Козел [3], І.О. Мошляк [2] та інші.

В економічній літературі та наукових працях існують різні підходи до визначення сутності інвестиційного клімату. Зокрема, відомий економіст України К.Паливода зазначив, що: «Інвестиційний клімат є сукупністю політичних, правових, економічних, фінансових, культурних, природних та інших умов, що визначають ступінь привабливості інвестиційної діяльності, її доходності, рівня ризиків, обумовлюють мотиви інвесторів здійснювати капіталовкладення. Він пов'язаний з рівнем розвитку економіки та її проблемами» [4, с.5].

Варто зауважити, що систему визначальних чинників інвестиційної привабливості формують: політичне середовище, яке визначається політичною стабільністю суспільства, активним розвитком підприємницької і інвестиційної діяльності; фінансове середовище, що характеризується стабільністю національної валюти, механізмом оподаткування, валютно-кредитним регулюванням та його станом, темпами росту інфляції; а також інфраструктура та соціально-культурне середовище.

Щодо інвестиційної політики, то її можна трактувати як заходів з усунення перешкод та запровадження стимулів для інвестування, захисту прав інвесторів, забезпечення привабливого інвестиційного клімату для розвитку національної економіки та підвищення життєвого рівня населення. У такому розумінні інвестиційна політика певним чином виходить за рамки економічної політики, оскільки поєднує політичні, правові, макроекономічні, податкові, регуляторні та соціальні чинники [2, с. 68].

Щорічно Європейською Бізнес Асоціацією (ЄБА) проводиться оцінка інвестиційного клімату. Методологія дослідження включає в себе опитування, яке включає 5 основних питань на які відповідають більше ніж ста керівників найбільших компаній. Для оцінки результатів ЄБА використовує шкалу Лайкерта, яка має 5 градацій, де: 1 – негативно, 3 – нейтрально, 5 – позитивно [3, с. 2;3].

Вимірювання індексу проводилося з 2008 року. За цей період він жодного разу не показав позитивного результату – вище 4 балів. За даними ЄБА за 2015-2019 рр. індекс інвестиційної привабливості мав тенденцію зростання до 2018 року (рис. 1). Однак за 1 півріччя 2019 року він знизився на 0, 22 бали у порівнянні з 2 півріччям 2018 р. Індекс показав негативний результат (2,85 бали) вперше з 2016 року. Найвищий результат був зафіксований у 1 півріччі 2017 року (3,15 балів), проте наразі він перебуває у негативній площині.

Згідно з даними ЄБА 57% бізнесменів не задоволені інвестиційним кліматом в умовах сьогодення, і лише 19% вважають, що він привабливий. Серед негативних явищ, які не дають індексу досягти позитивного результату варто зазначити наступні :високий рівень корупції; відсутність земельної та судової реформи; великий відсоток тіньової економіки; відтік кваліфікованих кадрів; воєнний стан на Сході країни; політична турбулентність,що ставить бізнес в умови невизначеності; недовіра до судової системи [1].

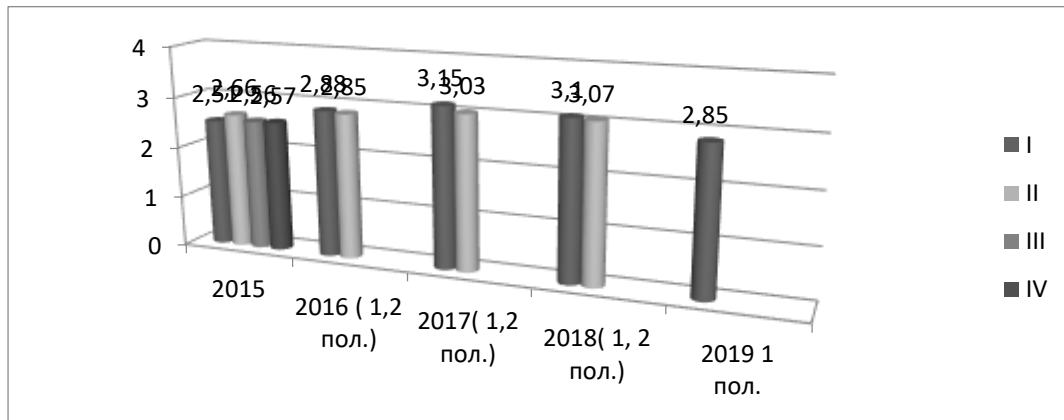


Рис. 1. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України за 2015 - 2019 рр. Джерело: розроблено автором на основі даних [1]

Так, вітчизняний науковець Олешко Т. І. відмітив три основні негативні аспекти, які впливають на стан інвестиційної діяльності в Україні [3, с.7]:

- 1) впевненість економічних агентів в майбутньому (включає в себе економічну, політичну і податкову стабільність);
- 2) нормативно-правова база;
- 3) рівень корупції в органах влади.

Однак, в Україні зосереджено ряд позитивних факторів, що впливають на інвестиційний клімат, це насамперед: вигідне географічне становище держави, наявність вільних ресурсів, розвинутий економічний потенціал. Не менш важливими на сьогодні можна вважати такі, як: входження країни до інтеграційних об'єднань інших держав, достатні розміри її території, унормоване правове середовище, неупередженість законодавства, діюча та розвинена система державної підтримки гарантій інвесторів та захист їх прав власності.

Держава повинна сформулювати план заходів щодо покращення інвестиційного клімату, враховуючи потреби та можливості кожного регіону. Адже, від виваженої державної політики у сфері інвестування залежить як збільшення інвестицій в різні галузі, так і рівень життя населення України в цілому.

Основним заходами покращення стану інвестиційної діяльності на нашу думку можуть бути наступні:

- 1) реформування законодавства у сфері інвестицій та забезпечення його стабільності;
- 2) створення ефективного механізму для забезпечення фінансових, організаційних та економіко-правових передумов розвитку інвестиційної діяльності;
- 3) забезпечення реалізації судової та земельної реформ та впровадження антикорупційної системи з метою прискорення інвестиційної діяльності;
- 4) вдосконалення інфраструктури для покращення умов вітчизняним та іноземним інвесторам;
- 5) створення автоматизованої інформаційної системи, основною функцією

якої міг бути швидкий пошук партнерів у сфері іноземного інвестування;

б) зниження адміністративного тиску на бізнес та створення умов для підвищення заробітної плати.

Тому, головним завданням на короткострокову перспективу є підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а також створення умов для зацікавлення вітчизняних інвесторів вкладати кошти та використовувати прибутки всередині країни, не вивозячи їх за кордон [2, с. 69; 70].

Отже, створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається досить важливим питанням в умовах сьогодення, адже, від його реалізації залежать господарська та фінансова діяльність суб'єктів господарювання, ефективність залучення іноземних практик у різних сферах, інноваційний розвиток, забезпечення населення робочими місцями та зміцнення усіх складових національної економіки. Тому, інвестування є важливою умовою соціально-економічного розвитку та добробуту будь-якої країни.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт European Business Association. URL: <http://www.eba.com.ua/uk>.
2. Мошляк І.О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. С. 65-71.
3. Олешко Т.І., Козел А. М. Особливості залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Ефективна економіка*. 2019. С. 1-9.
4. Паливода К. В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деструкцій в економіці України. *Економіка та держава*. 2018. С. 4–9.

ПРОЦЕС МЕДІАЦІЇ ЯК МЕТОД ФОРМУВАННЯ КОНСТРУКТИВНИХ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ КЕРІВНИКА ТА ПІДЛЕГЛИХ У КОНФЛІКТІ

Логвиненко Т.О.,

здобувач вищої освіти

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка

Науковий керівник: Смігунова О.В., к.е.н, доцент

В останній час актуалізується питання застосування альтернативних способів врегулювання конфліктів. Одним із методів, який створює умови для зменшення впливу держави на суспільство і здатний замінити цей вплив механізмами саморегуляції є медіація.

Дослідження медіації як альтернативного способу врегулювання

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

конфліктів висвітлені в працях З. Красіловської [1,2], Г. Севастьянова [3], Г. Гончарової [4], Н. Дараганової [5] та ін.

Ключова роль у вирішенні конфлікту у сфері публічного управління належить керівникові і від того, яку стратегію розв'язання конфлікту він обере, залежить якість його вирішення. Не рідко йому приходиться залагоджувати конфлікти, які виникають серед його підлеглих. Ці конфлікти, звичайно, негативно впливають на ефективність діяльності всього відділу чи управління.

Саме у таких випадках керівникові знадобляться базові знання з конфліктології та елементарні навички посередництва.

Сама специфіка управлінської діяльності сприяє тому, що досвідчені управлінці можуть легко опанувати сучасну технологію конструктивного вирішення конфлікту – процес медіації.

Незаперечним є той факт, що в процесі медіації і у самого керівника, який виступає в ролі медіатора та дотримується основних правил, принципів ведення процесу медіації, також формуються конструктивні моделі поведінки у конфлікті.

Структура методики медіації складається з п'яти етапів:

1. Вступне слово.
2. Час безперешкодного висловлювання.
3. Обмін думками.
4. Визначення порядку денного.
5. Укладання та остаточний перегляд домовленості.

Перш за все необхідно підготуватися до зустрічі. Щоб створити невимушену обстановку під час медіації, обміркуйте можливі проблеми, які можуть виникнути, і тактики, які можна буде застосувати. Медіатору слід почувати себе спокійно та сконцентрувати свою увагу на медіації.

Отже, перший етап – «вступне слово», що визначає тон усієї зустрічі. Коли будете говорити, подивіться на всіх учасників, і встановіть контакт із кожним учасником. Це також дає їм час звикнути до того, що вони перебувають в одній кімнаті зі своїми супротивниками. Вступне слово повинно бути коротким. Знервовані учасники, можливо, небагато почують зі сказаного.

На другому етапі процесу медіації «час безперешкодного висловлювання» дається кожному із сидячих за столом можливість почути слова іншого. Вам, як медіатору надається шанс, загалом, побачити ситуацію та довідатися про особливості учасників. Кожен учасник має рівне право на можливість пояснити свою точку зору й виразити свої почуття так, щоб його при цьому не переривали та не заперечували. Цей етап надасть Вам ще одну можливість встановити серйозний, поважний тон бесіди, і тоді її учасники зможуть почати слухати один одного та чесно висловлюватися. Намагайтеся почати другий етап, не встановлюючи безліч правил і вимог. Просто наголосіть на проханні всіх слухати, не перебиваючи. Більш суворі фундаментальні правила ви можете ввести пізніше, у випадку, якщо прийдеться мати справу із брутальністю або

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

перебиванням.

Етап обміну думками – це час відкритого обговорення, коли сторони відповідають на ті заяви, які були зроблені на етапі «час безперешкодно висловитися» і аналізують зібрану інформацію, сприйняття подій та почуття.

Обмін думками – це різнопланова, надійна можливість, щоб поговорити відкрито й виразити глибокі почуття й життєві позиції, задати питання й відповіді на обвинувачення протилежної сторони, відреагувати на її бачення ситуації. Етап «обміну думками», в першу чергу, покликаний допомогти сторонам зробити кроки до примирення – моменту, коли вони почнуть визнавати точку зору й потреби один одного. На цій основі сторони потім зможуть вирішувати окремі питання при складанні угоди.

Спрямуйте бесіду під час обміну думками. Слова медіатора в процесі обміну думками спрямовують бесіду, провокують сильні почуття й виявляють різноманітні життєві позиції учасників. На етапі «обміну думками» знадобляться навички, покликані допомогти ситуації. Часто медіатори не занадто втручаються в розмову на цій бурхливій стадії, якщо тільки одна зі сторін не поводить себе агресивно або заважає комусь брати участь у повній мірі. Звичайно люди «випускають пари» і заспокоюються. Якщо ж цього не відбувається, слід влаштувати перерву або «окремі зустрічі», що зможе допомогти знизити емоційність сторін.

Допоможіть сторонам конфлікту. Якщо ви вірно перефразуйте сказане та підведете підсумки, Ви зможете допомогти учасникам одержати більш ясне уявлення про інтереси і питання протилежної сторони.

Підведіть підсумки того, що торкається їхніх почуттів та інтересів. Один з ознак завершення етапу – це коли розмова між учасниками переходить від обговорення того, що вже відбулося вчора, до того, що буде завтра. Щоб закінчити цей етап, виходячи з того, що Ви почули, підведіть підсумки того, у чому зацікавлені кожна зі сторін та що для них важливо. Потім, якщо питання не занадто делікатне, словами визначте почуття сторін або вкажіть на переломний момент, що відбувся. Таке підсумкове роз'яснення може прямо привести до етапу «визначення порядку денного», що починається з огляду того, що досягли сторони під час «обміну думками».

На етапі «визначення порядку денного» медіатор описує проблеми, які непокоять учасників у вигляді ряду питань, що вимагають вирішення. Цей етап може зайняти всього п'ять хвилин, але він надзвичайно важливий для того, щоб визначити які питання будуть обговорюватися і яким чином це відбуватиметься. Разом з учасниками визначте проблему та переходьте до створення спільного ґрунту для переговорів. На цій стадії зустрічі Вам надається значна свобода дій.

На етапі «укладання домовленості» почніть з питання, що торкається обох сторін, чи його легко можна вирішити. Під час дискусії Вам, можливо, потрібно буде або звукити увагу на цьому питанні, або розширити тему. Якщо учасники

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

застрягнуть на одному питанні, відкладіть його рішення та переходьте до наступного.

«Остаточний перегляд домовленості». У цей момент Ви та учасники відчуєте сильне бажання скоріше з усім розібратися та покінчити з усім цим. Однак коли люди повернуться до своїх щоденних справ, ця угода, можливо, стане єдиним фактором, що буде підтримувати те, чого вони досягли в результаті цієї зустрічі. Нагадайте сторонам, що кожний з них іде на ризик і кожен щось пропонує.

Наприкінці зустрічі настрої може бути піднесений, може бути навіть ейфорія. Іноді учасники можуть відчути себе виснаженими або втратити всяку надію. Саме час сказати про свої почуття та підвести зустріч до позитивного завершення.

Отже, медіація – це процес розв’язання конфлікту за участю третьої особи (незалежного посередника, медіатора) з метою полегшення процесу переговорів і досягнення добровільного погодження між сторонами. Процес медіації дає можливість сформулювати проблему, обговорити й зрозуміти її, розглянувши з різних точок зору, а потім знайти рішення, яке влаштує кожного з учасників конфлікту. Медіатор несе відповідальність за процес переговорів, а не за результат. В обговоренні конфлікту він займає нейтральну позицію, у ставленні до сторін повинен бути безпристрасним.

Список використаних джерел

1. Красіловська З. Альтернативні способи вирішення спорів: класифікація, принципи, джерела. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. Вип. 1. С. 25-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2015_1_8.

2. Красіловська З. Теоретичні основи медіації як альтернативного способу вирішення спорів: поняття, види, принципи. *Актуальні проблеми державного управління*. 2013. Вип. 3. С. 10-13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2013_3_5 (дата звернення: 08.11.2019).

3. Севастьянов Г. В. Хрестоматія альтернативного розрешення спорів. Москва, 2009. 528 с.

4. Гончарова Г. С. Мирова угода та медіація: загальні риси та відмінності між ними. *Право та інновації*. 2013. № 4. С. 126-136.

5. Дараганова Н. В. Медіація як один із альтернативних способів вирішення індивідуальних трудових спорів. *Юридична наука*. 2011. № 6. С. 77-83. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jnn_2011_6_10 (дата звернення: 08.11.2019).

**СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ**

Маковоз О.С.,

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Інтенсифікація виробничих процесів національної економіки може спричинити значних збитків від знищення і забруднення навколишнього природного середовища. Для нейтралізації зазначених негативних наслідків та ефективної превентивної діяльності слід використовувати стратегію сталого розвитку. В Україні, згідно Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» та Оновленої стратегії сталого розвитку ЄС, прийнято проект Закону України «Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року». Основою для розроблення Стратегії стали 17 глобальних Цілей сталого розвитку на період до 2030 року. Стратегія також ґрунтується на SWOT-аналізі та аналізі прогалин політики, законодавчих актів, програм і планів у восьми сферах діяльності: економіка, соціальна політика, природокористування та охорона довкілля, сільське господарство, енергетика, транспорт, регіональний і місцевий розвиток, освіта та наука. Економічне зростання буде пов'язане не з експлуатацією природних ресурсів, а з широким застосуванням моделей «зеленої» економіки. Накопичені в минулому відходи поступово будуть перероблятися та утилізуватися, що приведе до зменшення масштабів та ліквідації значної кількості полігонів. В експорті відбудеться перехід від сировини та продуктів її первинної переробки до переважання продуктів з високим ступенем доданої вартості.

Концепція «зеленої економіки» пропонує урядам, бізнесу та громадянам перейти до розробки збалансованих шляхів розвитку, що включають сприяння інвестиціям у природний капітал (збільшення частки заповідних територій, посилення захисту лісів тощо), вирішення проблем енергетики та забезпечення екологічно чистими продуктами харчування, приділення уваги питанням використання земель та планування землекористування, оптимального розподілу обмежених ресурсів та покращення управління ресурсами. Модель «зеленої економіки» передбачає гармонійне поєднання економічних потреб суспільства з потребою постійного відновлення і збереження довкілля [1].

Велику роль у втіленні моделі «зеленої економіки» в життя внесла Економічна і Соціальна Комісія для Азії і Тихого океану (ЕСКАТО). За ініціативою ЕСКАТО у 2005 р. була прийнята стратегія «зеленого» зростання, яка спочатку включала чотири пріоритетні напрями: раціональні моделі споживання і виробництва; «озеленення» підприємств і ринків; стійка інфраструктура і «зелена» податкова і бюджетна реформи. Згодом були додані

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ще два напрями – інвестування в природний капітал і показники екологічної ефективності [2].

Так, наприклад, у липні 2009 року прийнято Національну стратегію зеленого зростання в Республіці Корея. Передбачається, що до 2020 року Республіка Корея стане сьомою у світі «зеленою державою», а до 2050 року – п'ятою. Стратегічними цілями Стратегії зеленого зростання визначені:

- 1) Адаптація до зміни клімату та забезпечення енергетичної незалежності;
- 2) Створення нових рушіїв економічного зростання;
- 3) Покращення якості життя та зміцнення ролі країни на міжнародній арені [3].

Стратегія визначає зелене зростання як орієнтовану на дію парадигму, яка одночасно сприяє економічному зростанню і навколишньому середовищу з використанням концепції сталого розвитку [4]. Вона спрямована на забезпечення гармонійних відносин між економічним зростанням і навколишнім середовищем через задіяння нових рушіїв зростання, включаючи збереження і ефективне використання енергії та ресурсів, пом'якшення наслідків зміни клімату та руйнування навколишнього середовища, дослідження і розвиток чистої енергії і екологічно чистих технологій, створення нових робочих місць [5, с. 6].

«Зелене» зростання означає засоби стимулювання економічного зростання та розвитку, забезпечуючи при цьому те, що природні активи продовжують надавати ресурси та екологічні послуги, від яких залежить наше благополуччя. Для цього воно має служити каталізатором інвестицій та інновацій, які будуть покладені в основу сталого зростання та призведуть до виникнення нових економічних можливостей (ОЕСР) [6].

Існуючі стратегії не корелюють між собою, що в результаті приводить до відсутності чітких і зрозумілих регуляторних норм. Іншою перешкодою є розмір та розбалансованість системи розподілення екологічного податку. В Україні розмір сплачуваного екологічного податку складає 0,1% від виробленої продукції, тоді як у країнах Європи це 3-7%. Ще одна перешкода – інституційна слабкість регуляторних органів [7].

Мета «зеленої» економіки – формування дієвого середовища для економічного і соціального прогресу, що базується на мінімізації негативного впливу на довкілля та ефективному використанні природних ресурсів при збереженні ресурсного потенціалу країни. Таким чином, доцільно стратегію сталого розвитку в умовах «зеленої» економіки слід розробляти через призму об'єднання трьох складових: економічної, соціальної й екологічної. При цьому екологічна складова виступає пріоритетним напрямом сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. «Зелена економіка» – перспективний шлях розвитку гірських районів. URL: <http://zik.ua/ua/analytics/2011/12/20/325061> (дата звернення: 11.11.2019).
2. UNEP (2010), Green Economy Developing Countries Success Stories.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

URL: http://www.unep.org/.../greeneconomy_successstories . (дата звернення: 11.11.2019).

3. National Green Growth Strategy and Five-Year Plan Milestones. URL: http://www.greengrowth.go.kr/?page_id=42450. (дата звернення: 11.11.2019).

4. GREEN GROWTH KOREA. Now & the Future. URL: <http://www.greengrowth.go.kr/>. – Р.7. (дата звернення: 11.11.2019).

5. У напрямі зеленого зростання: досвід Республіки Корея. URL: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=a07323c1-d0cd-4de9-9569 (дата звернення: 11.11.2019).

6. «Зеленая» економіка URL: http://minpriroda.by/ru/actual/new_url_2095511547 (дата звернення: 11.11.2019).

7. Екологічна громадська рада: Зелена економіка – шлях до сталого розвитку. URL: <http://ecorada.dp.ua/> (дата звернення: 11.11.2019).

ПРОБЛЕМА ВИНИКНЕННЯ БІДНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Миркун Б.А.,

здобувач вищої освіти,

Університет державної фіскальної служби України,

Науковий керівник: Вітренко Л.О.,

старший викладач кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул

Еволюція світового господарства досягла в своєму розвитку тієї стадії, коли системи суспільного відтворення різних країн і держав за допомогою міжнародного поділу праці та міжнародних економічних відносин перетворюються в єдиний глобальний економічний простір. Процес глобалізації виступає вирішальним фактором в загальній консолідації економічних, фінансових, політичних, соціально-культурних, науково-технічних і екологічних елементів національних господарств. При цьому ступінь участі одних країн в процесі глобалізації світового господарства різко відрізняється від інших, що сприяє формуванню кардинальних відмінностей у соціально-економічному розвитку національних економік.

Протягом кількох останніх років дедалі більше виникає питань щодо необхідності врегулювання питань бідності та нерівності країн в умовах глобалізації. Вивченням цього питання займались І. М. Бабак, О. О. Єрмоленко, О. М. Красносова, К.Л. Пивоварова, С.В.Тютюнникова, О.В. Халіна та ін., однак наразі ці суперечки є лише напрямом мислення. Проблема нерівності залишається більшою мірою дискусійною темою, ніж програмою дій.

Під бідністю в широкому значенні розуміється такий стан, за якого виникає невідповідність між досягнутим середнім рівнем задоволення потреб і можливостями їх задоволення в окремих соціальних групах, верствах населення [1, с. 42] Бідність, як явище соціально-економічного характеру, надає

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

негативної дії і в короткостроковій, і в тривалій перспективі на самі різні сфери суспільного життя.

Причини, що викликають масову бідність різні. Вчені об'єднують їх в такі групи: економічні (безробіття, низька заробітна плата, низька продуктивність праці, інфляція, слабка конкурентоспроможність галузі); соціально-медичні (інвалідність, старість, високий рівень захворюваності); демографічні (неповні сім'ї, велика кількість утриманців у родині, швидке зростання населення); соціально-економічні (низький рівень соціальних гарантій); освітньо-кваліфікаційні (низький рівень освіти, недостатня професійна підготовка); політичні (військові конфлікти, вимушена міграція); регіонально-географічні (нерівномірний розвиток регіонів) [2, с. 72]. Бідність як явище, супутнє всім економічним системам, існувала в усі часи. Масова бідність з'являється в людстві з тих пір, як виникає значна нерівність в розподілі багатств.

Світова економіка розвивається через певні центри, які задають стандарти якісного розвитку країн, до яких повинні прагнути країни, що розвиваються. Результатом цих процесів вважаються такі причини нерівномірності економічного розвитку: нерівномірність розподілу капіталу (він концентрується переважно у розвинених країнах); вигідність географічного положення; ефективність економічних, політичних і соціальних інституцій держави; різний ступінь впливу розвинених і країн, що розвиваються, на загальносвітові процеси; науково-технологічний прогрес [3, с. 53]. Поглиблення процесу нерівномірності в економіці спричиняє нерівномірність у соціальній та культурній сферах життя окремої країни, а посилюючись на її глобальний характер, можна сказати, що недоброякісні зрушення в економічному, культурному чи політичному житті країни можуть призвести до непередбачуваних наслідків.

Очевидно, що проблема нерівномірності існує давно, але саме на сучасному етапі розвитку світового господарства вона набула глобального характеру. Нерівномірний розвиток є невід'ємною складовою у процесі глобалізації та уніфікації, він обумовлений тим, що інвестиції спрямовуються та накопичуються в окремих регіонах світу, перевагами яких є запаси ресурсів, якість робочої сили, обсяги капіталу, демографічна ситуація, а також географічне положення. Нерівномірний розвиток – це невід'ємна ознака сучасної економіки, що відображає тенденцію до зосередження концентрації капіталів та інвестицій у певних регіонах [4, с. 18].

Дуже важливими для країни є види діяльності, які переважають в її економіці. Одні види мають властивість приводити країну до «спеціалізації на бідності» і затвердження її відсталості, інші – до «спеціалізації на зростанні багатства» і стимулювання її розвитку. Якщо в економіці домінують види діяльності першого типу, то навіть при зростанні ВВП країна все глибше занурюється в пастку бідності і все більш міцно консервує свою відсталість. У цьому випадку зростання ВВП є нестійким і легко може змінитися падінням

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

економіки, валюта країни часто знецінюється, інфляція росте, розшарування суспільства за рівнем доходів посилюється, основна маса населення стає все біднішими, і все частіше відбуваються кризи і революції [2, с. 76].

Показники останніх років свідчать, що розвиток ринку фінансових послуг України призводить до низки позитивних зрушень в боротьбі з бідністю [5, с. 8]. Адже недостатній рівень його розвитку – це одна з причин відсталості та бідності багатьох країн світу, та України зокрема. Події на фінансових ринках безпосередньо впливають на добробут громадян.

Варто зазначити, що країна з відсталою економікою не дозволяє виділити достатніх коштів для розвитку освіти і професійної підготовки та перепідготовки кадрів, що призводить до низького рівня кваліфікації робочої сили, постійну нестачу фахівців, що в свою чергу призводить до низької продуктивності праці, а значить ще більше сприяє відсталості економіки, яка вже не може виділити достатньо коштів для подолання існуючого тренду.

На сьогодні не виникає сумнівів, що значна нерівність у прибутках та рівнях життя може призвести до значних потрясінь планетарного масштабу. Адже всі факти стверджують, що бідність не зменшується, а навпаки – зростає. Розвинуті країни тривалий час вирішували проблеми стабільності та сталого розвитку, які ґрунтуються на системі рівноправних цінностей, проте нерівність у прибутках продовжує зростати, продовжує зростати й бідність.

Висновок. Проблематика бідності в умовах глобалізації належить до числа так званих вічних проблем, які за всіх часів і народів хвилювали людство, і наполегливий інтерес до феномену бідності не знижується, а навпаки, посилюється. І таке твердження не є перебільшенням. Глобалізація, яка, з одного боку, передбачає взаємодію, взаємопроникнення та взаємозалежність країн світу, з іншого боку, ще більше посилює нерівномірність соціально-економічного розвитку країн. Це призводить до появи та загострення глобальних проблем. Країни, що розвиваються, меншою мірою можуть забезпечити населення, яке постійно зростає, матеріальними та культурними цінностями, надати освіту та гарантувати відповідне працевлаштування.

Список використаних джерел

1. Бабак І. М. Бідність як критерій оцінювання. *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*. 2016. № 57. С. 41-48.
2. Тютюнникова С.В., Пивоварова К.Л. Багатомірна бідність як глобальна проблема сучасного соціально-економічного розвитку. *Соціальна економіка*. 2018. №55. С. 70-79
3. Єрмоленко О. О., Красносова О. М. Теоретичні аспекти формування просторової асиметрії розміщення трудових ресурсів в економіці регіону. *Регіональна економіка*. 2017. № 1. С. 52-56.
4. Халіна О.В. Нерівномірність економічного розвитку країн світу як глобальна проблема сучасності. *Бізнес інформ*. 2018. №5. С. 15-20.
5. Болдова А.А., Бреус К.М., Вітренко Л.О. Інтеграція ринку фінансових

послуг у глобалізоване світове середовище. *Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України*. 2013. № 2. С. 6-13.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ

Миц А.Д.,

здобувач вищої освіти

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Науковий керівник: Сафонова В.Є., д.е.н., доцент,

завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Бізнес-середовище – це сукупність зовнішніх сил, чинників та інститутів, які впливають на функціонування і розвиток корпорацій, підприємств, фірм різних галузей економіки.

Чинники впливу на бізнес-середовище можна поділити на три групи: клієнти або споживачі, конкуренти, а також соціальні, політичні, технологічні та законодавчі чинники.

Деякі із перерахованих чинників мають прямий вплив на роботу підприємства, інші – опосередкований. Наприклад, вимоги податкового законодавства прямо впливають на роботу бізнесу. Керівництво фірми повинно виконувати приписи закону і вибору у нього немає, а зміни в споживацьких перевагах можуть враховуватися і тоді варто скоректувати маркетингову стратегію на їх задоволення або залишити все так, як є.

Клієнт (споживач) – це той, хто приймає рішення про купівлю продукту. Ним можуть бути особи, організації, соціальні інститути. На сьогодні в бізнесі існує дві концепції взаємин із клієнтами.

П. Друкер вважає, що клієнти не усвідомлюють своїх бажань і потреб, а тому бізнес повинен розгадати їх і якнайкраще задовольнити. Він пише: «Єдина мета бізнесу – створювати споживача. Споживач є основою бізнесу і підтримує його існування. Лише він дає людям роботу. Суспільство довіряє продуктивні ресурси бізнесу для того, щоб забезпечувати задоволення бажань і потреб споживача» [1].

Г. Мінцберг притримується іншої концепції і вважає, що клієнт добре знає, що йому потрібно, саме він диктує умови, платить гроші і має право вимагати точного виконання замовлення. Автор вважає, що на ринку перемагає той, хто максимально орієнтується на споживача [2].

Регулюючі органи. Будь-яке підприємство, фірма, компанія повинні функціонувати в правовому полі і їх діяльність регулюється низкою нормативно-правових актів та діяльністю спеціальних організацій і державних органів.

Зазначимо, що необхідною складовою сучасної ринкової економіки є

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

втручання держави у вигляді регулювання конкурентних відносин. В Україні на захист недобросовісної конкуренції прийнято Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.), ЗУ «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», ЗУ «Про Антимонопольний комітет України», ЗУ «Про зовнішньо-економічну діяльність» та інші законодавчі акти.

Третій чинник бізнес-середовища – це проблеми конкуренції та рівноваги конкурентних дій. Нагадаємо, що конкуренція це не що інше, як боротьба за здобуття вигоди. У широкому розумінні конкурентами є всі ті об'єкти, які зменшують цінність товару виробника в очах покупця. У вузькому значенні конкурентом може бути підприємство або окрема людина, яка пропонує покупцеві альтернативний товар або послугу для задоволення його потреб.

На сьогодні науковці виділяють три рівні конкуренції [1]:

– перший – ключові компетенції – створення нового іміджу бізнесу за рахунок поєднання нових технологій, навчання та швидкого просування інформації;

– другий – ключові продукти – можливість стати пріоритетним у розробці нових брендівих товарів;

– третій – готові продукти – конкуренція відбувається за ціною, якістю, витратами та часткою ринку.

Стати стабільно кращим і утриматись у лідерах на ринку підприємству забезпечить його конкурентна перевага.

Перерахуємо основні чинники бізнес-середовища підприємства:

1. Демографічні – дані про населення: статеві-вікова характеристика, рівень освіти, доходів, розподіл населення за фахом. Все це і багато іншого мають значний вплив на те, які товари і послуги будуть пропонувати на ринку виробники.

2. Економічні – лежать поза межами впливу підприємств, адже для того, щоб споживач купував товари (послуги), він повинен цього бажати та мати матеріальні можливості. До економічного середовища належить такі чинники, як рівень безробіття, рівень заробітної плати і податків, відсоткова ставка, обмінний курс валют тощо, а тому підприємства можуть лише адаптуватися до цих чинників.

3. Географічні – в певній мірі визначають галузі та бізнес, адже клімат, особливості місцевості, тваринний і рослинний світ і багато чого іншого впливає на формування способу життя цих людей та їх потреб.

4. Соціальні та культурні – такі як традиції, національні свята, звичаї є частиною бізнесу і середовища та мають вплив на нього.

5. Політичні – формують фінансову стратегію розвитку країни; уряд приймає пріоритетні рішення в сфері оподаткування, відсоткової ставки, ліцензування.

6. Технологічні зміни мають колосальний вплив на бізнес-середовище,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

що пов'язано із фантастичним розвитком науково-технічного прогресу, що веде до породження супер компаній-гігантів, які витискають із ринку поодиноких, менш могутніх конкурентів.

Отже, бізнес-середовище – це динамічний, непередбачуваний, доволі складний набір чинників, які здійснюють вплив на всіх його учасників.

Список використаних джерел

1. Друкер, Пітер Ф. Бизнес и инновации [Текст] / Питер Ф. Друкер ; [пер. с англ. и ред. К. С. Головинского]. М. ; СПб. ; Киев : Вильямс, 2009. 423 с.

2. Мінцберг, Генрі Анатомія менеджменту. Ефективний спосіб керувати компанією [Текст] / Генрі Мінцберг ; пер. з англ. Роман Корнута. Київ : Наш формат, 2018. 397 с.

ЕКОЛОГІЧНА СВІДОМІСТЬ УКРАЇНЦІВ

Міхеєва К.Р.,

здобувач вищої освіти спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О.В., к. е. н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Проблема низької екологічної свідомості українців на разі досить актуальна. Загострення конфліктів у відносинах між людиною і природою, Зміни в сучасному суспільстві спричиняє необхідність вивчення екологічної свідомості.

Проблеми з екологією в Україні зумовлені значною мірою ресурсоемістю, забрудненням атмосфери через викиди шкідливих речовин у повітря промисловими підприємствами та автотранспортом, низькою екологічною свідомістю населення, відсутністю ефективних способів збирання накопичених у значних обсягах відходів, недосконалістю технології виробництва. [3]

В таких умовах важливою складовою світогляду має стати визнання природи однією з найвищих цінностей людства. Екологічна свідомість відображає екологічні умови життя та відносини між природою і суспільством у формі екологічних уявлень, ідей, що відображають ставлення до природи в певну епоху. Екологічну свідомість можна назвати позитивним виявом екологічної культури, яку вчені намагаються вимірювати високим чи низьким ступенем. Українці виказують високу стурбованість екологічною ситуацією, для 93% мешканців України охорона довкілля є важливою, 9 із 10 вважають, що можуть особисто відігравати роль у захисті довкілля. В той же час частина з них не усвідомлює важливості дотримання стандартів екологічної безпеки та постійної екологічної загрози здоров'ю в нашій країні. Українці демонструють значні розриви між екологічними цінностями та практикою, порівняно з європейцями. [2]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Проведені дослідження свідчать, що населення України вважає найбільш гострими екологічними проблемами як на державному так і на регіональному рівні, проблему забруднення атмосфери шкідливими викидами (44%), проблеми засмічення природи побутовими відходами (59%) та проблему неякісної води (42%). Менший сегмент населення стурбований проблемою знищення лісів (29%) та проблемою глобальної зміни клімату (28%), наслідками Чорнобильської аварії (32%). Оцінка екологічної ситуації на місцевому рівні носить стримано оптимістичний характер: 70% респондентів визначають її як цілком благополучну (9%) чи принаймні нормальну (61%). Можна зробити висновок, що такий стан екологічної свідомості населення України пояснюється такими чинниками, як низька громадська активність, економічний стан країни, який проявляє стурбованість скоріше матеріальним забезпеченням аніж екологічним становищем, та недостатня розвиненість екологічного руху і його зв'язків в нашій країні. [4]

Готовністю населення України до часткової змін свого побутового, повсякденного життя та, сільськогосподарської діяльності, що позитивно впливають на екологічну ситуацію або обмежують негативний вплив на неї є позитивним сигналом. Так, наприклад, 73% опитаних готові економно використовувати світло, воду та електроприлади. Близько половини від усіх респондентів також висловили готовність утеплювати будинок або квартиру (51%), купувати енергоощадливу техніку (46%), 41% готові сортувати побутові відходи для покращення екологічної ситуації. [4]

Українці демонструють екологічний розрив між екологічними цінностями та практикою, на жаль, коли доходить до практичної реалізації своїх планів українці показують порівняно менші показники аніж європейці. В Україні загальна кількість екологічних практик громадян є значно нижчою, ніж в ЄС, а їх переважна частина в Україні пов'язана з економічною мотивацією такою, як зменшення споживання води та енергії.

За статистичними даними протягом шести місяців 2018 року зменшили споживання енергії 43% мешканці України, почали користуватися екологічно чистішим транспортом та відмовилися від купівлі одноразових пластикових виробів – 29%, сортували для утилізації більшу частину сміття – 36%, зменшили побутове споживання води – 23%. Проте, не кожен українець прагне щось змінити в екологічній ситуації, тому за 2018 рік 48,2% не зменшили використання поліетиленових пакетів, а лише 1,8% взагалі не використовували їх. Досить позитивним, хоча не високим, є відсоток практик українців до сортування сміття (36%). [1]

На жаль, ставлення молоді до навколишнього середовища, зокрема, її готовності до особистого вкладу в охорону довкілля, свідчать про низьку екологічну свідомість. Впровадження екологічних практик останнім часом у віковій групі 55+ відсотки споживання води та енергії перевищують відсоток вікової групи 15-24 роки, в якій показники є значно нижчі. Дуже хорошим

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

сигналом для створення різних молодіжних ініціатив з кліматичних та екологічних питань є позитивне ставлення молоді до громадських організацій.

Отже, важливим є розуміння, що людина – це частина природи, усвідомлювати сучасні проблеми екології та їх актуальність як для кожної людини окремо так і для усього людства, та особливо викликати прагнення обрати особисту участь в подоланні екологічних проблем. Україна має реформувати законодавство, яке б регулювало захист навколишнього середовища та забезпечило права громадян України та підвищило рівень екологічної освіти задля уникнення екологічної катастрофи в подальшому.

Список використаних джерел

1. Андрусевич Н. Екологічна свідомість в Україні та ЄС: топ-5 подібностей та відмінностей. Українська правда. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/09/24/7087297/> (дата звернення 24.10.2019).

2. Мусієздов О.О., Лісовенко Д.О. Особливості екологічної свідомості населення України. Людина і довкілля. Проблеми неоекології. № 1-2, 2015 . С. 129-133. URL: http://journals.uran.ua/ludina_dov/article/view/49295/45318 (дата звернення 24.10.2019).

3. Вербій В.П. Проблеми екології та формування екологічної свідомості українського суспільства. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». № 3, 2017. С. 77-82. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/mnjie_2017_3_16.pdf (дата звернення 24.10.2019).

4. Ставлення населення до питань екології. Екологія. Право. Людина. URL: <http://epl.org.ua/announces/stavlennya-naselennya-do-pytan-ekolohiyi/> (дата звернення 24.10.2019).

ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ПІДЛІТКІВ В УКРАЇНІ

Мяло К.О.,

здобувач вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О.В., к. е. н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Останніми роками в Україні простежується тенденція – все більше підлітків хочуть працювати під час канікул, особливо літніх. За даними соціологів 70% старшокласників і випускників хотіли б попрацювати частину літа і заробити грошей на свої потреби, а 80% батьків їх підтримує у цьому. [1]

В той же час і роботодавці пропонують неповнолітнім роботу на літніх канікулах – розклеїти (роздати) оголошення, листівки, рекламну інформацію, провести соціальні опитування, бути кур'єром, офіціантом або прибиральником. Серед поширених варіантів вакансій для підлітків також

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

промоутер, оператор call-центру, «няня на годину».

На нашу думку, найбільш прийнятними для підлітків є варіанти роботи продавцем, кур'єром або в Інтернеті. Одним з оптимальних варіантів є робота продавця та консультанта, при цьому кандидати на ці вакансії повинні мати безліч позитивних якостей – відповідальність, дисциплінованість, охайність та інші. Другою за рейтингом робота є робота кур'єром, але, на нашу думку, вона більше для юнаків, але і тут необхідна відповідальність та пунктуальність. Ще один варіант – працевлаштування в інтернеті: можна як бути дизайнером сайту, перекладачем різноманітних статей, творів тощо. Оскільки у сучасних підлітків навички роботи з комп'ютером розвинені дуже добре, така робота для них підходить навіть більше ніж людям старшого покоління.

Неповнолітні, тобто особи, що не досягли 18 років, у трудових правовідносинах прирівнюються у правах до повнолітніх. Разом з тим в галузі охорони праці, робочого часу, відпусток та інших умов праці неповнолітні користуються пільгами, встановленими законодавством України.

Ратифікувавши у 1973 році конвенцію Міжнародної організації праці (МОП) № 138 «Про мінімальний вік для прийняття на роботу», Україна прийняла на себе зобов'язання здійснювати національну політику для забезпечення дієвої ліквідації дитячої праці та зменшення мінімального віку для прийняття на роботу до рівня, який відповідає найбільш повному фізичному і розумовому розвитку підлітків. МОП рекомендує приймати на роботу осіб з 18 років і тільки після консультацій із зацікавленими організаціями роботодавців і працівників. Національне законодавство може передбачати можливість працевлаштування з 16 років за умови отримання підлітком достатнього рівня спеціального навчання або професійної підготовки. КЗпП передбачає, що підлітка можна прийняти на роботу з 16 років та, як виняток, допускає працевлаштування осіб, які досягли 15 років, за згодою одного з батьків або особи, яка їх замінює. [2]

Відповідно до ч. 1 ст. 188 КЗпП України, допускається прийняття на роботу лише тих неповнолітніх осіб, які вже досягли шістнадцяти років [2]. Але, за згодою одного із батьків або особи, що його замінює, можуть прийматися на роботу особи, які досягли п'ятнадцяти років. Також допускається прийняття на роботу осіб, яким виповнилося чотирнадцять років, але, виходячи зі змісту ч. 3 ст. 188 КЗпП України, лише при дотриманні наступних умов:

– по-перше, прийняття на роботу у вказаному віці підлягають тільки учні загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних та середніх спеціальних навчальних закладів;

– по-друге, такі особи можуть виконувати лише легку роботу, що не заподіє шкоди їхньому здоров'ю;

– по-третє, їх робота не повинна порушувати процес навчання та має виконуватися виключно у вільний від навчання час (наприклад, під час канікул).

Крім того, неповнолітніх осіб приймають на роботу лише після

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

попереднього медичного огляду (порядок його проведення визначено у Положенні про медичний огляд працівників певних категорій, яке затверджено наказом Міністерства охорони здоров'я України від 31 березня 1994р. № 45) і в подальшому, до досягнення двадцяти одного року, щороку підлягають обов'язковому медичному оглядові (ст. 191 КЗпП України).

Усі неповнолітні мають право на певні пільги щодо робочого часу, заробітної плати та надання відпусток. Зокрема, для всіх працівників, які ще не досягли вісімнадцяти років, чинним законодавством встановлено скорочену тривалість робочого часу. Так, якщо для дорослих працівників нормальна тривалість робочого часу, відповідно до ч. 1 ст. 50 КЗпП України, становить 40 годин на тиждень, то підлітки віком до шістнадцяти років не повинні працювати понад 24 години на тиждень, а працівники віком від шістнадцяти до вісімнадцяти років – понад 36 годин на тиждень (п. 1 ч. 1 ст. 51 КЗпП України). Водночас, заробітна плата неповнолітнім працівникам при скороченій тривалості їх робочого часу виплачується в такому ж розмірі, як і працівникам відповідних категорій, які працюють у звичайному (повному) режимі робочого часу. Тобто працівники – підлітки, хоч і працюють порівняно з дорослими протягом меншого проміжку часу, але мають право на оплату своєї праці у розмірі повної тарифної ставки, повного окладу. [3]

Тривалість же робочого часу учнів, які працюють протягом навчального року у вільний від навчання час, не може перевищувати половини вище вказаної максимальної тривалості робочого часу, передбаченої для осіб відповідного віку (оскільки працюючі учні можуть мати різний вік, то і половина максимальної тривалості їх робочого часу буде дорівнювати або 12 годинам – для осіб у віці до шістнадцяти років, або 18 годинам – для осіб у віці від шістнадцяти до вісімнадцяти років на тиждень).

Звільнення неповнолітніх працівників з ініціативи роботодавця згідно зі ст. 198 КЗпП України допускається, крім додержання загального порядку звільнення. Тільки за згодою відповідного органу у справах неповнолітніх. [2]

Цікавою особливістю припинення трудових правовідносин з неповнолітніми також є те, що відповідно до чинного законодавства розірвати трудовий договір з працівником, який ще не досяг вісімнадцяти років, можна не тільки з ініціативи роботодавця та самого неповнолітнього працівника, а й з ініціативи батька чи матері (усиновлювача чи піклувальника) останнього, а також державних органів і службових осіб, на яких покладено нагляд і контроль за додержанням законодавства про працю. Щоправда, цей варіант припинення трудових відносин з неповнолітнім можливий лише у разі, коли подальше виконання трудового договору загрожує його здоров'ю або порушує його законні інтереси (наприклад, заважає навчанню неповнолітнього). [3]

Отже, за даною інформацією можемо зробити певні висновки щодо працевлаштування осіб що не досягли 18 років. На теперішній час прийняти на роботу підлітка є вкрай не вигідним для роботодавців, оскільки це не тільки

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

додаткові витрати щодо оплати праці таких працівників, часу, витраченого на їх навчання, але й відповідальність за кожного неповнолітнього щодо його безпеки та здоров'я. Але чи не варто роботодавцям все ж таки звернути увагу на молоде покоління працівників, а саме на можливість виростити з «малечку» хорошого робітника, який проникнеться корпоративною культурою свого роботодавця та матиме широкі перспективи кар'єрного росту? Дане питання кожний роботодавець може аргументувати по-різному.

Список використаних джерел

1. Гіржева К. Робота для школярів на літо: які є варіанти? / tochka.net. URL: <https://lady.tochka.net/ua/22310-rabota-dlya-shkolnikov-na-leto-kakie-est-varianty/> (дата звернення 9.11.2019 р.).
2. Кодекс законів про працю України, затверджений Законом № 322-VIII від 10.12.71 ВВР, 1971, додаток до № 50, ст. 375 (дата звернення 9.11.2019 р.).
3. Праця неповнолітніх: права, гарантії, обмеження. Київська міська організація профспілки працівників освіти і науки. URL: <http://profspilka.kiev.ua/pravo/garantii/4231-prasya-nerovnoitnh-prava-garantyi-obmezheniya.html> (дата звернення 9.11.2019 р.).

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ УСПІШНОСТІ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ

Нагорний Є.І., к.е.н.

Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка

Здатність впроваджувати на ринок нові та інноваційні продукти (товарні інновації) є важливою умовою виживання та розвитку промислового підприємства. Однак не всім продуктам на ринку вдається стати комерційно успішними. В дослідженнях [1, 2] наводяться дані, що близько 40-90% всіх нових та інноваційних продуктів приречені на ринковий провал. Значні розбіжності у підрахунку величини невдачі зумовлюють визначити, що ж таке взагалі «успіх-невдача» та як вона визначається.

Визначення того, що являє собою успішний або провальний продукт, є важливим кроком для оцінки величини невдачі. W. J. Hollins [3] вважає продукт успішними, якщо він приносить прибуток. J. B. Lord [4] вважає, що якщо підприємство виходить на ринок з продуктом вчасно і заробляє достатньо грошей на фазі зрілості його життєвого цикл, а потім йде з ринку в міру спаду, то це показник успіху. R. G. Cooper [5] стверджує, що успіх продукту повинен вимірюватися кількома способами, включаючи прибутковість, вплив на підприємство, поточні продажі і частку ринку, а також своєчасність (чи був проект ефективно виконаним за часом і з дотримання графіку).

Проаналізуємо якими методичними підходами керуються науковці та практики при оцінці величини невдачі нової та інноваційної продукції, і чому

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

маємо такі значні її розбіжності (від 40 до 90%) (табл.1).

Таблиця 1

**Наукові підходи до визначення критерію «успіху-невдачі»
нової та інноваційної продукції**

Підхід	Представник	Сутність
Часовий підхід	J. T. Gourville [6]	Продукт вважається успішним, якщо він проіснував на ринку протягом 12 місяців
	S. Cierpicki, M. Wright, B. Sharp [7]	Продукт вважається успішним, якщо він проіснував на ринку більше 18 місяців
	J. B. Lord [4]	Продукт вважається успішним, якщо він проіснував на ринку протягом 2 і 3 року
	D. Simester [8]	Продукт вважається успішним, якщо він проіснував на ринку протягом 3 років
	G. Gruenwald [9]	Продукт вважається успішним, якщо він проіснував на ринку протягом 5 років
Дохідно-часовий	Hanoverresearch [10]	Продукт вважається успішним, якщо він встиг принести не менше 7,5 млн. доларів протягом першого року
	«Ernst&Young» [4]	Продукт вважається успішним, якщо він через два роки показує не менше 80% продаж які були на 26 тижні від початку комерціалізації
Дохідний підхід	R. G. Cooper [5] та M. Jouffe,	Продукт вважається успішним, якщо доходи від продажу продукту перевищують всі витрати на його розробку, виробництво та комерціалізацію
Іміджевий підхід	W. J. Hollins [3]	Продукт вважається успішним, якщо він приніс компанії популярність, підвищив її авторитет або навіть допоміг завоювати репутацію лідера на ринку
Трансакційний підхід	W. J. Hollins [3]	Продукт вважається успішним, якщо час на розробку нового продукту було витрачено ефективно, ніж би його було витрачено на щось інше, наприклад на розробку іншого продукту
Підхід відповідно до цілей і завдань	J. D Owens [11]	Продукт вважається успішним, якщо реальна ситуація продукту на ринку краща за поставлені цілі і завдання

Цілий ряд науковців виділяють так званий часовий підхід, за яким продукт вважається успішним, якщо він проіснував на ринку протягом певного часу. Тут можуть бути різні варіанти, в залежності від часу існування на ринку (12 місяців, 18 місяців, 2-3-5 років). Часовий підхід до визначення невдачі нової та інноваційної продукції має певні недоліки, і в першу чергу це фіксований термін, протягом якого продукт повинен залишатися на ринку (від 12 місяців до 5 років). Це пояснює той факт, що на американському ринку успішними вважаються лише 10% продуктів. По друге, цей підхід неможливо використати для продуктів з коротким життєвим циклом, з високим ступенем морального зносу, а також для складної виробничо-технічної продукції одиничного та

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

дрібносерійного виробництва, з невеликим і до того ж нестабільним попитом у часі. Цей підхід підходить до товарів, які стабільно продаються у часі.

Наступним підходом до визначення невдачі, є дохідно-часовий, за яким продукт вважається успішним, якщо він проіснував на ринку протягом певного часу і встиг за цей час принести дохід який є більшим за певну фіксовану величину (наприклад, 7,5 млн. доларів протягом першого року, 50 млн. доларів протягом першого року тощо). Основний недолік даного підходу це фіксована величина доходу, що має бути отримана протягом певного часу. До уваги не беруться такі фактори як витрати що були понесені на створення та впровадження продукції.

Низка науковців виділяють і дохідний підхід до визначення невдачі, за яким продукт вважається успішним, якщо він просто приносить прибуток. Якщо доходи від продажу продукції перевищують всі витрати на її розробку, виробництво та комерціалізацію, то такий продукт є успішним. Основним недоліком підходу є те, що незрозуміло, за який період потрібно брати розрахунки обсягів продажу продукту – за кілька місяців, рік, кілька років або за час, коли обсяг продажу вийде на беззбитковий обсяг виробництва. Необхідно чітко вказувати терміни повернення інвестицій і всіх витрат на розробку і комерціалізацію новинки, або терміни, в які повинна бути досягнута прибутковість, включаючи вартість грошей. Сфера використання підходу – споживчі продукти зі стабільним попитом, а також промислова продукція великосерійного виробництва. Для продукції одиничного, дрібносерійного виробництва використання неможливе.

Розглянемо також і інші специфічні підходи до визначення невдачі. Так, W. J. Hollins [3] виділяє іміджевий підхід, відповідно до якого новий продукт є успішним, якщо він приніс компанії популярність, підвищив її авторитет або навіть допоміг завоювати репутацію лідера на ринку. Такий продукт є флагманським, але його розробка та комерціалізація є збитковою.

Також W. J. Hollins [3] виділяє і трансакційний підхід, суть якого зводиться до наступного: коли підприємство розробляє продукт, воно втрачає певний час, який можна було витрати на щось інше, наприклад на розробку більш кращого продукту. Якщо виявиться що цей час було марно витрачено, то такий новий продукт вважається провальним.

J. D Owens [11] вважає, що успіх продукту не можна виміряти в абсолютних значеннях. Він повинен бути визначений і інтерпретований відповідно до поставлених цілей і завдань. Якщо реальна ситуація продукту на ринку краща за поставлені цілі і завдання, то новий продукт є успішним.

Успіх продукту не завжди може вимірюватися в грошових одиницях. Деякі показники успіху можуть бути у відсотках (зростання частки ринку), біржових пунктах (зростання курсу акцій), календарних днях (дотримання графіку), а деякі можуть вимірюватись за шкалою (при оцінці іміджу) тощо.

Список використаних джерел

1. Castellion, G., Markham, S. K. Perspective: New Product Failure Rates: Influence of Argumentum ad Populum and Self-Interest. *Journal of Product Innovation Management*. 2013. Volume 30. Issue 5. Pages 976-979.
2. Cooper, R. G. The drivers of success in new-product development. *Industrial Marketing Management*. 2019. №76. pp. 36–47.
3. Hollins, W. J. What is success and failure in product and service design? *International design conference : the 10th International Design Conference, Dubrovnik, Croatia, May 19-22, 2008*. Glasgow : TDS, 2008. pp. 409-416.
4. Lord, J. B. New Product Failure and Success. In: *Developing New Food Products for a Changing Marketplace*, eds A. L. Brody & J. B. Lord. Lancaster, PA: Technomic Publishing Co., 2000. pp. 55-86.
5. Cooper, R. G. Debunking the myths of new product development. *Research Technology Management*. 1994. Vol. 37. Issue 4. pp. 40-50.
6. Gourville, J. T. Eager Sellers and Stony Buyers: Understanding the Psychology of New-Product Adoption. *Harvard Business Review*. 2006. Issue June. 84(6). pp. 98-106.
7. Cierpicki, S., Wright, M. and Sharp, B. Managers' knowledge of marketing principles: the case of new product development. *Journal of Empirical Generalisations in Marketing Science*. 2000. Vol. 5. No. 6. Page 771-790.
8. Simester, D. Why Great New Products Fail. *MIT Sloan Management Review*. 2016. Vol. 57. No. 3. pp. 32-39.
9. Gruenwald, G. *New product Development*. NTC Business Books, 1995.
10. The Hanover Research. 3 Pitfalls of the New Product Development Process, 2014. URL: https://www.hanoverresearch.com/media/3-Pitfalls-of-the-NPD-Process_Hanover-Research.pdf (дата звернення: 14.07.2019).
11. Owens, J. D. The Importance of a New Product Development process: Getting Started. *1st Conference on Knowledge Management : Bled, Slovenia, October 26-27, 2000*. Bled: Bled School of Management, 2000. pp 69-76.

**СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ
ЕКОЛОГІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ**

Охріменко В.В., Синяк Ю.В.,

здобувачі вищої освіти

Національний авіаційний університет

Науковий керівник: Владика Ю.П., к.е.н., доцент

В сучасному суспільстві гостро стоїть проблема забруднення навколишнього середовища. Пошуки виходу привели до виведення на світовий ринок фірм з використанням «зелених» інвестицій. Для багатьох країн, в тому числі й України перехід до екологічно нешкідливих систем, за допомогою

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

вищевказаних інвестицій на виробництві, можуть створити умови для розвитку та сприянню забезпечення сталого розвитку конкурентоспроможності.

Саме тому, проблема, щодо залучення інвестицій з використанням екологічних технологій є доволі актуальним для економіки України.

При вивченні та дослідженні цього питання постає ряд фінансово-економічних питань, що є характерними для країни:

1. Недосконалість правової бази для регулювання потоків «зелених» інвестицій в економіку, що свідчить про відсутність сучасних тенденцій для розвитку.

2. Неefективне використання капітальних інвестицій для охорони навколишнього середовища, про що свідчить негативна тенденція до зниження коефіцієнтів в 2018 році в порівнянні з 2017.

3. Наявність ризиків залучення інвестицій, у зв'язку з цим високий рівень недовіри іноземних інвесторів.

4. Низький рівень міжнародного фінансування, що виключає наявність інвесторів, таких як Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація та інші.

На фоні вищезазначених проблем, ми рекомендуємо наступні шляхи вирішення:

1. Розроблення уніфікованого дозволу, шляхом об'єднання документів на різні види забруднення (в атмосферне повітря, у водне середовище). Зробити відкритою інформацію щодо екологічної діяльності підприємств для громадськості. Впровадити зміни до законодавства, а саме оптимізувати податкове навантаження на підприємства відповідно до міжнародних екологічних стандартів.

2. Зробити більш прозорим та доступним ринок землі, що дасть змогу збільшити потоки інвестицій в даний сектор.

3. Збільшення ефективності діяльності ряду державних цільових екологічних фондів, що призведе до збільшення рівня довіри серед іноземних інвесторів.

4. Впровадити на підприємствах принципи соціально-екологічної відповідальності, безпеки виробництва, оновлення основних фондів на підприємстві на більш екологічно незагрозливі.

Отже, запровадження даних заходів забезпечить можливість Україні покращити інвестиційний клімат в екологічну сферу та дасть можливість модернізації національної економіки.

Список використаних джерел

1. Варламова С.І., Варламова І.С. Особливості екологічного інвестування в національній економіці. Інноваційна економіка. 2016. Вип. 1-2 [61]. С. 158-162. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.

2. Воронцова А. Розвиток соціально-екологічної сфери – інструмент залучення інвестицій. Електроний журнал аграрно-інвестиційного агенства

«Agravery». 2017. 16 серп. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/alina-voronova-rozvitok-socialno-ekologicnoi-sferi-instrument-zalu-cenna-investicij>.

3. Гумен В. Остапенко Г. Перспективи екологічних інвестицій в системі «зеленої» економіки. Матеріали Міжнар. наук.-практ. Екконференції Тернопільської ДСГДС ІКСГП НААН «Екологізація використання земельних ділянок господарствами населення» (24-25 березня 2016 р.). URL: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2016_03_24_25/sekcija_3_ekonomika_i_prirodokoristuvannja/perspektivi_ekologichnikh_investicij_v_sistemi_zelenoji_ekonomiki/41-1-0-890.

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Павлик Н. В.,

здобувач вищої освіти

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»

Черкаський навчально-науковий інститут

Науковий керівник: Потапенко Л. В., к. філол. н., доцент

На сьогоднішній день трудова міграція є актуальною проблемою, яка постала перед нашою країною, оскільки велика кількість працездатного населення виїжджає за її межі в пошуках кращої долі та гідного заробітку за свою працю.

Міграційні процеси мають великий вплив на економіку України. Великим ризиком для економіки України є еміграція, особливо в умовах низької продуктивності праці.

Основними причинами, що викликали широкомасштабну еміграцію з України, є економічна нестабільність в країні, високий рівень безробіття, відсутність перспектив професійного зростання, а також збройний конфлікт на сході країни, що спричинив збільшення масштабів внутрішньої міграції населення, і, як наслідок, суттєве зростання навантаження на локальних ринках праці.

Згідно з даними різних аналітичних центрів, майже 12 мільйонів громадян України є заробітчанами, а протягом останніх двадцяти років на заробітки виїхали 10-15% українців. Адже цей відсоток є сумнівним, тому що останній перепис населення проводили на початку 2000-х років.

Дослідження показують, що з України виїжджають за кордон переважно особи віком від 20 до 40 років, 65 % з них становлять чоловіки, 35 % – жінки. Найпоширенішими видами економічної діяльності трудових мігрантів є будівництво (45,7%), діяльність домашніх господарств (18,3%), сільське господарство (11,3%) та торгівля (9,1%) [1, с. 177].

Особливо привабливими країнами для міграції українців є Польща, Росія, Італія, Чехія, Португалія та Іспанія – близько 80% від загального потоку

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

короткотермінових та довгострокових трудових мігрантів з України [2, с. 10].

Кількість трудових мігрантів у 2015-2018 роках становить близько 4 мільйонів, що приблизно 16% працездатного населення України [3, с.7].

З однієї сторони міграція негативно впливає на економіку України, бо залишається все менше людей, які працюють на території та на благо нашої країни, а позитивною стороною є те, що до нашої держави надходять великі обсяги іноземної валюти.

Де працюють і скільки заробляють мігранти визначити важко, бо офіційної статистики про заробітчани немає, а ще складність полягає в тому, що складно визначити хто з них їде на заробітки, а хто відпочивати.

Вирахувати заробітчани можна тільки по грошових переказах, які вони пересилають з-за кордону. Тому що переважна частина коштів в країну надходить від заробітчани.

Збільшення доходів, яке стимулюється еміграцією, і підвищення соціальних стандартів створюють тиск на ринок праці, на прибутковість підприємств й інші макроекономічні показники.

Вплив еміграції на потенційний ВВП країни буде досить сильним, особливо якщо взяти до уваги той факт, що молоді люди, найбільш затребувані на ринку праці, залишають країну, – заявив НБУ в своїй оцінці ситуації.

Українські роботодавці відчувають все більші труднощі з пошуком працівників. Вже відчувається брак будівельників, інженерів, агрономів і продавців. Проблема інтелектуального колапсу стає помітною – науковці, які звільнились не замінюються новими фахівцями, які замість цього вибирають кар'єру за кордоном.

Восени минулого року аналітики з EY Ukraine проаналізували стан 160 компаній, що працюють на українському ринку. У 71% опитаних компаній були проблеми з утриманням працівників, так як кращі з них залишають країну, щоб працювати за кордоном. Решта респондентів очікують, що такі проблеми виникнуть найближчим часом.

Найбільші проблеми з еміграцією відчувають компанії, що працюють у секторах, що вимагають високої кваліфікації – ця проблема вже торкнулася 86 відсотків підприємств, що працюють у секторі телекомунікацій, і 80 відсотків компаній в секторі побутових технологій і електроніки. На думку аналітиків EY Ukraine, висококваліфікований персонал виявляє найбільшу готовність залишити країну [4].

Позитивним аспектом масової економічної еміграції українців є збільшення потоку грошей, що повертаються сім'ям, що залишаються в країні.

Важливими позитивними факторами є збільшення платоспроможного попиту населення, стимулювання виробництва, розвиток фінансового та банківського секторів економіки та підвищення кваліфікації працівників.

Однак, незважаючи на позитивні фактори, міграція має негативний вплив на соціально-економічний розвиток країни. По-перше, безробіття є результатом

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

зменшення кількості економічно активного населення в країні та сповільнення економічного зростання. По-друге, виїзд великої кількості освічених і професійно кваліфікованих мігрантів призводить до зменшення кількості кваліфікованих кадрів у країні. Також це призводить до зниження потенціалу розвитку науково-технічного прогресу на батьківщині мігрантів.

Отже, вплив міграції робочої сили на економіку України має як негативні так і позитивні наслідки. Втрати української економіки від трудової міграції перевищує її переваги. Дійсно, на цьому етапі для розвитку України особливо важливим є людський капітал, що є головною складовою економічного потенціалу всієї країни. Отже, одним із напрямів міграційної політики повинно бути підвищення ефективності державного управління на процеси міграції робочої сили, а головне, створення комфортних умов для працевлаштування та розвитку українців на батьківщині.

Список використаних джерел

1. Міжнародний благодійний фонд «Карітас України». «BrainNet-Working»: Трудова міграція як інструмент інтернаціоналізації : зб. матеріалів комплексного дослідження трудової міграції та ринків праці (Іспанія, Італія, Молдова, Україна, Російська Федерація) / за ред. Р. Кісь. Львів : Друкарські куншти, 2010. 380 с.

2. Міграція в Україні: факти і цифри. Міжнародна організація з міграції (МОМ), Представництво в Україні. 2016. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.

3. Піонтківська І., Яблонівський Д., Руда Ю. Скільки українців поїхало за кордон і що державі з цим робити / Центр економічної стратегії. 2018. URL: https://ces.org.ua/wpcontent/uploads/2018/04/Migrationpresentation_draft_23042018.pdf.

4. Emigration hits Ukraine's economy. URL: <https://financialobserver.eu/cse-and-cis/emigration-hits-ukraines-economy/>.

**ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ
В УКРАЇНІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Перепелиця О.О.,
здобувач вищої освіти
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка
Науковий керівник: Голованова А.Є., ст. викладач

Сьогодні розвиток України в цілому та окремих її регіонів зокрема – це сукупність протиріч і непередбачуваності. Саме тому виникає необхідність реальної оцінки досягнень, визначення перспектив і термінів реалізації цілей, необхідних важелів і ресурсів, які повинні бути задіяні. [1]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Для того, щоб зрозуміти і змінити ситуацію в цілому по країні, треба знайти і вирішити проблеми регіонального масштабу, бо саме розвиток окремих районів держави, результати їх діяльності та рівень успішності складає загальну картину сьогодення України.

У економічному розвитку регіонів ми можемо бачити великі розбіжності, нестабільність, різницю у темпі розвитку та принесення добробуту країні. Це відбувається тому, що господарські комплекси мають свою специфіку, а також спеціалізацію, яка залежить від розміщення, сезонності, конкурентних переваг, активності споживачів та розвитку підприємницької діяльності у місцевості, уваги держави до напрямку роботи регіону, її допомога, регулювання, контроль та інших зовнішніх факторів. [2]

Вище зазначені проблеми є головними для для України, диспропорція економічного та соціального стану областей, техногенне навантаження є не рівномірним на окремі території, чималий обсяг первинного ресурсоспоживання і значні витрати на виробництво, обумовлюються рівнем технологій, що використовуються, моральним і фізичним станом основних засобів, наявність зон економічної депресії та інше. [3]

Крім того, на розвиток районів України впливає характерні природні та кліматичні умови, традиції та звичаї, культурна спадщина регіону, етнолінгвістичні характеристики та релігійні нахили суспільства, що також не може залишатися без уваги. Пов'язані з перехідним періодом зміни у політичних сподобаннях населення регіонів ще дужче ускладнюють вирішення проблем, зумовлених такими значними регіональними відмінностями. [4]

Якщо надалі буде відбуватися поглиблення дисбалансу у розвитку різних регіонів це вплине на становлення і реалізацію заходів щодо економічно-соціального розвитку єдиної державної політики, призведе до поглиблення регіональної кризи, стане на шляху розвитку національної економіки та формування внутрішнього та зовнішнього ринку країни, природний потенціал буде використовуватися все більш нераціонально, міжрегіональне співробітництво зазнає краху та погіршиться екологічний стан держави. [2]

Треба зазначити, що погіршення стану та нагромадження проблем регіонів можуть бути пов'язані як із спадом показників економічно-соціального розвитку країни так і з їх динамічним та швидким зростанням. Деякі з районів мають дуже слабку технічну та теоретичну базу і різке введення інструментарію науково-технічного прогресу може призвести до гірших наслідків ніж маємо зараз, не всі адміністративні одиниці можуть опанувати і вводити нові елементи до реалізації з однаковою швидкістю. [5]

Ми бачимо, що для подолання існуючих проблем потрібна ефективна регіональна політика, яка б стимулювала розвиток регіонів. На сьогодні вона має бути побудована на розподілі ресурсів між районами забезпеченими засобами виробництва та районами збіднілими на них. Відбуватися це має як централізовано так і за рахунок спеціальних механізмів, які мають

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

розроблятися в залежності від стану та можливостей регіону. [4]

Активна державна регіональна соціально-економічна політика покликана сприяти мобілізації всіх регіональних ресурсів для забезпечення економічного зростання й поглиблення структури економічних трансформацій у державі, зміцненню демократичних основ розвитку українського суспільства.

Економічна сталість регіональної економіки та її безпека в умовах ринкової економіки є важливим компонентом конкурентоспроможності країни, її слабкість є великою загрозою для держави на міжнародному просторі. [6]

Наявною є проблема не сформованості системи інституцій, а саме органів і установ, які б налаштовували взаємозв'язки, координували, контролювали та реалізовували завдання і цілі країни, які має забезпечувати державна регіональна політика. [7]

Проблема інституційного забезпечення державної регіональної політики на регіональному і місцевому рівнях пов'язана із незавершеністю формування на цих рівнях системи державного управління і місцевого самоврядування. На сьогодні відсутнє чітке розмежування повноважень і відповідальності та координації діяльності між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на регіональному і субрегіональних рівнях.

Суттєвою перешкодою на шляху ефективного здійснення державної регіональної політики є відсутність системної законодавчо-нормативної бази. Дуже багато питань регіональної політики залишаються законодавчо не врегульованими. [8]

Список використаних джерел

1. Савченко В. Ф. Регіональна економіка: навч. посіб. Чернігів: ЧДІЕУ, 2013. 195 с.
2. Мазур А.Г. Регіональна економіка: проблеми відтворення і управління. Київ: РВПС України НАН України, 2000. 261 с.
3. Ковтун О. І. Регіональна економіка практикум для аудитор. занять та самост. роботи студ. за кредитно-модул. системою орг. навч. процесу. Львів. комерц. акад., 2011. 219 с.
4. Горська О.В. Регіональне структурне регулювання індустріальної економічної системи. Київ: Науковий світ, 2003. 300 с.
5. Варналія З. В. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку. Київ: Знання, 2005. 498 с.
6. Варналія З. С., Воротін В. Є., Куйбіда В. С. Державна регіональна політика України: : монографія. Київ : НІСД, 2007. 768 с
7. Іщенко Г. Основи регіонального розвитку. Київ : НІСД 2007. 19 січня. С. 5.
8. Вороніна В.Є., Жаліла Я.А. Державне управління регіональним розвитком України : монографія. Київ : НІСД, 2010. 288 с.

МОЖЛИВОСТІ ВСТУПУ УКРАЇНЦІВ ДО ЧЕСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

Піменов В.Ю.,

здобувач вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Освіта є важливою частиною нашого життя. Багато молодих людей в наш час намагаються здобути освіту за кордоном, і ця тенденція набирає популярність з дивовижною швидкістю. Батьки охоче відправляють своїх дітей в західні країни в гонитві за закордонним дипломом. Навчання за кордоном гарантує повагу оточуючих, стабільну кар'єру, друзів для життя з усього світу, а також безліч корисних навичок. Крім того, проживаючи за кордоном, студенти занурюються в абсолютно інше життя. Вони спілкуються з людьми з інших культур, що досить цікаво.

Є, звичайно, у закордонного навчання і свої мінуси. Великою перешкодою може стати неналежний рівень знання мови країни, у якій планується навчання.

Важливо пам'ятати, що і саме навчання за кордоном ніколи не буває легким, щоб виконати навчальну програму потрібно багато працювати і прикладати неабиякі зусилля.

Але найбільшою проблемою, звісно, є високі ціни на закордонну освіту. Навчання за кордоном може коштувати набагато дорожче, ніж в Україні, де є можливість отримання освіти за рахунок держбюджету. При закордонному навчання батьки повинні виділяти, принаймні, 10 або 15 тисяч доларів США щороку за платне навчання. Ця сума часто виходить за рамки бюджету середніх сімей.

Тим не менше, більшість батьків щосили намагаються дати своїм дітям престижну освіту. І це, як правило, коштує того. Після отримання знань у престижному закордонному університеті випускник може з високою ймовірністю розраховувати на хорошу роботу і пристойну заробітну плату. Звісно, європейський диплом високо цінується не лише в тій країні, в якій був здобутий, але й в Україні. Вважається, що, якщо ви закінчили будь-якої університет в Європі або США, то ви чудовий висококваліфікований фахівець, у вас є можливості для вивчення нових технологій і останніх наукових досягнень.

Більшість молодих українців хочуть вчитися в англomовних країнах, і їх легко зрозуміти. По-перше, оскільки більшість освітніх програм викладаються саме англійською мовою, студенти таким чином можуть поліпшити її знання, забезпечити гідний рівень цієї мови міжнаціонального спілкування. По-друге, диплом англійських або американських університетів відкриває безліч можливостей для працевлаштування. По-третє, такі країни як Англія, США і Канада комфортні для проживання, повні пам'яток та надають багато варіантів проведення вільного часу.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Проте, на нашу думку, українцям, які бажають отримати вищу освіту за кордоном, варто звернути увагу на університети Чехії.

В Чехії в принципі немає поділу на бюджетні та договірні місця в державних університетах. Відповідно до Закону про вищі навчальні заклади освіта в державних вузах країни чеською мовою повністю безкоштовна. При цьому немає обмежень ні за віком, ні за громадянством студентів.

Проблемою, через яку можуть виникнути труднощі, є мовний бар'єр. Проте, його можуть допомогти подолати фірми, що надають послуги з консультування та підготовки до вступу в іноземні університети. Хочемо розповісти про найбільшу мовну школу в Чехії GoStudy яка має стаж роботи на ринку більш ніж 20 років.

GoStudy навчає студентів чеської мови з 1998 року. Навчання проходить інтенсивно і з метою підготувати студентів до вступу в державні (безкоштовні) університети Чехії. Всі педагоги – лінгвісти, носії мови і класні спеціалісти. За рік фахівці центру обіцяють підняти рівень знання мови з нуля до B2 (CEFR).

З 1 вересня 2015 року учбовий центр GoStudy проводить державні мовні іспити з видачею сертифікатів державного зразка. У зв'язку з отриманням акредитації Міністерства освіти Чеської Республіки на державне мовне тестування заклад впровадив сувору внутрішню систему оцінки якості методичних програм і навчального процесу. Тепер щороку навчальний центр проходить зовнішній аудит – незалежну оцінку комісії сторонніх експертів.

GoStudy має понад 70 навчальних програм, які можна розділити на групи залежно від мети вивчення чеської мови:

- вступ до празьких гімназій;
- вступ до чеських університетів;
- канікули в Чехії;
- програма інтеграції для іноземних лікарів

GoStudy видає збірники з актуальною інформацією про навчання в Чехії з перших рук – від представників чеських органів державного управління і ВНЗ.

500 студентів щорічно приїжджають до Чехії і вступають до університетів з GoStudy. Багато студентів вибирають GoStudy завдяки тому, що у закладі працюють експерти в галузі освіти іноземців в Чехії. Спеціалісти кампанії надають докладні консультації про спеціальності чеських вузів, іспити та шанси на вступ.

Отже, вступ до вищих навчальних закладів Чехії для українців має багато переваг, і найголовніша – можливість абсолютно безкоштовного навчання. Нагородою за зусилля щодо подолання труднощів є майбутнє з відмінними можливостями.

Список використаних джерел

1. Слободян О, Стадний Є. Українські студенти за кордоном: скільки та чому. CEDOS аналітичний центр. URL: <http://www.cedos.org.ua> (дата звернення 2.11.2019).

2. Черба В. М, Тоболь Г. Д., Мушкаторова Д. В. Причини освітніх міграцій українських студентів за кордон. Інвестиції: практика та досвід. № 12. 2007. С. 68-72. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2017/14.pdf (дата звернення 2.11.2019).

3. Офіційний сайт GoStudy. URL: <https://www.gostudy.cz/> (дата звернення 2.11.2019).

СТВОРЕННЯ ПРИВАБЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ, ЯК ОСНОВНА УМОВА ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Прокопенко Н.П.,

викладач економічних дисциплін

Автотранспортний коледж державного вищого навчального закладу
«Криворізький національний університет»

На даному етапі інвестиційна ситуація в Україні характеризується двома аспектами. З одного боку, спостерігаються позитивні тенденції: обсяг інвестицій поступово зростає. Однак не можна не згадати того факту, що Україна все ще знаходиться в переліку країн, які мають найнижчу інвестиційну привабливість. Ситуація з міжнародними інвестиціями прямо співвідноситься з внутрішньою економічною ситуацією в Україні. Україна все ще експортує товари з низькою вартістю. Цей факт свідчить про те, що ще не відбулося внутрішньої трансформації економіки України. Для цього вкрай необхідні іноземні інвестиції, які привнесуть нові технології і дозволять виробляти товари, конкурентоздатні на світовому ринку.

Україна має створити нормальні умови для інвесторів. Важко робити інвестиційний прогноз, та вже зараз можна говорити про чинники, від яких залежатиме обсяг інвестицій. Якщо процес реформ буде продовжено, це зможе стати аспектом привабливості для іноземних інвесторів.

Види інвестицій та їх обсяги перед усім залежить від середовища інвестування, тобто від характеристики інвестиційного клімату. [1,с.23] Інвестиційним кліматом прийнято називати сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, організаційно-правових і географічних чинників, властивих тій або іншій країні, що приваблюють або відштовхують інвесторів. Ранжирування країн світової спільноти по індексу інвестиційного клімату і зворотному йому показнику – індексу ризику служить до певної міри вимірником для інвесторів при ухваленні ними рішень.

До основних параметрів, що визначають інвестиційний клімат в країні, відносяться політична і соціальна стабільність, фундаментальні основи правової системи, стан економіки, система прийому іноземного капіталу, зокрема, режим оподаткування, величина митних зборів і акцизів, порядок

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

реєстрації підприємств з іноземною участю і тому подібне. На даний момент одним з сильних дестабілізуючих чинників є незавершеність і нестійкість українського законодавства по іноземних інвестиціях. Негативну дію на інвестиційний клімат спричиняє непрозорість, тобто відсутність ясних, чітких, легко зрозумілих і загальноприйнятих методів ведення діяльності на світових ринках капіталу і в національній економіці.

Велике значення іноземний інвестор приділяє тому, чи є з конкретною країною угода про заохочення і взаємний захист інвестицій і наскільки ця країна виконує свої договірні зобов'язання. [3, с.54] Найголовніше – наявність правової стабільності. Інвестор повинен чітко знати «правила гри» і бути упевнений, що вони будуть зберігатися незмінними.

Державна інвестиційна політика повинна постійно реагувати на стан господарського середовища, постійно адаптуватися до змін, що відбуваються, не тільки в країні нею і у всьому світі. Враховуючи загальні риси і відмінності в прямих і портфельних інвестиціях держава повинна розробляти специфічні стимули для цих типів інвестицій. Перш за все, приділяючи увагу залученню прямих інвестицій, оскільки саме вони є найбільш переважними з погляду розвитку економіки. Державна політика по залученню інвестицій реалізується в основному через ухвалення законодавчих актів, поліпшуючих інвестиційний клімат (зниження ризику за рахунок державних гарантій, і підвищення прибутковості за допомогою надання різних пільг). Особливу увагу слід приділяти підвищенню стабільності, передбачуваності і прозорості економіки.

З метою збільшення обсягів залучених іноземних інвестицій, реалізації інвестиційного потенціалу країни органи влади цілеспрямовано реалізують комплекс заходів щодо створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Важливою умовою його формування є вироблення стабільного і сприятливого для економіки держави та іноземних інвесторів законодавства. При цьому законодавство в залученні іноземних інвестицій зовсім не зводиться тільки до створення пільгових умов інвесторам, як це нерідко вважається. Головне завдання законодавства полягає у встановленні і гарантуванні інвесторам умов, можливостей, прав, обов'язків і відповідальності в процесі вкладення капіталу та його використання.

Україна має великий споживчий ринок. За рівнем промислового виробництва Україна посідає одне з провідних місць у світі, зокрема за видобутком руди і виробництвом сталі. Перспективними є чорна та кольорова металургія, які становлять майже чверть усього промислового виробництва, машинобудування, хімічна та нафтохімічна галузі, легка промисловість. Науково-технічний комплекс України за своїм обсягом і потенціалом залишається одним з найбільших в Європі. Країна має статус атомної і космічної держави. Тому для перетворення зазначених сприятливих факторів у переваги України в справі створення її високої інвестиційної привабливості з боку держави, насамперед, необхідно здійснення відповідних заходів.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

В даний час в Україні немає єдиного органу, регулюючого діяльність іноземних інвесторів і однією з головних пунктів котрого буде приваблення іноземних інвесторів та збільшення рівнів прямих іноземних інвестицій. [6, с.196] На думку ряду фахівців для подальшого поліпшення державного регулювання ПІІ важливе значення мають наступні заходи. Перш за все, необхідно укріпити правові гарантії для зовнішніх інвесторів, зокрема шляхом введення порядку розгляду інвестиційних суперечок з їх участю в міжнародному арбітражі. Така норма передбачена в двосторонніх договорах України з багатьма державами, але відсутній в її внутрішньому законодавстві. Не можна не враховувати, що сучасний світовий ринок капіталу – це ринок інвесторів, арена гострого суперництва країн – реципієнтів інвестицій. Для досягнення успіху необхідно забезпечити іноземним інвесторам ліберальний, стабільний, передбачений правовий режим. Для залучення масштабних іноземних інвестицій в українську економіку у формі підприємницького капіталу потрібно ще багато що зробити. Мова йде, перш за все, про дебіюрократизації адміністративних дозвільних і погоджувальних процедур, зведенні їх до необхідного мінімуму. Зокрема, назріло скорочення сфери ліцензування інвестиційної діяльності і спрощення його процедур, а також реєстрації підприємств з іноземними інвестиціями. Та все ж головним, на наш погляд, є послідовне і неухильне наближення перехідної української системи управління підприємствами і інвестиціями з властивими нею вадами до нормальної моделі змішаної економіки, що успішно функціонує в найбільш розвинених країнах. Для досягнення цього необхідні, зокрема введення ефективної процедури банкрутства, забезпечення фінансової прозорості звітності на всіх рівнях управління, надійний захист інтересів і прав міноритарних акціонерів, а також рішуча боротьба з економічною і кримінальною злочинністю, корупцією, відмиванням брудних грошей і нелегальним вивозом їх за кордон. Підхід до стимулювання іноземних інвестицій повинен бути диференційованим. В першу чергу повинні стимулюватися інвестиційні проекти в галузях з низькою швидкістю обороту капіталу, які носять стратегічний характер, але є менш привабливими для іноземного, а також для національного капіталу. Враховуючи важливість цих галузей для української економіки, їх стимулюванню повинна приділятися першорядна увага.

Всі перераховані вище умови поліпшення інвестиційного клімату в Україні відповідають концепції соціально-орієнтованої ринкової економіки. Виконання і підтримка цих умов із боку держави дозволить Україні стати демократичною країною з розвинутою економікою, промисловістю, сільським господарством і науково-технічним комплексом. Забезпечить стійкий розвиток економіки і підвищення життєвого рівня населення: удосконалення системи охорони здоров'я й утворення, охорони природних ресурсів і навколишнього середовища, рівні можливості використання суспільних благ для всіх груп

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

населення і створити, таким чином, сприятливий інвестиційний клімат в Україні.

Список використаних джерел

1. Бутузов В.М. Правові та організаційні засади функціонування інститутів спільного інвестування в Україні: Дис. канд. юрид. наук: 12.00.07 / Національна академія внутрішніх справ України. К., 2000. 224 с.
2. Гитман Л. Дж., Джопк М. Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. Москва: Дело, 1997. 198 с.
3. Гайдис Н.М. Інвестування: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Національний банк України; Львівський банківський ін-т. Львів, 2002. 271 с.
4. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. Інвестування: Навч. пос. Київ : Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2001. 364 с.
5. Загородній А.Г., Стадницький Ю.І. Менеджмент реальних інвестицій: Навч. посіб. Київ: Знання, 2000. 210 с.
6. Крупка І.М. Макроекономічний аналіз інвестування у трансформаційній економіці України: Дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. Л., 2004. 263 с.

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Проценко Д.В., Падусенко А.О., Логвіненко Т.О.,

здобувачі вищої освіти

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка

Науковий керівник: Смігунова О.В., к.е.н, доцент

Зерновиробництво для України є основною галуззю аграрної сфери національної економіки, ефективно функціонування якої є запорукою гарантування національної продовольчої безпеки та формування експортного потенціалу країни [1, с. 81].

Як відомо, діяльність суб'єктів господарювання поділяється на операційну, фінансову та інвестиційну.

Згідно П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів», операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [2].

В широкому розумінні під операційною діяльністю розуміють основну діяльність підприємства, пов'язану з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), що забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства.

Вся система виробничої діяльності підприємства називається операційною. Вона виступає центральною ланкою будь-якого виробничого підприємства.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Операційна функція проявляється в сукупності дій з перетворення ресурсів, що надходять із зовнішнього середовища, і видачі результату діяльності (створеної продукції) в зовнішнє середовище.

Функціонування підприємств різного розміру, форми власності, спеціалізації пов'язане з постійними ризиками. Тому, особливо в умовах трансформаційної економіки правильне управління операційною діяльністю підприємства створює умови для забезпечення його безперервної роботи [3].

Операційний менеджмент для підприємств аграрної сфери на сьогодні набуває все більшого значення. Він забезпечує результативність їх основної поточної діяльності та, відповідно, сприяє успішній реалізації їхніх загальних господарських цілей і місії в цілому [4].

Напрями операційної діяльності підприємства визначаються передусім специфікою галузі національної економіки, до якої воно належить. Для більшості аграрних підприємств основу операційної діяльності становить виробнича або торгівельна (збутова) діяльність, яка доповнюється здійсненням інвестиційної та фінансової діяльності. Так, здійснення операційної діяльності пов'язане з вже інвестованим капіталом, у той час як планування інвестицій є предметом інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Операційна діяльність сільгоспідприємства орієнтована переважно на товарний ринок. При цьому, операційна діяльність знаходиться у зв'язку з іншими видами та сегментами товарного ринку, що характеризуються технологічними, ресурсними особливостями тощо.

Будь-яке підприємство, щоб функціонувати та розвиватись в конкурентному підприємницькому середовищі, має здійснювати ефективну господарську діяльність, забезпечуючи максимальний вихід якісної продукції з одиниці матеріально-сировинних ресурсів та зменшуючи при цьому витрати. Зростання ефективності основної діяльності підприємства створює умови для скорочення витрат та, відповідно, нарощування прибутку. Тому ефективна операційна діяльність підприємства є запорукою задоволення інтересів усіх зацікавлених економічних суб'єктів: власників, працівників, держави, споживачів.

Ефективність виробництва залежить від економічності дій, ощадливого використання ресурсів, тобто важливим є не тільки досягнення поставлених цілей, але й кількість витрачених при цьому ресурсів.

Проаналізувавши визначення поняття ефективності, подані різними економістами-дослідниками, визначено наступні її ознаки: 1) раціональність (економність) використання ресурсів, що забезпечує максимальну їх віддачу; 2) нерозривний зв'язок із результативністю, яка характеризує результати діяльності в абсолютних показниках; 3) відносне значення ефективності, що використовуване при порівнянні результатів або встановлених цільових параметрів і ресурсів витрачених на досягнення результатів діяльності соціально-економічної системи [5].

Застосувавши зазначені ознаки до основної (операційної) діяльності

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

підприємства, можна визначити, що ефективність операційної діяльності підприємства виступає мірою економічності використання ним ресурсів та їх втілення у соціально-економічні результати такої діяльності та забезпечення цільових показників функціонування підприємства. При цьому слід враховувати, що закономірності процесу відтворення та зміни форм капіталу, що відбуваються при цьому, обумовлюють циклічний характер операційної діяльності [6].

Операційна система господарюючого суб'єкта включає підсистему управління, переробну підсистему та підсистему забезпечення.

Безпосереднє перетворення ресурсів, отриманих із зовнішнього середовища на вході виконується переробною системою. Для успішного функціонування переробна підсистема потребує капіталовкладень, постійного надходження інформації від підсистеми управління про тенденції розвитку технологій, зміни на ринках сировини, матеріалів, енергії та кінцевих продуктів, створених переробною підсистемою.

Забезпечувальна підсистема безпосередньо не пов'язана з виробництвом продукції, однак забезпечує потреби переробної (обчислювальний центр, ремонтно-експлуатаційна, логістична, охоронна служби, будівельні підрозділи, підрозділи соціально-побутового характеру тощо).

Підсистема управління (планування і контролю) покликана забезпечити ефективне функціонування переробної та забезпечувальної підсистем. Саме тут визначаються цілі, політика, напрями розвитку операційної системи, створюються плани виробництва продукції та визначаються необхідні ресурси. Підсистема управління є коригуючою по відношенню до інших підсистем операційної системи, вона створює умови для їх взаємоузгодженого і ритмічного функціонування.

До її функцій відноситься постійне отримання внутрішньої інформації про стан переробної та забезпечувальної підсистем, отримання зовнішньої інформації про ринкові, технологічні, законодавчі зміни тощо. Підсистема управління (планування і контролю) є свого роду підсистемою перетворення інформації.

Отже, операційна система є сукупністю взаємопов'язаних підсистем, які забезпечують процес створення продукту та отримання прибутку від його реалізації. Система забезпечує рух та взаємодію ресурсів підприємства створення продукту та його реалізацію, що приносить грошові кошти з приростом у вигляді чистого прибутку. Для ефективного функціонування операційної системи всі її елементи мають бути взаємопов'язаними в певний діючий механізм.

Список використаних джерел

1. Компанієць В., Солодушко М., Кулик А. Економічна ефективність вирощування сучасних сортів пшениці озимої в умовах Північного Степу України. Вісник Полтавської державної аграрної академії. Полтава, 2015. № 4. С. 81-85.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

2. П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87 URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show>.

3. Кондрашев С.О., Подчасова Т.П. Управління операційною діяльністю підприємства з безперервним характером виробництва в умовах трансформаційної економіки. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: Зб. наук. пр. Київ : МННЦІТС НАН та МОН України, 2014. Вип. 19. С. 186-197.

4. Білявський В. М. Характеристика сутності управління операційною системою підприємства. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. : Економічні науки. 2013. № 4. С. 43-51.

5. Саричев Д.О. Управління ефективністю операційної діяльності підприємства. Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. пр. Київ: КНЕУ, 2012. № 30. С. 136-143.

6. Машлій Г.Б., Зінчук І.М. Шляхи покращення операційної діяльності підприємств. Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід : тези доповідей Міжнародної науково-методичної конференції Форуму молодих економістів-кібернетиків, 21-22 жовтня 2016 р. С. 170-171.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Саєнко С.Р.,

здобувач вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Калініченко О.В., к.е.н., доцент

Ринок страхових послуг є однією зі складових фінансової інфраструктури, який взаємодіє з виробничою сферою, ринком капіталу, фондовим ринком і таке інше. Розглядаючи досвід країн розвиненої економіки, страхування забезпечує суб'єктам господарської діяльності страховий захист їхніх інтересів від фінансових ризиків, фізичним особам захист майнових інтересів, відповідно [1].

Без функціонування потужного ринку страхових послуг неможливе створення ефективної системи захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, забезпечення економічної безпеки держави. Крім того, страхування є важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого їх використання задля компенсації збитків, спричинених внаслідок страхових подій, а також захищає бізнес від фінансових ризиків та забезпечує соціальну підтримку.

Головними функціями страхового ринку є накопичення та розподіл

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

страхових коштів з метою захисту прав та інтересів фізичних та юридичних осіб. Учасники страхового ринку являються головними з його формуванні та розвитку. Ними можуть бути як страховики, страхувальники, застраховані, посередники, а також асоціації страховиків.

Страхова діяльність в Україні – це фінансова галузь, яка слугує механізмом превентивного захисту, накопиченням коштів, та соціальним розподілом. Компанії, які функціонують на цьому ринку, мають широкий спектр напрямів, у яких вони можуть реалізовувати свою діяльність, а саме – автостраховання, страхування майна, нерухомості, пенсійне страхування, медичне страхування тощо.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2019 становила 249, у тому числі СК «life» – 26 компаній, СК «non-life» – 223 компанії, (станом на 30.06.2018 – 291 компанія, у тому числі СК «life» – 31 компанія, СК «non-life» – 260 компаній). Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так станом на 30.06.2019 порівняно з аналогічною датою 2018 року, кількість компаній зменшилася на 42 СК (або на 14,4%). У порівнянні з I півріччям 2018 року на 3 865,8 млн. грн. (16,5%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 3 373,8 млн. грн. (20,1%) [2].

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за I півріччя 2019 року становила 73,7%, що на 2,2 в.п. більше в порівнянні з I півріччям 2018 року [2].

Протягом аналізованого періоду зменшилась кількість укладених договорів страхування на 2 418,8 тис. одиниць (або на 2,4%), при цьому на 3 193,7 тис. одиниць (або на 4,9%) зменшилась кількість договорів з обов'язкового страхування за рахунок зменшення договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 3 422,2 тис. одиниць (або на 5,6%). Кількість укладених договорів зі страхування життя зросла на 918,7 тис. одиниць (або на 76,7%) [2].

Наявна в Україні економічна криза негативно вплинула на весь вітчизняний страховий сектор, який, починаючи з 2013 року переживає період стагнації і не показує істотного зростання. Одним із чинників є те, що уряд не здійснив необхідні реформи, як у сфері законодавства, так і на страховому ринку в цілому [3].

Також іншими важливими чинниками, які гальмують розвиток страхового ринку України є [4, с. 172]:

- відсутність чіткої політики в області державного регулювання і ефективного нагляду за діяльністю суб'єктів ринку, що сприяє тінізації операцій, збільшенню фінансових схем, впливу капіталу за рубіж;

- зниження попиту на страхові послуги в умовах зниження платоспроможності населення, низького рівня довіри до фінансових установ;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- дисбаланс страхових портфелів у бік корпоративного страхування;
- відсутність механізмів податкового стимулювання інвестиційної активності страхових компаній, низький рівень розвитку ринку довгострокового страхування життя;
- низька якість і вузький спектр страхових послуг, демпінг цін;
- нерозвиненість системи рейтингової оцінки страховиків, непрозорість ринку, відсутність дієвих механізмів захисту прав страхувальників;
- нерозвиненість інфраструктури, відсутність затвердженої державної концепції розвитку страхового ринку, державних програм підготовки страхових посередників (брокерів, андерайтерів, аварійних комісарів і ін.);
- слабкий фондовий ринок, як наслідок – відсутність фінансових інструментів для інвестування, низька якість активів в покриття страхових резервів.

Посприяти подоланню кризових тенденцій на страховому ринку та значно поліпшити фінансовий стан страхових компаній, як у короткостроковій так і у довгостроковій перспективі, повинні такі заходи:

- внесення змін в порядок надання звітності страховиками, що дасть можливість посилити нагляд за якістю і структурою активів;
- стимулювання страховиків до отримання міжнародних рейтингів фінансової стійкості, сприяння інформаційній відкритості страхового бізнесу шляхом постійного моніторингу якості страхових послуг різних компаній у засобах масової інформації;
- формування системи саморегулювання, удосконалення податкового, антимонопольного, кримінального та цивільного законодавства, що регулюють сферу страхування [5, с. 341];
- приділення більшої уваги вдосконаленню механізму страхування виробників сільськогосподарської продукції, яке в перспективі зможе позитивно вплинути на економічні показники країни;
- приділення уваги мінімізації можливості зловживання державною владою при контролі над діяльністю страховиків, посилення контролю за операціями вихідного перестраховування та впровадження змін щодо порядку оподаткування страховиків з метою мінімізації фінансових схем [4, с. 176].

Отже, якщо проаналізувати дані, то можна сказати, що ринок страхових послуг в Україні залишається на досить не стабільному рівні, адже країні не вистачає досвідчених професіоналів, люди ще не зовсім розуміють суть та необхідність страхової справи взагалі. Також економічна ситуація в країні не формує довірного та стійкого рівня життя населення – вони не сподіваються та не мають довіри до страховиків та держави взагалом.

Список використаних джерел

1. Матвеев В.В., Гайдаржийська О.М., Отрошко В.П. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку / *Молодий вчений*. 2018 р. № 2 (54). С. 727-731.

2. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.: веб-сайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua/>.

3. Поривай А. О. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах нестабільної економіки. *Одинадцяті економіко-правові дискусії: 2016*. веб-сайт. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ru/article/id-1504/> (дата звернення 20.02.2019).

4. Дьячкова Ю. М. Страховий ринок в умовах нестабільної економіки. *Вісник ДДМА*. Краматорськ: ДДМА, 2014. № 2 (33). С. 172-176.

5. Шуляк О. В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1(3). С. 337-344.

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Солодкий В.О.,

к.е.н., доцент, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

Солодка Т.М.,

к.с.-г. н., доцент, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

Перехід до екологічно-етичної та соціально-справедливої економіки невідворотно призведе до зміни структури зайнятості та розподілу доходів, що може мати різноспрямовані наслідки для учасників даного процесу. З одного боку, подальше зростання попиту на екологічну продукцію та послуги, а також, відповідно, на обладнання для їх виробництва та надання призведе до швидкого росту окремих галузей та сфер економічної діяльності. Результатом цього буде збільшення попиту на робочу силу і ріст зайнятості у задіяних до переходу до ефективної екологічно-етичної та соціально-справедливої економіки. Залучені до міжгалузевих зв'язків інші сектори економіки також отримають додаткові економічні стимули для інтенсифікації свого розвитку. Розподіл додаткових доходів, які можуть бути отримані від економічного зростання в результаті переходу до моделі сталого розвитку, забезпечить ріст споживання та обсягів інвестування. Результатом цього стане подальше зростання зайнятості, ріст доходів та покращення умов життєдіяльності громадян. З іншого боку, окремі галузі, продукція яких буде замінена більш екологічно та економічно ефективною, відчують значно меншу потребу у робочій силі, що потребуватиме розробки ефективних схем забезпечення працівників, які будуть вивільнятися, новими робочими місцями у секторах економіки, які швидко розвиваються.

Крім того, невідворотні глобальні зміни в енергетичному секторі, які пов'язані з поступовим переходом до використання все більших обсягів

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

відновлюваної енергії, замість використання запасів вуглеводнів, які швидко вичерпуються, матимуть суттєвий позитивний вплив не тільки на рівень зайнятості та доходів населення у задіяних у відповідних виробництвах секторах, але й у соціальній сфері, в тому числі охороні здоров'я, освіті та ін. У зв'язку з переходом до екологічно-етичної та соціально-справедливої економіки, значних змін у структурі зайнятості зазнають такі потужні сфери економіки як сільське господарство, енергетика, будівництво, переробка відходів, транспорт, матеріаломістке виробництво, лісове господарство, рибальство, тобто сектори, у яких в глобальному масштабі задіяна приблизно половина робочої сили [1].

У сучасній глобальній економіці екологічні та соціальні проблеми нерозривно пов'язані між собою. Економічне зростання, створення робочих місць і доходи населення залежать від наявності природних ресурсів і ефективних екологічних систем. Тому, діяльність продуктивних сил має спрямовуватися не лише на задоволення сьогоденних економічних та інших проблем, але й на відновлення і підвищення стійкості соціально-екологічних систем.

Очевидним є те, що екосистеми, біорізноманіття та природні ресурси є основою розвитку народного господарства, суспільства та окремого громадянина. Однак, це не завжди враховується при прийнятті управлінських рішень різного рівня. І це в умовах, коли зникнення біологічних видів відбувається в різних випадках до тисячі разів швидше ніж природними темпами [2].

Тому сталість суспільного поступу повинна визначатися «здатністю забезпечувати сучасні потреби, долучаючись вже сьогодні до вирішення питань забезпечення наступними поколіннями своїх» [3].

Варто зазначити, що у ринковій економіці, лише усвідомлення того, що виключно ринкові інструменти, такі як податки і торгівля квотами на викиди, не є достатніми для вирішення проблем забезпечення сталого розвитку, призводить до необхідності застосування адміністративних чинників впливу. Рівень і способи його застосування значною мірою визначаються як специфікою конкретної галузі так і країнами й особливостями їх розвитку.

Наприклад, регулювання у вигляді введення в дію нових будівельних стандартів у контексті спорудження енергоефективних будівель, є чинником, що лише стимулює як ефективний розвиток галузі й економіки в цілому та позитивно впливає на стійкість екосистеми, в контексті зменшення енергетичних втрат. Необхідні для збалансування екологічних, соціальних та економічних складових розвитку кроки як на державному так і на локальному рівні, в свою чергу, можуть бути здійснені лише в умовах комплексних структурних змін та швидкого технічного і технологічного розвитку.

Тому, у кожному конкретному випадку потребує розв'язання питання, щодо оптимізації питомої ваги державних і приватних підприємств, сфер економіки, науково-дослідницьких центрів та ін., що забезпечать оптимальне

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

поєднання зацікавленості, соціальної свідомості та виробничої результативності у вирішенні складних завдань, що постають у сучасному глобалізованому світі в умовах все зростаючої дефіцитності та низької альтернативності ресурсів. Вважаємо, що така робота має ініціюватися урядовими рішеннями, які можуть встановлювати пільгові податкові ставки, впроваджувати ефективні системи щодо дотримання прав інтелектуальної власності та створювати особливі умови для інвестицій, що сприяють екологічно та економічно ефективному розвитку.

В умовах, коли вартість ресурсів дедалі частіше стає головною складовою виробничих витрат, поліпшення екологічної ефективності та продуктивності виробництва створює можливості для підвищення конкурентних переваг, рентабельності, стимулює створення нових робочих місць. Тобто, підвищення екологічної ефективності підприємств не лише сприятиме підвищенню продуктивності й енергетичної безпеки як виробників так і галузей економіки й цілих країн, але й стане головною складовою боротьби з бідністю в країнах, які розвиваються.

Ринкові інструменти, зокрема податки, торговельні квоти та ін., у разі ефективного застосування, стимулюють впровадження сучасних виробничих підходів, а отже й економіко-екологічну та соціальну ефективність виробників. Існуючі субсидії, у випадку, якщо вони не сприяють сталому розвитку підприємства чи галузі, повинні або ліквідуватися або їх механізм – удосконалюватися. Важливим є те, що дієвий механізм регулювання ринковими важелями повинен постійно розвиватися.

Необхідним чинником забезпечення стійкого розвитку є підвищення суспільної свідомості, а отже й обізнаності в питаннях економіко-екологічних аспектів розвитку виробничих систем. Підприємства, які випускають екологічно чисту продукцію з використанням сучасних технологічних процесів й обладнання, повинні відповідно маркувати й позиціонувати свою продукцію. Причому, продукції, яка виготовлена у відповідності до сучасних вимог, повинна надаватися перевага, за всіх інших рівних вимог, при організації систем державних закупівель.

Створення мережі центрів сертифікації й стандартизації, що будуть створювати умови та допомагати виробникам продукції та надавачам послуг досягти необхідних стандартів, має стати ще одним пріоритетом, особливо в країнах, що розвиваються. Для цього має бути розроблена та впроваджена дієва нормативна база, сформована як на законодавчому так і на урядовому рівні.

Таким чином, з використанням ринкових та регуляторних механізмів, має бути створена система, у якій створення екологічно сприятливих виробництв з одного боку заохочується у фіскальному аспекті, а з іншого – фінансується за рахунок інвестицій у розвиток екологічно чистих та економічно вигідних товарів і послуг.

Важливою складовою досягнення збалансованості у розвитку є перехід до

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

споживання у контексті досягнення економіко-екологічної стійкості. Важливою є зміна споживчої поведінки населення, особливо у розвинених країнах світу. Обмеження надлишкового або зумовленого традиціями чи особливостями суспільства споживання як продуктів харчування так і споживчих товарів, особливо тих, виробництво яких не пов'язане із впровадженням так званих «зелених» (тобто екологічно та економічно збалансованих) підходів та виробничих процесів, може досягатися як через цінову політику так й іншими обмежувальними чи стимулюючими заходами.

Збалансування сьогоденних витрат з майбутніми вигодами в контексті сталого розвитку є наразі основним завданням ефективною екологічною та економічною політики як в Україні, так і в інших країнах світу. Оптимальним є впровадження дієвого економічного механізму, що забезпечить вигоди для навколишнього природного середовища, економіки та суспільного поступу.

Список використаних джерел

1. Working towards sustainable development: opportunities for decent work and social inclusion in a green economy / International Labour Office. Geneva: ILO, 2012, xxi, 185 p. 2. Rockstrom, J. et al. 2009. «A safe operating space for humanity», in Nature. Vol. 461, pp. 472-475 (24 September). 3. Needham, M. T. (2011). A Psychological Approach to a Thriving Resilient Community. International Journal of Business, Humanities and Technology, vol. 1 no. 3. NY, USA.: CPI. 3.

ІНФЛЯЦІЯ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ

Тимко А.К.,

здобувач вищої освіти, спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Інфляція – одна з найгостріших проблем сучасної економіки багатьох країн світу, в тому числі і України. На всі сфери суспільного життя вона має негативний вплив, адже руйнує грошову систему, сприяє зниженню людських заощаджень, призводить до бідності населення та стримує розвиток економіки.

Оскільки забезпечення задовільного рівня життя та розвиток економіки для суспільства та держави завжди має велике значення, дана робота є актуальною.

Інфляція – це процес підвищення цін, і, як наслідок, знецінення грошей внаслідок того, що грошова маса виявилася не забезпеченою товарним запасом [1, с. 8].

Інфляція – досить складне та широке явище. Тому вона має багато видів. В першу чергу, інфляція поділяється на інфляцію попиту та інфляцію витрат.

Інфляція попиту виникає при порушенні рівноваги між попитом та

пропозицією, а саме при перевищенні сукупного попиту над сукупною пропозицією. Як стверджують економісти: «Надто багато грошей полюють за дуже малим обсягом товарів» [1, с. 24].

Інфляція витрат виникає при зменшенні пропозиції, що зумовлене збільшенням витрат виробництва. Збільшуються витрати на виплату заробітної плати виробничого персоналу, зростають ціни на сировину та електроенергію, утримувати та провадити виробництво стає важче [3, с. 88].

Наступний поділ інфляції спричинений різними темпами її зростання. Тут інфляція поділяється на помірну, галопуючу та гіперінфляцію.

При помірній інфляції зростання цін відбувається поступово. Темпи зростання можна назвати помірними, ціни зростають близько на 10% на рік. Західні економісти стверджують, що помірна інфляція є нормальним явищем для економіки країни [1, с. 15].

Унаслідок галопуючої інфляції ціни зростають швидко. Обсяги такого зростання становлять від 20 до 200% на рік. Такий вид інфляції є вже проблемою для економіки.

При гіперінфляції ціни зростають катастрофічно швидко. Темпи зростання перевищують 200% на рік. Гіперінфляція має значний згубний вплив на економіку, адже вона призводить до того, що гроші перестають виконувати свої функції та до поширення бартерних розрахунків [3, с. 85].

Також інфляція поділяється на очікувану й неочікувану, збалансовану й незбалансовану.

Очікувана інфляція є передбаченою учасниками ринкового процесу. Суб'єкти економіки знають завчасно про її настання та встигають підготуватися. Неочікувана інфляція є для них несподіванкою.

Збалансованою є інфляція, при якій ціни зростають помірно та одночасно на всі товари. І навпаки, незбалансована інфляція супроводжується різкими змінами цін на різні товари.

Всі ці види інфляції можна спостерігати тоді, коли вона є відкритою відкрита інфляція має місце за вільного ціноутворення і фіксується за допомогою цін. За прихованої інфляції ціни можуть не зростати, замість цього спостерігається дефіцит товарів [2, с. 230].

Інфляція призводить до складних соціально-економічних наслідків. Не викликає сумнівів те, що більшість наслідків інфляції мають негативний характер. Серед усіх них можна виділити основні. Першим та найголовнішим наслідком є зниження рівня життя населення та людських заощаджень, що призводить до бідності населення та значної соціальної нерівності. Також інфляція призводить до зниження трудової діяльності, адже в людей втрачаються гарантії вигідної реалізації зароблених грошей. Ще інфляційні процеси сприяють падінню курсу національної валюти та зниженню ефективності функціонування національної економіки.

Для боротьби з негативними наслідками інфляції держава провадить

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

антиінфляційну політику. Антиінфляційна політика здійснюється за допомогою багатьох різних методів. З них можна виділити чотири основних: нуліфікація, ревалоризація, дефляція та девальвація.

При нуліфікації грошей старі і значно знецінені грошові знаки вилучаються з обігу та замінюються новими. В Україні даний метод застосовувався у 1996 році.

Ревалоризація означає процес відновлення доінфляційної вартості грошей з метою повернення тієї купівельної спроможності грошей, що була до інфляції.

Третій метод має назву дефляція. Це процес стримування зростання грошової маси в обігу. Дефляція провадиться через вилучення надлишку грошової маси з обігу.

І останній метод з найпоширеніших – девальвація. Девальвація – це зниження обмінного курсу валюти порівняно з іноземною.

Слід зазначити, що всі ці методи спрямовані не на повне знищення інфляції, а лише на стримування швидких темпів її поширення.

У економіці України інфляція була присутня завжди, ще з моменту проголошення незалежності. Сучасна інфляція в Україні викликана багатьма різними причинами. Основні з них полягають у наступному. По-перше, вона зумовлена незадовільним рівнем виробництва та надмірною грошовою емісією, що призводить до того, що значна частина грошової маси виявляється не закріпленою товарним запасом. По-друге, виникнення сучасної інфляції спричинене мілітаризацією економіки внаслідок воєнного конфлікту на сході, що призводить до спрямування грошової маси не у виробництво, а у військову сферу. По-третє, інфляція в Україні спричинена високим рівнем монополізації, що заважає забезпечувати прогресивне виробництво. Також важливою причиною є дефіцит державного бюджету [4, с. 40].

Для економіки України ефективними будуть наступні антиінфляційні заходи. Держава повинна стримувати грошову масу, надмірне її поширення. Як показує практика, це можна зробити підвищивши облікову ставку НБУ, що дозволить не спрямовувати в економіку певну частку грошей. Також для держави необхідним є здійснення антимонопольної політики, адже на ринку в Україні монополії становлять значно велику частку. Ще влада має намагатися пом'якшити конфлікт на сході, що забезпечить спрямування коштів у галузі виробництва.

Нереально знищити інфляцію повністю. Вона буде присутня завжди в економіці різних країн. Тож влада повинна стримувати стрімкий розвиток та поширення інфляційних процесів, застосовуючи різні методи антиінфляційної політики, поєднуючи різні методи для кращого результату та вибираючи правильні принципи діяльності, що будуть корисними саме для національної економіки з її специфічними рисами.

Список використаних джерел

1. Круш П.В., Клименко О.В. Інфляція: суть, форми та її оцінка. Київ :

Центр учбової літератури, 2010, 288 с.

2. Гронтковська Г.Е., Косік А.Ф. Макроекономіка. Практикум. Київ: Центр учбової літератури, 2016, 400 с.

3. Єщенко П.С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка. Київ: «Вища школа». 2005, 326 с.

4. Демченко Б. А., Касьянова Н.В. Економіка та управління національним господарством. *Сучасні інфляційні процеси в Україні в умовах нестабільної економіки*. 2017. № 7.

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ, ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БРЕНДІНГУ

Тучина Ю.О.,

здобувач вищої освіти

Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Чуніхіна Т.С., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Сьогодні відкритість українського ринку в умовах конкурентної боротьби потребує від компаній створення особливих переваг, що надають можливість стати конкурентоздатними серед інших вітчизняних підприємств.

Сучасний брендінг стимулює компанії зробити свою діяльність більш активною в напрямі формування системи клієнтоорієнтованості, як основної характеристики бізнесу, так як це є тією перевагою серед конкурентів, яка базується на специфічних, особливих можливостях і ресурсах підприємства, які майже не піддаються підробки з боку конкурентів [1, с. 6]. Клієнтоорієнтований підхід стає основою брендінгу оскільки збільшує конкурентоспроможність компанії за рахунок зберігання, залучення й збільшення достанької кількості клієнтів [2, с. 385].

Орієнтація на клієнта – це ключова характеристика компанії, що виражається в встановленні і розвитку партнерських взаємовідносин з клієнтами, а також з будь-якими учасниками як ззовні, так і всередині підприємства, що базується на розумінні та задоволенні їх як активних, так і другочергових потреб та збільшенні максимального прибутку на цій основі [3]. Кожен клієнт має відчувати важливість своїх потреб для співробітника компанії та готовність швидко надати посильне сприяння у задоволенні їх. Саме тому необхідно налагодити або створити злагоджену взаємодію всіх підрозділів підприємства та сформуванню ланцюжок обслуговування клієнта, як важливого для компанії бізнес-процесу.

Стабільними ключовими показниками успіху підприємства, які ідентифікують рівень клієнтоорієнтованості є, перш за все, сервіс, якість та асортимент товарів [4, с. 127].

Клієнторієнтований підхід передбачає розширення наявного асортименту

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

товарів. Зважаючи на це, підприємство повинно постійно покращувати наявні продукти та створювати нові, враховуючи минулі, сьогоднішні та майбутні потреби. Добре знаючи свого покупця, розуміючи його потреби та передбачаючи його можливі бажання, можна розробити такий товар чи послугу, від яких складно відмовитися. Врахування першочергових пріоритетів клієнта та його активне включення в інтерактивний процес створення та розробки новинок дасть можливість підприємству значно розширити наявну клієнтську базу. Для забезпечення високої якості продукції в компанії має бути створена система контролю якості, в якій кожен процес буде пов'язаний з клієнтом.

Важливим моментом клієнтоорієнтованого підходу є сформування схильності клієнта до підприємства, шляхом створення і впровадження у дію програм, що сприяють формуванню у покупців стабільного почуття відданості певній компанії, яке проявляється в його сталій потребі купити її товари або послугу.

Формування підходу орієнтації на клієнта як основи брендінгу в компанії включає систему таких дій:

- розробка комплексу навчання та створення мотивації співробітників для розуміння важливості кожного клієнта для підприємства;
- дослідження першочергових та другорядних потреб наявних та потенційних клієнтів;
- формування такої схеми взаємовідносин в підприємстві, за якої ключовою фігурою стане клієнт;
- виробництво реально якісних товарів або послуг;
- створення, підтримання в актуальному стані, оновлення та аналіз бази даних клієнтів компанії;
- збільшення пропозиції на ринку товарів або послуг, що за думкою клієнта, мають для нього важливе значення;
- формування персоналізованого підходу до кожного покупця, в тому числі зі сторони забезпечення ефективності дій, що направлені на його стимулювання до продовження співробітництва з підприємством (привітання клієнтів зі святами, що мають для них велике значення, вручення їм таких подарунків, як товарів даного підприємства, впровадження систематичних дисконтів при придбанні продуктів або послуг);
- збільшення комплексних продажів, тим самим просування товарів-доповнювачів;
- формування у покупця відчуття значущості його бажань для підприємства та рівноправності взаємовідносин через залучення клієнта до оцінювання куплених товарів чи послуг компанії шляхом використання різноманітних засобів зворотного зв'язку (соціологічні опитування, мобільні гарячі лінії, можливість написання скарг або пропозицій із використанням можливостей мережі Інтернет);

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

– формування та впровадження різних програм лояльності до клієнта (наприклад надавання постійним клієнтам накопичувального дисконту на комплементарні товари або послуги);

– створення програм втримання клієнтів, що будуть формувати певну кількість постійних, схильних до компанії покупців, які, крім забезпечення прибутковості підприємства, поширюватимуть цікаву інформацію на ринку попиту, що, в свою чергу, сприятиме появленню нових клієнтів та їх майбутньому утриманню [5].

Таким чином, успішний сучасний брендинг підприємства не можливо уявити собі без такої складової, як клієнтоорієнтованість. Основою зазначеного підходу в управлінні компанією є глибоке дослідження бажань та пріоритетів клієнтів, яке має базуватися на знаходженні та аналізі всієї виявленої інформації про покупця, забезпеченні високого рівня якості його обслуговування, індивідуалізованого методу задоволення його попиту та створенні нових товарів або послуг, відповідно до його потреб.

Маючи за основу своєї діяльності орієнтованість на клієнта компанія в перспективі матиме такі переваги серед конкурентів, як:

- створення продуктів для задоволення актуальних потреб клієнтів;
- відповідність якості та ціни;
- залучення нових та збереження наявної кількості покупців;
- збільшення рівня продуктивності праці;
- зниження трансакційних витрат підприємства;
- зниження плинності кадрів;
- високий рівень репутації у покупців, що в свою чергу, збільшить частку ринку, підвищить фінансову стійкість, вартість та конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Управління розвитком економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2010. 301 с.
2. Іванова О.Ю. Оцінка та формування конкурентних переваг промислових підприємств. Харків, 2006. 264с.
3. Энциклопедичний словник економіки та права. URL: <http://enc-dic.com/ecolaw/Potrebitel-1301.html>
4. Сливоцький А. Д. Мистецтво творення попиту: як передбачати прагнення покупців. Львів: Видавництво Українського католицького університету, 2012. 408 с.
5. До питання формування клієнтоорієнтованості як ключової компетенції компанії. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4522>

ПРОБЛЕМА ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ

Фролов В.І.,

здобувач вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Значні геополітичні трансформації справляють вплив на всі без винятку аспекти життя суспільства, зокрема й на міграційні процеси.

Міграція й мобільність українців існувала з початку 1990-х, перехід до ринкової економіки створив новий споживчий попит на такі товари високої вартості як житло, автомобілі, побутову техніку та інше. Все це стимулювало трудову міграцію за кордон. Ще до того, як Україна отримала безвізовий режим з європейськими країнами, рівень міграції були достатньо високим, і трудова міграція також існувала ще до безвізового режиму. Проте після скасування віз українці стали більш активними. Це явище можна описати двома факторами. Перший це, нестабільна економічна ситуація та відсутність реформ у країні. Другий це, серйозна боротьба за трудових мігрантів із України. Ці чинники збіглися, тому ми бачимо підвищення міграції.

За офіційними даними Міністерства соціальної політики, на постійній основі за кордоном з метою заробітку перебуває близько 3,2 мільйони громадян України. І це без урахування українців, які їздять за кордон на сезонні роботи.

Інтенсифікації транскордонної мобільності українців у напрямку ЄС сприяють угоди про малий прикордонний рух, укладені з Угорщиною, Польщею, Словаччиною та Румунією. Завдяки ним громадяни, які проживають у прикордонній смузі, можуть без віз подорожувати до сусідніх держав, заглиблюючись на їх територію на відстань від 30 км до 50 км.

Деякі країни, члени Євросоюзу, використовують безвізовий режим для того, щоб в рамках відведених 90 днів, люди шукали роботу, знайомилися з працедавцем, дивилися на умови праці і т.д. Також за цей час вони можуть працювати і на сезонній роботі. Зауважимо, що українці не завжди коректно використовують безвізовий режим, тому що вони часто їдуть по «безвізу» та стають там нелегальними трудовими мігрантами. За останній час кількість нелегальних трудових мігрантів з України збільшилася на 11%. [4]

Постійно зростає чисельність українців, які проживають на території ЄС.

Настрої українців щодо можливого виїзду за кордон вивчають за допомогою соціологічних опитувань. Проведене 2019 року дослідження свідчить, що серед опитаних 40% вважають трудову міграцію можливістю для переїзду на постійне місце проживання. Ще 27% їдуть за кордон щоб отримати новий досвід. [5]

Щоб отримати роботу за межами України українці готові: отримувати додаткову освіту та вивчати місцеву мову – 64%; працювати не за фахом – 39%;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

працювати на нижчій посаді – 33%.

Найпривабливішими країнами для українських мігрантів є: Канада та США – по 28%; Німеччина – 21%; Польща, Словаччина, Угорщина, Молдова, Чехія, Великобританія – по 19%; Іспанія – 15%; ОАЕ та Португалія – 6%; країни СНД – 3%.

Сфери зайнятості українських працівників за кордоном – це передовсім будівництво (чоловіки) і праця в домашніх господарствах (жінки), а також сфера послуг та сільське господарство.

Також відомо, що ті в кого був досвід роботи за кордоном: 41% – працювали за довгостроковим контрактом; 17% – їздили на сезонні підробітки; 14% – брали участь у програмах, що надають студентам роботу за кордоном під час канікул.

Трудова міграція – це цілком природне явище, яке існує в усьому світі. Проблема в тому, щоб забезпечити заробітчанах захист і соціальні гарантії. Тому саме служба зайнятості є однією з небагатьох державних установ, яка підтримує та надає допомогу у вирішенні та стабілізації міграційних процесів робочої сили. Аби не потрапити в халепу, слід звертатися тільки до ліцензованих компаній, завжди укладати договори на пошук роботи та оплачувати послуги безготівково або вимагати прибутковий документ.

Ще на початковому етапі трудові мігранти нерідко мають справу з сумнівними посередниками на ринку праці, яких майже не цікавить, у які умови потрапляє людина. І хоч служба зайнятості не може зупинити цього процесу, вона впливає на нього шляхом активної інформаційно-роз'яснювальної роботи серед громадян. Вони, на жаль, не завжди мають необхідний рівень знань у сфері своїх трудових прав, але планують виїзд за кордон.

У трудовій міграції є, як недоліки, так і переваги. Отже однією з переваг трудових міграцій є те, що, вони зменшують напругу на ринку праці. За відсутності працевлаштування за кордоном чисельність безробітних більш ніж удвічі перевищила б їх фактичну кількість. За даними різних опитувань, заробітки мігрантів за кордоном у декілька разів вищі за середню заробітну плату в Україні. Зароблені під час трудової міграції кошти спрямовуються переважно на споживання, що сприяє покращенню якості життя сімей мігрантів, скороченню їх бідності, а також збільшує платоспроможність. [1]

Суми грошей, які українські трудові мігранти переказують на батьківщину зростають щорічно. Так, за підрахунками Національного банку України (НБУ), перекази від так званих заробітчанах за підсумком 2018 року сягнув близько 11 мільярдів доларів. Для порівняння: роком раніше цей показник становив 9,3 мільярда доларів. При цьому у НБУ очікують, що номінальні доходи трудових мігрантів будуть й надалі зростати. Так, за підсумком перших трьох кварталів минулого року перекази трудових мігрантів в Україну склали близько дев'яти відсотків від ВВП.

До недоліків трудової міграції можна віднести втрати населення у найбільш активному віці, що мають високий освітній рівень, також вона сприяє зменшенню народжуваності, прискоренню старіння населення. Також зростання трудової міграції може призвести до збільшення інфляції та сповільнення економічного зростання. Українські підприємці вже зараз скаржаться на брак кваліфікованих кадрів, пов'язаний із від'їздом українців в Польщу та інші країни. Найбільше, на думку експертів НБУ, від цього страждають будівництво, промисловість, сільське господарство, транспорт та зв'язок.

Список використаних джерел

1. Вареник Н. Бизнесэмиграция. *Зеркало недели*. 2014. № 2. С. 9.
2. Віслянська К. Де платять більше? *Експрес*. 2017. № 39. С. 12.
3. Дудар В. Захист для заробітчан. *Експрес*. 2016. № 54. С. 11.
4. Кучер І. Робота там: як не потрапитися на гачок. *Експрес*. 2017. № 18. С. 12.
5. Куди та чому їдуть українські трудові мігранти (опитування). Finance.ua. 02.11.2019 р. <https://news.finance.ua/ua/news/-/458957/kudy-ta-chomu-yidut-ukrayinski-trudovi-migranty-opytuvannya> (дата звернення 05.11.2019).
6. Фомішин С.В., Рибчук А.В., Румянцев А.П. та ін. Міжнародна економіка: навчальний посібник. / За ред. С.В. Фомішина. Львів: Новий світ-2000, 2011. 446 с.

ЗНАЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Черних О.В.,

к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України

Для визначення стану інтелектуалізації економіки України на основі доступних статистичних даних можна застосовувати наступні показники: рівень фінансування та інвестування інноваційної діяльності промислових підприємств; кількість організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи за секторами економіки; частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення; кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю; частка витрат на виконання досліджень і розробок у ВВП зарубіжних країн та України.

Оцінювати рівень фінансування наукових досліджень і розробок промислових підприємств можна за рівнем бюджетних витрат на наукові дослідження і розвиток, загальними витратами та за рахунок коштів іноземних інвесторів (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств

	Витрати на інновації, млн.грн	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	інвесторів-нерезидентів	інших джерел
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10821,0	7969,7	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1
2017	9117,5	7704,1	227,3	107,8	1078,3
2018	12180,1	10742,0	639,1	107,0	692,0

З табл. 1 видно, що підприємства намагаються в першу чергу використовувати свої власні кошти для розвитку інновацій, а результатами аналізу можна побачити, що фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету є досить малим, це служить показником пасивності держави до інноваційної діяльності. Така досить негативна тенденція змушує підприємства України використовувати інші зовнішні джерела залучення ресурсів для проведення інноваційної діяльності.

У 2018 р. на інновації підприємства витратили 12,1 млрд.грн, у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 8,2 млрд.грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 3,2 млрд.грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,04 млрд.грн та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 0,6 млрд.грн. Упродовж 2018 р. наукові дослідження і розробки в Україні виконували 950 організацій, 48,1% з яких належали до державного сектору економіки, 37,0% – підприємницького, 14,9% – вищої освіти [2].

В Україні, усупереч світовим тенденціям, продовжується скорочення загальної чисельності кадрів, зайнятих у сфері досліджень і розробок. У 2018 р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) є досить низькою, у загальній кількості зайнятого населення становила 0,54%, у

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

тому числі дослідників – 0,35% [2].

Узагальнюючи вищенаведене, можна стверджувати, що значення інтелектуалізації у розвитку вітчизняних промислових підприємств є досить актуальною проблемою та виражається в наступних основних аспектах:

1. Зростання ролі нематеріальних ресурсів, особливо інтелектуальних, у формуванні конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств. Інтелект співробітників як їх здатності пізнавати і розв'язувати проблеми визначає ефективність впровадження у діяльність підприємства не тільки нових продуктів і технологій, але й прийняття і реалізації адекватних стратегічних рішень, що визначають довгострокову конкурентоспроможність підприємства на ринку.

2. Зміна продукту праці від матеріального до інтелектуального. У свою чергу, інтелектуальний продукт має низку специфічних особливостей, серед яких: невідчужуваність знання в процесі купівлі-продажу, домінування в продукті витрат на НДДКР, наявність мережевого зовнішнього ефекту (придбання кожним наступним споживачем продукту приносить велику цінність для всіх споживачів) і т.п. Також важливою характеристикою інтелектуального продукту є його здатність приносити інтелектуальну ренту у вигляді платежів за користування ним (плата за ліцензію).

3. Зміна типу підприємця і підприємництва – від виробничого до інтелектуального, що характеризується зростанням рівня освіченості, духовності і соціальної орієнтації підприємницької діяльності, що обумовлює домінування цілей самовираження і соціальної орієнтації діяльності над цілями збагачення (максимізації прибутку).

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. <http://ukrstat.gov.ua>
2. Наукова та інноваційна діяльність 2018: Статистичний збірник. Київ, 2019. 108 с.

**АДМІНІСТРАТИВНІ ПОСЛУГИ – ОДИН ІЗ СИМВОЛІВ РЕФОРМИ
(«ЕВОЛЮЦІЯ» РОЗВИТКУ)**

Черниш Я.В.,

здобувач вищої освіти

Харківський національний технічний університет

сільського господарства ім. П. Василенка

Науковий керівник: Подольська О. В., к.е.н., доцент

Покращення якості та полегшення отримання адміністративних послуг фізичними і юридичними особами, усунення корупційних ризиків є вагомими факторами, які визначають рівень забезпечення державою належних умов життя громадян.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Послуги, що надаються органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, які перебувають в їх управлінні, становлять сферу публічних послуг. Залежно від суб'єкта, який надає публічні послуги, розрізняють державні та муніципальні послуги. Важливою складовою як державних, так і муніципальних послуг є адміністративні послуги [1].

В українській науковій літературі тривалий час категорія «адміністративна послуга» мала й інші назви, зокрема такі як «управлінські послуги», «державні послуги», «муніципальні послуги» тощо. Зрештою, термін «адміністративна послуга» закріпився як на науковому рівні, так і законодавчому. В той же час, якщо порівнювати його до поняття «публічні послуги», що застосовується в європейських країнах, то будуть виявлені суттєві відмінності та неточності, які потребують вирішення в подальшому застосуванні даного поняття.

Протягом останніх років значна увага відводиться розробці та впровадженню інституційного та нормативно-правового забезпечення надання адміністративних послуг, а саме: відкриваються сучасні центри надання адміністративних послуг, впроваджено Єдиний державний портал адміністративних послуг, Концепція Державної цільової програми створення та функціонування інформаційної системи надання адміністративних послуг на період до 2017 року та ін. В той же час, механізм надання адміністративних послуг України потребує вдосконалення, що обумовлено його непрозорістю, нераціональністю та досить часто не врахуванням інтересів громадян [4].

В Україні розвиток адміністративних послуг і перехід від управлінських відносин між державою та народом в реалізацію принципу народовладдя – коли держава орієнтується на потреби народу, а державні службовці служать народові розпочався з 90-х років. Одним із документів, який заклав основи для формування сучасного механізму надання адміністративних послуг в Україні, стала Концепція адміністративної реформи, затверджена Указом Президента України у 1998 році. Метою реформи є «формування системи державного управління, яка стане близькою до потреб і запитів людей, а головним пріоритетом її діяльності буде служіння народові, національним інтересом», а одним із завдань для реалізації цієї мети було «запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування як діяльності щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних та громадських послуг» [5].

Наступним важливим документом у процесі розробки нормативно-правового забезпечення надання адміністративних послуг стала Концепція розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади, затверджена Указом Президента України у 2006 році. Даний документ визначив принципи надання адміністративних послуг, а також заклав основи щодо платності адміністративних послуг, їх децентралізацію, систему мотивації працівників, які надають адміністративні послуги, стандарти надання

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

адміністративних послуг. Крім того, були запроваджені критерії оцінки якості адміністративних послуг: результативність, своєчасність, територіальну наближеність адміністративного органу до отримувачів послуг та наявність транспортного сполучення, запровадження принципу «єдиного вікна», повага до особи, забезпечення побутових зручностей та ін. [3].

Далі, у 2007 році, Розпорядженням Кабінету Міністрів України був затверджений План заходів щодо реалізації Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади, де більш детально було закріплено напрями реалізації Концепції за відомствами і встановлені терміни. Також відмітимо те, що в тому ж році Наказом Міністерства економіки України було схвалено Методичні рекомендації з розроблення стандартів адміністративних послуг.

Наступним кроком Уряду до розвитку сфери адміністративних послуг стало прийняття у 2009 році Розпорядження «Про заходи щодо упорядкування надання державних платних послуг». Розпорядженням ставилось завдання переглянути переліки державних платних послуг з метою скасування тих, що дублюються та безпідставно виділені в окремі послуги, підготувати реєстр державних платних послуг, законопроект «Про адміністративні послуги». Підставою такого рішення було те, що на думку урядовців, бюджети недоотримують щорічно мільярди гривень, адже значну частину державних послуг надають суб'єкти, які не мають статусу бюджетних установ, і кошти за надання таких послуг надходять на рахунки приватних суб'єктів господарювання. Цим розпорядженням Уряд спрямував усі кошти за державні платні послуги до державного бюджету, заборонив передавати повноваження з надання державних платних послуг суб'єктам господарювання та фактично, ліквідував суб'єкти господарювання, створених для надання державних платних послуг [6].

Важливе значення у формуванні механізму надання адміністративних послуг мала Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики визначення собівартості платних адміністративних послуг». Цією постановою затверджено поняття собівартості адміністративної послуги – виражені в грошовій формі витрати адміністративного органу, безпосередньо пов'язані з наданням адміністративної послуги, а також складові та методику її обчислення.

З 2012 році було прийнято Закон України «Про адміністративні послуги», яким регламентовано стосовно адміністративних послуг визначення термінів, сферу дії Закону; державну політику; основні вимоги до регулювання їх надання; вимоги щодо якості їх надання; інформаційна і технологічна картки; порядок надання; строки надання; плата за надання (адміністративний збір); центри надання адміністративних послуг та їх роботу та ін. [6].

Список використаних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385./Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua.

2. Деякі питання надання адміністративних послуг : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2010 р. № 915. *Офіційний вісник України*. 2010. № 78 Ст. 2749.

3. Єдині вимоги (стандарти) до якості обслуговування відвідувачів в центрі надання адміністративних послуг: Розробник Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Київ. 2017.

4. Записний Д.Ю. Поліпшення якості надання адміністративних послуг в умовах розвитку співробітництва територіальних громад в Україні : Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. Київ. 2016. № 2.

5. Коліушко І.Б. Виконавча влада та проблеми адміністративної реформи в Україні: моногр. Київ: Факт, 2002. 260с.

6. Науково-практичний коментар до Закону України «Про адміністративні послуги» 2013р.: Центр політично-правових реформ. URL:www.pravo.org.ua.

ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Шершова В.О.,

здобувач вищої освіти спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Однією з корінних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття. Надмірне безробіття негативно відображається на всій економіці країни, саме тому вивчення цього питання на сьогодні є актуальним.

Вирішенням проблеми безробіття займалися такі вчені, як Л. Гальків, І. Моцін, М. Папієв, О. Піжук, Я. Міклош, В.Фелоренко. Питання взаємозв'язку інфляції і безробіття досліджував А. Філіпс, в подальшому П. Самуельсон та Р. Солоу, які розробили «криву Філіпсона». Артур Оукен прийшов до висновку, що рівень безробіття знаходиться у визначеній числовій залежності від динаміки внутрішнього валового продукту [3, с. 35]. Безробіття – це таке соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може знайти застосування своїй робочій силі.

Головними причинами високого рівня безробіття є спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу, структурні зрушення та рух робочої сили.

Значної шкоди Україні завдала світова фінансова криза. Найбільшого

скорочення зайнятості на початку кризи зазнали такі сектори, як промисловість та будівництво [4, с. 4]. Порівнюючи рівень безробіття серед населення віком 15-70 років за другий квартал 2019 року з першим кварталом 2019 року, можна зробити висновок про зменшення рівня безробіття з 9,6% до 8,8% відповідно. Рівень зареєстрованих безробітних за I квартал 2019 року сягає – 340,7 тис., у II кварталі 2019 року – 287,1 тис. осіб. Отже, спостерігається тенденція до зниження рівня безробіття, за рахунок того, що збільшується міграція безробітної частини населення за кордон у пошуках робочих місць, різноробочість населення.

У таких умовах політика держави на ринку праці має бути спрямована на скорочення рівня безробіття, тобто забезпечення можливості реалізації своєї трудової активності всім громадянам [1, с. 6]. Оскільки головною причиною безробіття є незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили, саме тому потрібно втілювати в життя активну політику, яка складається із заходів, спрямованих на: збільшення попиту на робочу силу з боку як державного, так і приватного сектора економіки; підвищення конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення відповідності робочої сили і робочих місць; вдосконалення процесу працевлаштування.

Поряд із цим пасивна політика на ринку праці спрямована на підтримку доходів населення у випадку втрати роботи і фінансується із спеціальних фондів. Ступінь негативного впливу безробіття на стан у країні залежить від конкретних параметрів економічної ситуації.

Щоб оцінити ступінь цього впливу, доцільно провести дослідження економічних і соціальних наслідків безробіття: скорочення обсягів виробництва валового національного продукту; зниження податкових надходжень до державного бюджету; зростання витрат на соціальну допомогу безробітним; знецінення наслідків навчання; масова дискваліфікація; посилення соціальної напруженості; зниження трудової активності [2, с. 112].

Саме тому, це проблема, яку потрібно вирішувати і яка потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня.

Таким чином, можна запропонувати такі заходи, щодо зменшення рівня безробіття в Україні: зниження податків для підприємств, за умови збереження робочих місць (для компенсування витрат на прийом нових працівників); надання державою пільгових кредитів для виплати зарплати додатково зайнятим на виробництві, які за розміром будуть дорівнювати зарплаті; створення нових робочих місць, за рахунок взяття кредитів для технічного переобладнання і розширення підприємств; створення центрів навчання молодих людей тим професіям, шанси на зайнятість у яких найбільш високі; забезпечення спеціальними службами зайнятості перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів, відповідно до потреб галузей, що розвиваються; проведення спеціальних ярмарків праці для навчальних закладів, з метою

працевлаштування випускників.

Для введення в дію цих заходів державі потрібні кошти, тому я пропоную компенсувати ці витрати за рахунок введення диференційованих ставок податків, тобто більшим доходам відповідатиме більша ставка податку, накопичення коштів за допомогою державних депозитів з вищими ставками, а також збільшення розмірів штрафів за порушення чинного законодавства.

Отже, впроваджуючи запропоновані заходи, ми можемо досягнути зменшення рівня безробіття, збільшення кількості працевлаштованого населення і, як наслідок, загального покращення економічної і соціальної ситуації у країні.

Список використаних джерел

1. Зайнятість: випробування кризою. Урядовий кур'єр. 2010. № 4 (26 січня). С. 6.
2. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття. *Економіка і регіони*. 2009. №2. С. 110-113.
3. Піжук О.І. Прогнозування росту жіночого безробіття в умовах фінансово-економічної кризи на основі економетричних моделей. *Економіка та держава*. 2009. №9. С. 35-36.
4. Федоренко В.Г. Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи. *Економіка та держава*. 2009. № 1. С. 4-5.

ФОРМУВАННЯ ЦІН НА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНІ ВИДИ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Шостак А.С.,

здобувач вищої освіти

Сіромах М.І.,

здобувач вищої освіти

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Мартиненко В.В. к.е.н., доцент

Одним із основних завдань, що стоїть на порядку денному в аграрних підприємствах України є вирішення проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Беззаперечним є факт того, що ціна має вагомий вплив на ефективність діяльності підприємства, оскільки саме від неї залежить відшкодування витрат виробництва і прибуток підприємства. Тобто, ціна на виготовлений товар є найважливішою категорією для підприємства, яка виступає його «кровоносною системою» незалежно від політичного чи економічного укладу в державі. Тому до формування цін слід відноситись виважено.

Питанням ціноутворення в системі агропромислового комплексу присвячені праці таких вітчизняних вчених як Бондар О.В., Мартиненко В. В., Месель-Веселяк В.Я., Мацелюх Н.П., Палюх О. М., Саблук П.Т., Лузан Ю.Я.

Нами ж зосереджено увагу на механізм ціноутворення рослинницької продукції.

Дослідження генезису економічних ідей представників різних напрямів економічної теорії свідчать, що підґрунтям для їх формування виступав економічний і політичний уклад того часу, в якому існувала країна, де вони виникали, зокрема це фізіократичний напрям економічної науки, трудова теорія вартості, теорія граничної корисності, синтетична теорія вартості, кейнсіанська теорія забезпечення стійкої рівноваги ринкової економіки та інші.

Фізіократи виділяли три категорії ціни:

1) основну ціну товару, яка визначається всіма елементами собівартості його виробництва;

2) ціну при продажу з перших рук, яка дещо перевищує основну ціну внаслідок включення в неї відомого прибутку, під яким розуміли прибуток виробника;

3) ціну покупця-споживача, яка крім витрат виробництва та прибутку виробника забезпечує також всі посередницькі послуги торговців. Поточна ціна, на їх думку, визначається співвідношенням попиту і пропозиції [1, с. 58].

Таким чином, у вченні фізіократів можна побачити зародження теорії попиту і пропозиції, яка є основою для утворення ринкової ціни, впливу на неї конкуренції на ринку та теорії витрат виробництва, яка представляється ними через функціонування фундаментальної ціни.

У XIX ст. англійський економіст А. Маршалл встановив закономірність у взаємодії цих двох складових ринку. У короткостроковому періоді вчений визначив головним ціноутворюючим фактором попит, а в довгостроковому – пропозицію. Зростання попиту спричиняє поступове підвищення ціни до певної межі, після чого відбувається її зниження від зменшення попиту [3, с.3]

На аграрну сферу України має місце вплив попиту світового ринку на внутрішній ринок аграрної продукції. Сьогодні, це є саме той факт особливості процесу ціноутворення на продукцію рослинництва. Вплив факторів на процеси ціноутворення може як підвищувати, так і знижувати ціни на продукцію [2]. Також Україні вдалося уникнути рецесії аграрного сектору економіки України, що можна було пов'язати з кризовими явищами, які мали місце у зв'язку з тимчасовою окупацією території Автономної Республіки Крим та військовим протистоянням на Сході України [4, с.108].

На вітчизняному ринку рослинної продукції на сьогодні існує досить чіткий їх поділ відносно експортної орієнтації. Насамперед це стосується ріпаку, соняшникової олії, кукурудзи та сої, експорт яких становить значну частку.

Як свідчать дослідження, така ситуація зумовлена наявністю попиту на ці види рослинницької продукції на світовому ринку та наявним в Україні потенціалом щодо їх виробництва. На нашу думку, це одні з основних глибинних чинників структурних трансформацій, які відбулися у вітчизняному

виробництві та у механізмі ціноутворення на рослинницьку продукцію.

Відомо, що Україна виправдано заявила про себе як один із серйозних лідерів у поставці зернових та олійних видів рослинницької продукції на світовий ринок. За даними USDA за обсягами експорту пшениці наша держава посіла 6-е місце у світі, ячменю – 3-є місце. На світовому ринку кукурудзи Україна входить у четвірку лідерів країн-експортерів цієї культури. Серед олійних видів продукції за експортом соняшникової олії нашої державі належить перше місце, ріпаку – 3-є, соєвих бобів – 7-є місце [5].

Ринковий метод ціноутворення існує об'єктивно, і виробник, незалежно від вартості вкладених активів, не може впливати на рівень цін [6, с. 284].

Внутрішній ринок має чітку залежність експортоорієнтованих видів продукції рослинництва від цінової ситуації на світовому ринку. Відбуваються цінові коливання внутрішнього та світового ринків зазначених видів продукції. Особливістю є те, що найчастіше зниження світових цін супроводжується глибшим падінням цін на внутрішньому ринку.

На сьогодні процес формування внутрішніх цін на ринках експортоорієнтованих видів продукції відбувається за таким алгоритмом: орієнтація на рівень цін на крупних біржах світу – встановлення ціни експортного контракту (умова поставки FOB та CPT) – визначення ціни закупівлі продукції на внутрішньому ринку у виробника продукції (умова поставки EXW) з урахуванням логістичних витрат. У той же час на внутрішньому ринку зернових та олійних видів рослинницької продукції відсутні дієві механізми державного цінового регулювання, страхування від цінових коливань, можливості прогнозування цін на внутрішньому та світовому ринках. В умовах зміни цін на світовому ринку експортери та трейдери ризику від таких цінових коливань відображають у вигляді збільшення маржі, яка закладається в різниці між внутрішніми та експортними цінами. Оскільки точкою відліку є експортна ціна, усі цінові ризики нівелюються за рахунок зменшення ціни закупівлі у безпосереднього виробника.

Україна є суттєвим гравцем на світовому ринку сільськогосподарської продукції, таким позиціям вона завдячує за рахунок експорту зернових культур. Значні обсяги експорту зерна є цілком закономірним явищем, яке «розвантажує» внутрішній ринок, дає змогу запобігти зниженню цін, що зумовлено надмірною пропозицією на внутрішньому ринку, забезпечити надходження валюти в країну і фінансових ресурсів в аграрний сектор.

У підсумку формування цінового механізму значно залежить від цінової ситуації на світовому ринку. В свою чергу висока прибутковість виробництва експортоорієнтованих культур стала одним із факторів високої інвестиційної привабливості та їх концентрації в господарствах з потужною матеріально-технічною базою, висококваліфікованим кадровим потенціалом, значними розмірами земельної площі. Використання високопродуктивної техніки та сучасних інноваційних агротехнологій в таких господарствах забезпечать

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Україні досягнення лідируючих позицій на світовому ринку та вищу конкурентоспроможність цих видів рослинницької продукції.

Список використаних джерел

1. Жук В. М. Фізіократична основа побудови обліку сільськогосподарської діяльності. *Агроінком*. 2010. № 7-9. С. 57-62.
2. Мацелюх Н.П. Взаємопов'язані фактори впливу на ціноутворення сучасного ринку цінних паперів. *Scientific Journal «ScienceRise»* №3/3(8). 2015. URL: [file:///C:/Users/Sanya/Downloads/text_2015_3\(3\)_12.pdf](file:///C:/Users/Sanya/Downloads/text_2015_3(3)_12.pdf) (дата звернення 22.10.2019).
3. Бондар О.В. Особливості ціноутворення на продукцію рослинництва в Україні. *Агроінком*. 2013. № 4-6. С. 3-6.
4. Мартиненко В. В., Палюх О. М. Прогнозування впливу державного фінансування на розвиток аграрного сектору економіки. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2017. Вип. 1. С.101-109.
5. Офіційний сайт Baker Tilly Ukraine. URL: https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2018.pdf (дата звернення 22.10.2019).
6. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. Київ. 2011. 342 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Щербина К.С.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Коляда Т.А, к.е.н.,

доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

У період реформ особливу увагу вчених-економістів спрямовано на вивчення проблеми наповнення місцевих бюджетів в умовах реалізації реформи бюджетної децентралізації. Проте в умовах динамічного розвитку економіки, попри значну кількість досліджень у даній проблематиці, питання забезпечення ефективного наповнення та виконання місцевих бюджетів залишається невирішеним [1].

Дане питання висвітлено у працях таких дослідників, як: О. Д. Василик, Л. К. Воронова, О. Р. Гайка, А. І. Гнатівська, Б. М. Данилишин, І. І. Єфремова, Л. І. Карамушка, Т. А. Коляда, І. О. Луніна, Ю. В. Пасічник, М. П. Палій, О. П. Кириленко, О. О. Сунцова, О. І. Чугунов та інші.

Місцеві бюджети є інструментом фінансово-економічного регулювання регіонів та держави в цілому. Ефективне формування місцевих бюджетів повинно базуватися на фінансово-економічних взаємозв'язках у галузі

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

формування дохідної частини, здійснення видатків бюджету, міжбюджетних відносин і розробці збалансованої соціально-економічної політики. Реформа децентралізації надала органам місцевого самоврядування ширші права та нові джерела фінансових ресурсів, що в сукупності збільшило фінансову спроможність та самостійність регіонів. У дослідженні висвітлюється низка проблем, які перешкоджають розвитку територіальних громад. Передусім, це: нераціональне використання коштів; корупція на місцях; низький рівень фінансової та юридичної грамотності працівників органів місцевого самоврядування; відсутність інвестиційної привабливості регіонів; нерівномірний розвиток територій тощо. Для вирішення даних проблем доцільним було б узгоджувати державну політику регіонального розвитку з окресленими проблемами; здійснювати контроль за компетентністю органів місцевого самоврядування; сприяти усуненню нездорової політичної конкуренції в органах місцевої влади; формувати видатки з місцевого бюджету на основі програмно-цільового методу; покращувати інфраструктуру регіонів [2].

Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні була розроблена та впроваджена у 2014 році. Головне завдання цієї реформи базується на принципі створення сучасної системи місцевого самоврядування в Україні, яка б відповідала принципам демократії, надавала нові повноваження та ресурси територіальним громадам. Основною метою об'єднаних територіальних громад є забезпечення інтересів мешканців громади у всіх сферах життєдіяльності на відповідній території [3].

Результати виконання місцевих бюджетів демонструють загальний соціально-економічний стан відповідної території та її потенціал до сталого розвитку. Якщо місцевий бюджет володіє достатньою кількістю ресурсів, то це свідчить про те, що територіальна громада може надавати більшу кількість різноманітних послуг своїм жителям. Це проявляється у реалізації соціальних та інфраструктурних проектів, залученні інвестиційного капіталу, розробці програми місцевого розвитку, створенні умов для розвитку підприємництва та фінансування інших заходів для покращення умов проживання жителів громади [4].

Протягом 2014–2018 рр. частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті значно збільшилась, причиною чого є реформа фінансової децентралізації, відповідно до якої органи місцевого самоврядування (ОМС) отримали додаткові джерела фінансування.

Це демонструє рис. 1, але, водночас, причиною збільшення обсягів бюджетів є високий рівень інфляції. Станом на 2018 р. сукупний обсяг доходів місцевих бюджетів становив 232 млрд. грн., а у 2014 р. – 89 млрд. грн., що свідчить про те, що доходи регіонів, у відсотковому значенні, зросли на 260%.

Оскільки понад 90% у структурі власних доходів місцевих бюджетів складають податкові надходження, то саме від зміни цього показника буде

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

залежати обсяг власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, необхідних для фінансування власних повноважень, що впливатиме на масштаб та якість надання суспільних благ та послуг на місцевому рівні [6, с.38].



Рис. 1. Склад і структура доходів місцевого (без урахування трансфертів) та Державного бюджетів України за 2014–2018 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано на основі [5]

Реформа бюджетної децентралізації передбачає стимулювання територіальних громад до фінансової автономії, пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів, активізації внутрішнього потенціалу регіону тощо.

Незважаючи на всі переваги та позитивні результати реформи децентралізації, існують ще невирішені проблеми, які гальмують ефективність проведення реформи та успішність розвитку регіонів: нерівномірний розвиток регіонів, недосконале законодавство, високий рівень корупції на макро- та мікрорівні, низький рівень компетентності ОМС і неефективне використання бюджетних коштів тощо [7].

Ураховуючи нерівномірний розвиток регіонів і, як наслідок, їх низьку інвестиційну привабливість, необхідним є створення загальнодержавної стратегії розвитку регіонів.

Список використаних джерел

1. Арабчук Я. І. Фінансова децентралізація – основна складова спроможної громади. *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування*. 2016. № 1. С. 179-184.

2. Волохова І. С. Методологія визначення ступеня фінансової децентралізації по видатках. *European Journal of Economics and Management*. 2016. № 1. С. 84-90.

3. Крисоватий А.І. Сутність та концептуальні основи формування

податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів. *Економіка України*. 2016. № 1. С. 35-51.

4. Гайка О. Р. Проблеми правового регулювання набрання чинності рішення про місцевий бюджет. *Держава і право. Серія «Юридичні та політичні науки»*. 2013. Вип. 59. С. 318-324.

5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/ptsm> (дата звернення: 01.11.2019).

6. Тарангул Л.Л. Коляда Т.А. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків в умовах запровадження бюджетної децентралізації в Україні. *Фінанси України*. 2015. №3. С. 30-44.

7. Луніна І.О., Серебрянська Д.М. Декларації та реалії бюджетної децентралізації. *Дзеркало тижня*. 2015. URL: <http://gazeta.dt.ua/finances> (дата звернення: 01.11.2019).

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Якубінська Ю.Е.,

здобувач вищої освіти

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Науковий керівник: Буга Н.Ю., кандидат економічних наук, доцент

У сучасному світі франчайзинг – це ефективна модель розвитку малого бізнесу. Кількість франчайзингових компаній в Україні та світі з кожним роком росте, тобто збільшується інтерес до цієї стратегії ведення бізнесу.

При розгляді даного питання актуальним є запитання – чому франчайзингова система є найбільш привабливою для малого бізнесу? Розглянемо взаємовідносини великого та малого бізнесу: великі корпорації прагнуть збільшити сферу свого впливу за допомогою розширення збутової діяльності, що у свою чергу дозволить конкурентоспроможність продукції на ринку; малі підприємства, які мають у своєму розпорядженні деякий капітал, зацікавлені у найефективнішому його використанні, тобто у швидкому залученні клієнтів з мінімальними ризиками банкрутства. Одним з найперспективніших методів виходу з таких ситуації є використання такої форми бізнес-співпраці як франчайзинг.

Це відносно новий вид організації бізнесу, за якого компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії [3]. Франчайзинг полягає не лише у продажі торгового знаку, він несе в собі цілу систему ведення бізнесу. Так франчайзі отримує методи виробництва, спеціальні інструменти, особливу ідею, підтримку франчайзера у навчанні персоналу тощо, а отже, швидко займає своє місце на ринку. Франчайзер у свою чергу отримує не лише оплату за надання франшизи,

а й розширює свій бізнес.

Сучасні масштаби світового поширення франчайзингу є переконливим доказом його ефективності при веденні бізнесу. Закордонна практика показує, що станом на 2015 рік, у США частка франчайзингових підприємств складає 80%, у країнах Європи цей показник сягає 67%, а на вітчизняному ринку їх лише 23% [4].



Рис. 1. Динаміка зміни кількості франчайзингових компаній в Україні

В Україні у 2019 році кількість франчайзерів, порівняно з 2018, зросла на 18%. Також суттєво зростає кількість українських франшиз: від 325 (2018 рік) до 390 (2019 рік), з них іноземних лише від 102 до 114. Серед зарубіжних країн, найбільшої популярності франчайзинг досяг у США, Франції, Німеччині та Польщі.

Найбільшу частку серед франчайзингових підприємств посідають ресторани швидкого обслуговування (56,3%), продукти харчування (14,2%), ресторани повного циклу (13,1%), готельні комплекси (18,2%), автомобільні послуги (4,9%), бізнес-послуги (3,3), послуги на ринку нерухомості (1,5%), а також персональні послуги (0,9) [4].

Така тенденція приводить до розвитку нової гілки менеджменту, на ринку праці з'являються посади, наприклад, «менеджер з франчайзингу». Відділ власного франчайзингу за рік започаткували 20 нових підприємств. [1]

З кожним роком кількість франчайзингових компаній на ринку росте. Це як вітчизняні фірми, так і зарубіжні. Але незважаючи на збільшення кількості франчайзерів, необхідно звернути увагу і на низку проблем, що гальмують їх розвиток, а саме:

- необізнаність вітчизняних підприємців з основними принципами та особливостями ведення бізнесу за умовами франчайзингу;
- невідповідністю міжнародним стандартам;
- відсутністю закону України про франчайзинг;
- відсутністю практики апробації бізнесу;
- відсутністю кваліфікованих кадрів;
- недостатньою кількістю інформації про франчайзинг як метод ведення бізнесу;
- високою вартістю франшизи порівняно з купівельною спроможністю покупців;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

– складними умовами та адміністративними бар'єрами для організації та ведення бізнесу [2].

Найбільшу частку серед світових франшиз посідають заклади громадського харчування. Таку ж тенденцію спостерігаємо і на українському ринку, де лідером є громадське харчування, далі йде торгівля, сфера послуг, послуги бізнесу та виробництво. Прикладами успішних франчайзерів можна назвати наступні: «Пица Челентано», «Наша ряба», «Картопляна хата», «Наш край», «Два гуся», «Фокстрот» та інші. Невисокий розмір роялті та короткий термін окупності є головними перевагами цих закладів.

Франчайзингові відносини набувають все більшої популярності, однак на сьогодні в українському законодавстві немає відповідних законів, які б регулювали функціонування франчайзингу, але ця модель бізнесу набуває все більшої популярності, тож, щоб дозволити розвиватися малому бізнесу за допомогою франчайзингу необхідно вжити деяких заходів:

– зміцнити законодавчу базу шляхом прийняття Закону України, в якому передбачити всі юридичні аспекти відносин сторін і розвитку українського франчайзингу, які відповідали б міжнародним вимогам.

– надати доступне кредитування для тих, хто бажає розвивати власну франчайзингову мережу;

– розробити програми підготовки спеціалістів для здійснення бізнесу у формі франчайзингу шляхом створення навчально-консультаційних центрів з франчайзингу;

– створити спеціальний орган моніторингу розвитку франчайзингу в Україні для упорядкування правової бази франчайзингових відносин.

– створити на державному рівні систему податкових пільг для франчайзі переважно на початковому етапі розвитку франчайзингової діяльності [4].

Отже, можна зробити висновок, що як і в будь-якому економічному явищі, у франчайзингу є свої переваги і недоліки. У зв'язку з проблемами вітчизняного франчайзингу, його розвиток дещо повільніший, ніж у Європі чи США. Проте наявність позитивної динаміки останніх років свідчить про те, що для українського ринку цей вид ведення бізнесу є досить перспективним. А для активного розвитку франчайзингу в Україні необхідна перш за все законодавча база. Це дасть змогу зміцнити національну економіку, підвищити конкурентоздатність, а також розширити ринок товарів та послуг. З іншого боку, це вигідно не лише підприємцям, а й споживачам, які отримують змогу купувати не лише вітчизняні, але й імпортні товари, які вже мають позитивний імідж у багатьох країнах світу.

Список використаних джерел

1. Аналітичний звіт ринку франчайзингу 2018-2019 р. URL: <https://franchise group.com.ua/about-company/franchising/>

2. Розвиток франчайзингу в Україні як складник інвестиційної політики держави. URL: [http://chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/-](http://chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/)

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

2011/v2/NV-2011-V2_9.pdf.

3. Франчайзинг: поняття, види, форми. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/law/9649/>.

4. Франчайзинг як особлива форма організації та функціонування бізнесу в Україні. URL: https://revolution.allbest.ru/management/00914821_0.html.

СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ Й АУДИТУ

РОЛЬ ПОПЕРЕДНЬОГО ПЛАНУВАННЯ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ

Авраменко О.І., Ємельянова Ю.В.,

Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського

Роль аудиту в процесі діяльності підприємства досить важлива, але ситуація, яка на сьогодні склалася, свідчить, що обізнаність управлінського персоналу про місію та обов'язки аудитора на низькому рівні.

Багато закордонних та українських вчених-економістів вивчали різні аспекти аудиту, такі як: Н.В. Каткова, С.А. Бурлан, О.І. Ліснічук, Н.М. Бразілій, М.Т. Щирба [1], Н.В. Каткова, С.А. Бурлан, О.І. Ліснічук [2], О.М. Бунда, Н.Й. Радіонова [3]. Так, М.Т. Щирба дійшов висновку, що якість наступного етапу перевірки визначається на попередньому і залежить від якості зробленої в рамках нього роботи. О.М. Бунда та Н.Й. Радіонова вивчали методологію аудиту основних засобів. Проте в науковій літературі недостатньо висвітлено питання значення етапу попереднього планування в аудиті.

Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення правдивості їх звітності, обліку, відповідності законодавству та встановленим нормативам [3].

В Україні основними законодавчими та нормативними актами, які регулюють аудиторську діяльність, є Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» та Міжнародні стандарти аудиту.

Як зазначено в МСАН № 300 [4], аудитор повинен планувати свою роботу та чітко розуміти план своїх дій для того, щоб:

- визначитись, які методи та процедури будуть виконуватися для отримання достатніх аудиторських доказів;
- забезпечити контроль якості результатів;
- контролювати затрати на отримання потрібної інформації для аудиторського дослідження в розумних межах.

Розглянемо основні етапи процесу аудиту.

I етап – укладення договору про проведення аудиту;

II етап – формування аудиторської групи, складання загальної стратегії та плану аудиту, розробка програми та графіку аудиту;

III етап – перевірка Звіту про фінансові результати;

IV етап – перевірка законності здійснення господарських операцій;

V етап – складання та підписання аудиторського звіту та висновку.

Дана процедура не передбачає суцільної перевірки всіх документів, адже аудитор використовує вибірковий метод для того, щоб надати суб'єкту

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

господарювання якісні економічні послуги в короткий термін, тому необхідно більш відповідально відноситись до процесу планування та складання загальної стратегії.

Саме на даному етапі здійснюються наступні дії:

- визначаються необхідні передумови планування процесу;
- визначається перелік методів, підходів і процедур для отримання достатніх аудиторських доказів;
- проводиться підбір кваліфікованих кадрів (формується склад та кількість аудиторської групи);
- здійснюється збір загальних відомостей про підприємство;
- оцінюється обсяг і вартість робіт.

Ознайомившись з нормативними документами, стало зрозуміло, що чіткого порядку планування безпосередньої аудиторської перевірки не визначено, тому аудиторам необхідно самостійно визначати перелік методів та їх послідовність застосування.

Таким чином, етап попереднього планування являється ключовою стадією аудиторської перевірки та впливає на весь подальший процес роботи, бо від повноти та об'єктивності аудиторського висновку залежить подальша фінансова стратегія суб'єкта господарювання та операційна діяльність підприємства.

Список використаних джерел

1. Щирба М.Т. Планування як облігаторійна складова аудиту. URL: <http://aphd.ua/publication-28/>.
2. Каткова Н.В., Бурлан С.А., Ліснічук О.І. Методичні підходи до аудиту фінансових результатів діяльності підприємства. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5988>.
3. Радіонова Н. Й., Бунда О. М. Удосконалення методології аудиту основних засобів. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2015. № 3 (47). С. 100-111.
4. Стаття 363. Аудит та державний фінансовий аудит. URL: <http://radnuk.info/komentar/gky/gky-rozdil6.html>.

РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Авраменко О.І., Кузьменко Н.В.

Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського

В умовах сучасного інтенсивного розвитку підприємств виникає потреба у періодичному внутрішньому аудиті задля уникнення помилок та скорочення ризиків. Тому важливо чітко окреслювати сутність та призначення внутрішнього аудиту.

Багато науковців займалися питаннями розкриття терміну «внутрішній аудит», який би змістовно охарактеризував його значення. Серед них:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

О.М. Кудирко [1], Р.Л. Цебень, А.Ф. Гуменюк [2], Н. М. Бондаренко [3]. Проте жоден з них у повній мірі не відображає сутності цього терміну.

Розглянемо підходи науковців до визначення сутності внутрішнього аудиту. Головним призначенням внутрішнього аудиту є знаходження можливостей і методів підвищення ефективності функціонування підприємства. Він організовується з урахуванням специфіки та завдання проведення. Завдання внутрішнього аудиту можуть бути різними, вони залежать від напрямку роботи підприємства, його організаційної структури, а також, від задач управлінського персоналу підприємства. На сьогодні не існує єдиного трактування терміну «внутрішній аудит». Різні автори пропонують свої визначення, які, на їх думку найбільш точно розкривають сутність цього поняття. В табл.1 представлено декілька його трактувань.

Таблиця 1

Різні визначення терміну «Внутрішній аудит»

Автори	Визначення
О.М. Кудирко [1]	Внутрішній аудит – організована на підприємстві система контролю, що діє в інтересах його керівництва або власників, регламентована внутрішніми документами, метою якої є додержання встановленого порядку, здійснення бухгалтерського обліку і надійності функціонування внутрішнього контролю.
Р. Л. Цебень, А.Ф. Гуменюк [2]	Внутрішній аудит – є невід’ємною складовою системи управління підприємством, яка покликана попередити на підприємстві факти шахрайства персоналу, забезпечення активів, здійснювати внутрішній консалтинг.
Н. М. Бондаренко [3]	Внутрішній аудит – це незалежна діяльність на підприємстві, метою якої є отримання достовірної та повної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, сприяння ефективному виконанню завдань та досягнень цілей підприємства.
Бюджетний Кодекс України [4]	Внутрішнім аудитом є діяльність, спрямована на удосконалення системи управління, внутрішнього контролю, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності розпорядника бюджетних коштів і підприємств, установ та організацій, що належать до сфери його управління, та яка передбачає надання незалежних висновків і рекомендацій.

Отже, кожен автор розкриває термін використовуючи своє бачення його економічної сутності. Внутрішній аудит є досить важливою складовою повноцінного функціонування підприємства. Тому, спираючись на попередні трактування можна вивести інше, більш змістовне визначення: внутрішній аудит – це організована керівництвом на підприємстві діяльність контролю, яка передбачає здійснення бухгалтерського обліку та внутрішнього консалтингу; мета якої є отримання повної та достовірної інформації для прийняття управлінських рішень, запобігання випадків шахрайства серед персоналу та уникнення фактів нерезультативного використання бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. Кудирко О. М. Внутрішній аудит в Україні: сутність, проблеми розвитку та шляхи їх усунення. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_5_1/186-189.pdf.
2. Цебень Р. Л., Гуменюк А. Ф. Особливості організації внутрішнього аудиту підприємств України в сучасних умовах. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4583/1/%D1%86%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D0%BD%D1%8C.pdf>.
3. Бондаренко Н. М. Теоретичні засади організації внутрішнього аудиту на підприємстві. URL: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201263/101-106.html>.
4. Бюджетний Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20190111#n539>.

**ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Арехова М.М., Ясько К.В.,

здобувачі вищої освіти

Книшек О.О., к.е.н.,

доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Нестабільна економіко-політична ситуація, яка склалася в Україні сьогодні, значно ускладнює розвиток підприємств та вимагає активного пошуку оптимальних шляхів розроблення ефективного механізму управління. Низький рівень доходу населення та відсутність оптимального співвідношення між попитом і пропозицією, низька інвестиційна привабливість, жорстка конкуренція, вимагають від власників та керівників підприємства прийняття дієвих управлінських рішень, що, в свою чергу, потребують постійного обґрунтованого інформаційно-аналітичного забезпечення. Досконалість такого забезпечення на усіх рівнях управління залежить від результатів організованості системи внутрішнього контролю, у якій особливе місце займає підсистема внутрішнього аудиту.

Потреба у внутрішньому аудиті в Україні об'єктивно виникає на великих підприємствах з декількома видами діяльності зі складною розгалуженою структурою і значною кількістю територіально віддалених філій, дочірніх і підпорядкованих підприємств. Це пов'язано з ускладненням механізму управління підприємствами. Крім того, внутрішній аудит необхідний для запобігання нераціональним витратам, втратам і розкраданням матеріальних та грошових ресурсів організації, своєчасного попередження і своєчасної розробки рекомендацій виходу із фінансових труднощів [1].

Внутрішній аудит є не тільки важливим способом контролю діяльності

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

підрозділів та підприємства в цілому, він у сучасних умовах відіграє важливу роль у досягненні як стратегічних, так і оперативних цілей, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства [2]. Внутрішній аудит здійснюється на попередній стадії виконання комерційної, технологічної або фінансової угоди, у процесі її проходження і після завершення. Він дає експертну науково обґрунтовану оцінку господарським операціям і процесам.

Зі зростанням розмірів підприємства, підвищенням складності процесів управління та розподілу функцій, внутрішній аудит є вагомим показником та шляхом удосконалення, розвитку та ефективності діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що внутрішній аудит:

- є доступним ресурсом, надає можливість використовувати послуги внутрішнього аудиту в будь-який момент часу;
- допомагає досягти поставлених цілей шляхом систематизованого підходу підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління;
- надає гарантії (об'єктивний аналіз аудиторських доказів) та консультації з орієнтацією на удосконалення діяльності підприємства;
- сприяє попередженню зловживань;
- підвищує інвестиційну привабливість підприємства та можливість виходу на міжнародні ринки капіталу;
- потребує незначних витрат підприємства на його діяльність у порівнянні із зовнішнім аудитом;
- забезпечує глибокі знання фахівців з внутрішнього аудиту ситуації на підприємстві, стилю його роботи і управління, політики та культури;
- залучення внутрішніми аудиторами висококваліфікованих спеціалістів підрозділів підприємства для проведення ефективного контролю;
- надає гарантії постійного дотримання вимог законодавства, щодо ведення обліку та складання звітності на підприємстві, стимулювання впровадження прогресивних нововведень [4].

З'ясувавши всі переваги внутрішнього аудиту, можна стверджувати, що саме внутрішній аудит, незалежний відносно виконавчих органів суб'єкта господарювання, грає роль своєрідного каталізатора пропозицій щодо мінімізації наслідків ризиків і використання резервів поліпшення фінансово-господарської діяльності, тим самим активно сприяючи реалізації стратегії розвитку підприємства.

Внутрішній аудит дає можливість своєчасно реагувати на зміни в економічній ситуації та враховувати соціальні і політичні фактори, який повинен зменшити вплив зовнішніх чинників, що є неконтрольованими для підприємства [3].

Отже, внутрішній аудит є інструментом підвищення ефективності діяльності підприємства. Саме внутрішній аудит аналізує ситуацію ризику і застерігає від банкрутства, може забезпечити достовірність фінансової

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

інформації, використовує ноу-хау для збільшення прибутку й ефективності нової технології, вживає заходів, що сприяють фінансовій діяльності підприємства, а також дає змогу виключити зловживання та протистояти фактам шахрайства.

Список використаних джерел

1. Беренда Н.І., Дьякова Н.І. Організація внутрішнього аудиту на підприємствах України. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Сер. Економіка*. 2015. Вип. 1(45). С. 242-245.
2. Журавлева Д.Г. Внутрішній аудит: необхідність впровадження в сучасних умовах. *«Майбутнє – аудит»* : зб. матеріалів учасн. Всеукр. наук.-практ. конф. Кривий Ріг : Видавничий дім, 2016. С. 270-271.
3. Каліцінська К.О. Роль внутрішнього аудиту в системі економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка та підприємництво*. 2017. Вип. №3. С. 136.
4. Філозоп О.В. Організація процесу внутрішнього аудиту на підприємстві. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу* : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : Наукова думка, 2018. С. 250.

**МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТЯГНЕННЯ АЛІМЕНТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ
ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ**

Арутюнова О.А.,

здобувач СВО бакалавр за ОПІ Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Канцедал Н.А., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Методологічні особливості обліку зобов'язань вимагають постійного моніторингу законодавчих змін з метою застосування інституційного підходу до обліку конкретних об'єктів та їх пізнання не лише в економічній, а й у соціальній і правовій площині [3, с. 21]. Одним із видів таких зобов'язань є розрахунки за аліментами.

Аліментами, відповідно до Сімейного кодексу України, називають кошти, котрі виплачуються дитині одним із батьків. Тобто, ці кошти є власністю дитини і батьки (опікуни) повинні витратити їх на користь дитини [7].

Аліменти на утримання малолітніх і неповнолітніх дітей переважно надаються добровільно. Батьки забезпечують дітей всім необхідним для їх життя, розвитку та навчання. Якщо ж батьки ухиляються від цього обов'язку та не надають коштів на утримання дітей добровільно, такі кошти стягуються з них у судовому порядку. А при злісному ухиленні батьків від сплати аліментів

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

на утримання дітей, вони підлягають притягненню до кримінальної відповідальності [4]. Способи сплати аліментів:

- добровільно: 1) за усною домовленістю батьків той із них, хто проживає окремо від дитини, може брати участь у її утриманні в грошовій і (або) натуральній формі; 2) за договором про виплату аліментів на дитину, укладеному батьками;

- примусово: 1) за договором про виплату аліментів на дитину, якщо один з батьків – платник аліментів не виплачує аліменти, такі суми можуть стягуватися з нього на підставі виконавчого листа нотаріуса; 2) за рішенням суду.

Для того, щоб мотивувати батьків до сплати аліментів, існують певні міри покарань, що застосовуються до неплатників аліментних зобов'язань. Так, у США і європейських країнах для батьків, які ухиляються від сплати аліментів на утримання дітей, передбачена набагато жорсткіша відповідальність, ніж в Україні. В табл. 1 наведено досвід різних країн щодо сплати аліментів.

Таблиця 1

Відповідальність за несплату аліментів в зарубіжних країнах [2, 8]

Країна	Заходи, що застосовуються до неплатників аліментів
США	Один з батьків повинен виплачувати аліменти не тільки на утримання своїх дітей, а й забезпечувати колишню дружину або колишнього чоловіка, навіть якщо він або вона одружилися повторно. При цьому, що довше колишнє подружжя перебувало в шлюбі, то тривалішим буде термін виплати аліментів. Наприклад, в окремих штатах один з членів розлученої сім'ї зобов'язаний утримувати іншого навіть на пенсії. Найбільш радикальною санкцією за несплату боргів по аліментах є позбавлення волі на різні терміни - від кількох днів до кількох років
Німеччина	Діють примусові роботи, конфіскація і продаж майна боржника на користь дитини або тюремне ув'язнення. При цьому німецькі діти отримують аліменти до 25 років
Канада	Злісних неплатників позбавляють ліцензії на полювання і риболовлю, а також публікують їх фото в інтернеті. Батьки зобов'язані оплачувати навчання своїх дітей, доки їм не виповниться 27 років
Латвія	Тим, хто ухиляється від сплати аліментів, загрожує позбавлення водійських прав, відмова в реєстрації автомобіля або у видачі талонів техогляду
Білорусь	Ухилення батьків більше 3-х місяців протягом року від сплати коштів на утримання дітей може каратись громадськими роботами або виправними роботами, арештом, обмеженням або позбавленням волі

На сьогодні в Україні гостро поставлене питання аліментів, тому наша держава спрямовує зусилля на належне забезпечення прав дитини. Порядок стягнення та сплати аліментів регламентується законом України «Про внесення

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку стягнення аліментів» від 17.05.2017 р. [6]. Це і збільшення мінімального розміру аліментів, і спрощення процедури їх отримання, і посилення відповідальності за несплату аліментів, і навіть запровадження так званої «дошки ганьби» для злісних неплатників аліментів, тобто тим, хто більше ніж 6 місяців не сплачує аліментів, може бути заборонено виїжджати з країни, керувати автомобілем, користуватись зброєю та полювати. Однак, в законі є виключення (наприклад, щодо тих осіб, які виконують військові завдання в зоні АТО). У разі ж, якщо людина не має змоги платити аліменти, то для таких випадків закон передбачає притягнення до виконання суспільно-корисних робіт. Це роботи, які здійснюються на території певної громади: вивіз сміття, прибирання дворів і так далі [1].

У податковому обліку підприємства аліменти не відображаються, адже вони не містять інформації про його фінансово-господарську діяльність. Аліменти проходять через підприємство транзитом. Але у звіті за формою №1 ДФ суми нарахованих і сплачених аліментів вказуються — щодо кожного стягувача, з ознакою доходу «140». При цьому сума отриманих аліментів не обкладається ПДФО. Суму утриманих аліментів відображають за дебетом рахунка 661 та кредитом 685, а їх перерахунок – за дебетом рахунка 685 та кредитом 311.

Проаналізувавши рівень відповідальності неплатників аліментів закордонних країн, зазначимо, що рівень відповідальності українських батьків менший, ніж відповідальність, встановлена іноземним законодавством. Боржникам потрібно звернути увагу на те, що покарання батьків за несплату аліментів – не зневаження їхніх прав, а відповідальність за порушення ними прав дітей [3].

Врахування закордонного досвіду буде досить доречним, особливо в умовах сьгоднішніх реформ та наближенням вітчизняного законодавства до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Аліменти: нові правила і покарання. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28920728.html> (дата звернення: 08.11.2019).
2. Зарубіжний досвід боротьби з неплатниками аліментів та законопроект 8296. Міністерство юстиції України : веб-сайт. URL: <https://minjust.gov.ua/news/ministry/minyust-predstaviv-infografiku-pro-osoblivosti-vidpovidalnosti-neplatnikiv-alimentiv-v-zarubijnih-krainah>. (дата звернення: 08.11.2019).
3. Канцедал Н. А. Наукова інтерпретація методології обліку у працях корифеїв бухгалтерської думки. *Облік і фінанси*. 2018. № 2(80). С. 16.-23. URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/566/> (дата звернення: 08.11.2019).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

4. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III. Дата оновлення 18.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 08.11.2019).

5. Облік утримання та сплати аліментів. *Дебет-Кредит*. 2011. №36. URL: <https://online.dtkk.ua/Book/36.epub/navPoint-4>. (дата звернення: 08.11.2019)

6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку стягнення аліментів: Закон України від від 17.05.2017 р. № 2037-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2037-19> (дата звернення: 07.11.2019).

7. Сімейний кодекс України від 10.01.2002 № 2947-III. Дата оновлення 28.08.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14> (дата звернення: 08.11.2019).

8. Як в світі карають злісних неплатників аліментів. URL: <https://www.obozrevatel.com/ukr/law/yak-v-sviti-karayut-zlisnih-neplatnikov-alimentiv.htm> (дата звернення: 07.11.2019).

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СТРАХУВАННЯ ПОСІВІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Бабіч К.О.,

здобувач СВО бакалавр за ОПІ Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Канцедал Н. А., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Підприємства, які провадять сільськогосподарської діяльності є одними з найбільш ризикованих, оскільки результат цієї діяльності може бути непередбачуваним та може опинитися під дією малопередбачуваних факторів. Найчастіше цими факторами стають погодні умови. Тому без страхування певних ризиків підприємствам не обійтись. Відповідно, окремої уваги потребують особливості обліку операцій зі страхування, які розглянемо з урахуванням основного принципу методології бухгалтерського обліку – «застосування методів бухгалтерського обліку не повинно суперечити науково обґрунтованим правилам та призводити до викривлення облікової інформації, та погіршення якості обліково-аналітичних даних» [3, с. 20].

Найпоширенішим варіантом страхування – є страхування посівів на період перезимівлі. Завдяки цьому страхуванню, підприємства забезпечують собі компенсації у разі виникнення страхової події восени та взимку. До переліку застрахованих ризиків також можна включити природні явища бурю, ураган, зливу, град, сніг, низьку температуру. Аграрій самостійно обирає кількість ризиків. Важливо зазначити, що подія визнається страховою, якщо посіви є нежиттєздатними (щільність рослин нижча за 50 %). Після огляду та визнання цих посівів нежиттєздатними комісія обов'язково складається Акт огляду

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

площі озимих культур. До складу зазначеної комісії можуть входити як працівники сільгосп підприємства (агроном, (головний) бухгалтер, бригадир), так і представники інших організацій, зокрема страхової компанії (якщо посіви були застраховані), сільради, на території якої знаходяться відповідні землі, тощо. Акт слід передати до бухгалтерії, де на його підставі операцію буде відображено в бухгалтерському обліку.

Після виникнення страхової події, списання культур перед бухгалтером стає питання паро нарахування та сплату податку на додану вартість. З нормативної точки зору у листі від 26.05.2016 р. № 11491/6/99-95-42-01-15 ДФС [4], зокрема, зазначає, що вирощування сільгосп культур, які загинули, не спрямоване на отримання доходу. А діяльність, яка не спрямована на отримання доходу, не визнається господарською відповідно до пп.14.1.36 ст.14 ПКУ [5]. А значить, підприємство повинно нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ згідно з п.198.5 ст.198 ПКУ [5] за товарами/послугами, необоротними активами, які були використані при вирощуванні посівів. Так, згідно з п.8.2 Методрекомедацій № 132 [6] витрати на обробіток площ, на яких повністю загинув урожай унаслідок стихійного лиха, списуються як надзвичайні втрати. Як відомо, наказом Мінфіну від 27.06.2013 р. № 627 [7] з Плану рахунків бухгалтерського обліку було виключено, зокрема, рахунок 99, на якому раніше відображали втрати від надзвичайних подій. Однак, до Методрекомедацій № 132 відповідні зміни досі не внесені.

Таблиця 1

**Відображення витрат від списання витрат на обробіток площі,
культури якої загинули під час перезимівлі [1]**

Назва господарської операції	Дт	Кт
Списання витрат, які були понесені для засівання та вирощування загиблих культур	977	23
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	977	641
Визначено фінансовий результат (збиток)	793	977

Якщо посіви на полі загинули частково й сільгосп підприємство прийняло рішення не здійснювати пересівання іншої культури, а продовжити вирощування вже засіяної культури, то списувати витрати не потрібно, адже вони будуть входити до складу собівартості врожаю, який буде зібрано з такого поля. Проте кожне підприємство має право звернутися до суду та спробувати відстояти своє право на зменшення суми податкового кредиту, сформованого при вирощуванні озимих культур.

Отже, дослідженням встановлено, що у випадках страхування посівів сільськогосподарських підприємств існує низка спірних питань, зокрема, пов'язаних із настанням страхового випадку. Вважаємо, найбільш вагомою проблемою, що потребує подальших досліджень та практичного вирішення є розбіжність визнання та обліку страхових наслідків у чинних бухгалтерських нормативних документах та у Податковому кодексі.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Список використаних джерел

1. Жураківська О. Загибель посівів : чи нараховувати податки на збитки? *Бухгалтерія ua*. 2018. URL: <https://buh-ua.com.ua/uk/doc/53265/zagibel-posvv-chi-narahovuvati-podatki-na-zbitki> (дата звернення 29.10.2019).
2. Зимовець Р. В зоні ризику: як застрахувати посіви від зниження урожайності? *Прибуткове свинарство: колонка експерта*. 2019. URL: <http://pigua.info/uk/post/v-zoni-riziku-ak-zastrahuvati-posivi-vid-znizenna-urozajnosti> (дата звернення 29.10.2019).
3. Канцедал Н. А. Наукова інтерпретація методології обліку у працях корифеїв бухгалтерської думки. *Облік і фінанси*. 2018. № 2(80). С. 16.-23. URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/566/> (дата звернення 29.10.2019).
4. Про внесення змін до листа ДФС від 04. січ. 2016 року №102\7\99-99-19-02-01-17. Лист Державної фіскальної служби. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2779872-161> (дата звернення 29.10.2019).
5. Податковий кодекс України: Закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/main/2755-17> (дата звернення 29.10.2019).
6. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції: (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: Наказ Мінагрополітики України від 18 трав. 2001 р. №132 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01> (дата звернення 29.10.2019).
7. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 27 черв. 2013 р. №627 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13> (дата звернення 29.10.2019).
8. Сидорчук Л. Страхування посівів на період перезимівлі: документальне оформлення та облік. *Все про бухгалтерський облік*. 2017. №102 с. 9-11 (дата звернення 29.10.2019).

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ

Бикова Н.А.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Красота О. Г., к.е.н., доцент

Малоцінні активи за своїм економічним змістом займають проміжне місце між необоротними та оборотними активами, вимагає особливого підходу до їх класифікації.

В цілому малоцінні активи поділяються на дві групи, наведені на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація малоцінних активів для цілей бухгалтерського обліку

Отже, малоцінні активи поділяються за єдиним критерієм – строком служби.

Якщо строк корисного використання малоцінних активів не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він перевищує один рік, то це малоцінні та швидкозношувані предмети. До них відносяться: інструменти і приладдя, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спеціальний одяг, спеціальне взуття тощо.

Якщо строк корисної експлуатації малоцінних активів перевищує один рік, їх включають до складу необоротних активів і їх вартість амортизується. Необоротні малоцінні активи обліковуються згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [2].

На МШП, які відносяться до складу запасів, знос не нараховується, а вартість переданих в експлуатацію малоцінних та швидкозношуваних предметів виключається зі складу активів шляхом її списання на витрати періоду з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації та відповідальними особами протягом терміну їх фактичного використання.

Для малоцінних необоротних матеріальних активів згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» можна застосовувати на вибір один із чотирьох методів амортизації: прямолінійний, виробничий, метод 50 % / 50 %; метод 100 % [2].

Згідно Податкового кодексу України строк корисного використання основних засобів та інших необоротних активів визначається підприємством самостійно, але не менше визначеного Кодексом мінімального строку. Норматив для основних засобів, визначений у підпункті 14.1.138 пункту 14.1 статті 14 Кодексу у сумі 6000 грн.

Слід відмітити, що у визначенні МШП, наведеному в П(С)БО 9 [3],

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

відсутній вартісний критерій і нема посилання на чітко визначений перелік таких предметів.

В обліку малоцінні та швидкозношувані предмети класифікуються за призначенням у процесі виробництва, місцем знаходження і вартості.

За призначенням і у виробничому процесі малоцінні активи поділяються на такі групи:

- інструменти і пристрої загального призначення – ріжучі, абразивні, слюсарно-монтажні, універсальні вимірювальні прилади і пристосування;

- спеціальні інструменти і пристосування – інструменти, штампи, прес-форми, призначені для виконання індивідуальних замовлень або виробництва певних виробів;

- змінне обладнання – багаторазово використовуються у виробництві пристосування до основних засобів та інші пристрої, що відповідають специфічним умовам виготовлення продукції;

- технологічна тара – тара, багаторазово використовувана безпосередньо в технологічному процесі (контейнери для транспортування деталей, піддони тощо);

- виробничий інвентар – предмети виробничого призначення, які створюють умови для виконання технологічних операцій: робочі столи, верстаки, обладнання, що сприяє охороні праці, шафи, стелажі, скрині, тумбочки тощо;

- господарський інвентар – конторські та інші меблі і обстановка (столи, стільці, шафи, портьєри і т.п.), вішалки, гардероби, телефонні апарати, протипожежний інвентар тощо;

- спеціальні одяг і взуття, засоби індивідуального захисту – комбінезони, костюми, куртки, брюки, халати, кожушки, кожухи, різна взуття, рукавиці, окуляри, шоломи, протигази, респіратори тощо;

- інші МШП – столові посуд та речі, інвентар для соціально-культурних заходів, спортивний і туристський інвентар, брезент та ін.

За місцем знаходження вони поділяються на предмети на складі і в експлуатації, а за вартістю – до однієї мінімальної заробітної плати включно за одиницю (комплект) і понад однієї мінімальної заробітної плати за одиницю (комплект).

Отже, малоцінні та швидкозношувані предмети визначаються за єдиним критерієм – строком служби, який в даному випадку вважається не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він перевищує один рік. Якщо строк корисної експлуатації МШП перевищує один рік, їх включають до складу необоротних активів і їх вартість амортизується. Необоротні малоцінні активи обліковуються згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» і на такі активи не розповсюджується дія П(С)БО 9 «Запаси».

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України. Від 02.12.2010 р. №2755-VI, зі змінами та

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ від 27.04.2000 р. № 92 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

3. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ від 20.10.1999 р. № 246 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

**ПРОДУКЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА:
ОСНОВНІ ПРОЦЕСИ ОПЕРАЦІЙНОГО ЦИКЛУ**

Білоус А. І., Перемот Ю. О.,
здобувачі вищої освіти ОПП Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Магістр
Полтвська державна аграрна академія
Науковий керівник: Яловега Л. В., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

В умовах сьогодення світова спільнота формує уявлення щодо вимог якості та безпечності продукції сільськогосподарського виробництва (далі – ПСВ). Вітчизняні підприємства з метою ефективного функціонування в умовах ринку повинні виробляти продукцію у відповідності до законодавчих норм, адже у разі виходу на європейський ринок основною проблемою, з якою вони зіткнуться – невідповідність якісних показників ПСВ міжнародним та європейським стандартам. Актуальність проблеми особливо зростає на етапі вступу України до Європейського союзу, де спрацьовує принцип недискримінаційності: за низьких внутрішніх стандартів на вітчизняну продукцію, імпорт також буде низької якості.

Визначальним фактором ефективного функціонування аграрного сектору є формування організації виробництва, що забезпечує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. Водночас, ринкові трансформації формують нові вимоги до якості обліково-аналітичної інформації, що є підставою для обґрунтування й прийняття необхідних управлінських рішень на підприємствах аграрного сектору. Звідси виникає потреба щодо удосконалення існуючої системи обліку саме як підґрунтя інформаційного забезпечення всіх процесів управління, і зокрема собівартості ПСВ. Наразі ключовими питаннями, що потребують першочергового вирішення є уточнення визначення поняття ПСВ, її класифікація, порядок відображення в обліку та розрахунок собівартості. Актуальність проблематики зростає у зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку, зміною складу витрат, що включаються до собівартості ПСВ та порядком відображення витрат в обліку й фінансовій звітності.

Діяльність суб'єктів аграрного сектору пов'язана з безперервним рухом

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

активів та господарських процесів. Відтак, основними процесами операційного циклу ПСВ є: придбання, виробництво й реалізація, що формують товарно-грошові відносини процесу кругообігу капіталу. Кожен із відповідних операційних процесів сільськогосподарського підприємства має економічну доцільність та цільовий характер.

Процес придбання – це залучення до господарюючого суб'єкта певних ресурсів (чинників виробництва), грошовий вираз яких характеризується терміном «витрати». Витрати як економічна категорія є вираженням у вартісному виразі ресурсів підприємства на виробництво та реалізацію продукції.

Облік виробничої діяльності суб'єкта господарювання, насамперед, залежить від характеру технологічного процесу й організації виробництва, що характеризується індивідуальними особливостями ПСВ. Зазвичай, виробництво певного виду продукції за різних технологічних прийомів потребує відповідних методів обліку витрат та методів калькулювання.

У сучасній економічній теорії можна виокремити декілька підходів до розгляду витрат виробництва. Насамперед, із точки зору всього суспільного виробництва продукції витрати можна поділити на витрати суспільства і витрати підприємства – його первинної ланки. Із позиції суспільного виробництва витрати є важливим елементом економіки, що репродукують спожиті ресурси в процесі виробництва продукції (надання послуг).

Разом із тим, вимоги ринку визначають новий підхід відносно дослідження методики обліку витрат й собівартості продукції основних галузей. Для підприємств постає необхідність в розробці системи контролю за собівартістю на основі розширення аналітики застосовуваних в обліку групувань витрат. Ухвалені рішення є неефективними, якщо не матимуть зв'язку з бюджетуванням, тоді витрати, пов'язані з виконанням виробничої й комерційної діяльності, розглядаються з можливостей їх обсягу. У цих цілях витрати підприємства підрозділяються на планові і непланові. До планованих відносяться продуктивні витрати підприємства, обумовлені його господарською діяльністю і передбачені кошторисом витрат виробництва. Непланові – це непродуктивні витрати, що не є немінучими в господарській діяльності підприємства. Витрати виробництва групуються у відповідності обсягу, номенклатури статей та елементів прямих і непрямих витрат. Наразі дане групування витрат уможливує вирішувати, які саме витрати включати до виробничої собівартості у розрізі технологічного процесу; розраховувати повну виробничу собівартість продукції.

У процесі виробництва сільськогосподарська продукція перебуває на відповідних стадіях технологічного процесу, що називається незавершеним виробництвом, а продукція – напівфабрикатом [2]. Відтак, ПСВ вважається готовою за умови повної її відповідності затвердженим стандартам (технологічним умовам) і, здебільшого, походить господарські стадії:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

оприбуткування на склад суб'єкта господарювання з наявністю сертифіката якості; використання на власні господарські потреби підприємства; реалізація покупцям (юридичним та фізичним особам).

У суб'єктів господарювання аграрного сектору ПСВ, зазвичай, класифікується за цільовим призначенням, зокрема на: основну, супутню та побічну.

Основною є продукція, реалізація якої приносить найбільші вигоди господарюючому суб'єкту й оприбуткування якої є метою утримання біологічних активів, зокрема у рослинництві (зерно, насіння, коренеплоди, фрукти, овочі тощо), у тваринництві (молоко, приріст живої маси тварин, вовна, яйця тощо).

Супутня – це ПСВ, яка одержана від біологічного активу водночас із основною та відповідає стандартам, а її оприбуткування залежить від біологічних особливостей активів, зокрема у рослинництві (насіння (льондовгунець); пагони (полуниця) тощо), у тваринництві (молоко і приплід (м'ясне скотарство); приріст живої маси (молочне скотарство) тощо).

Стандартом 16 «Витрати» встановлено, що виробнича собівартість ПСВ коригується на справедливу вартість супутньої продукції, що підлягає реалізації або використовується на власні потреби господарюючого суб'єкта.

Побічна – це ПСВ, яка отримується від одного біологічного активу або їх групи водночас із основною, проте має другорядне значення, а економічні вигоди від її використання є несуттєвими, зокрема у рослинництві (солома; гичка; кошики тощо), у тваринництві (гній; пташиний послід; кінський волос тощо).

Завершальною стадією господарського процесу, що характеризує ефективність діяльності підприємства є реалізація ПСВ, оскільки визначає ефективність її виробництва. Процес реалізації передбачає передачу права власності на ПСВ іншому суб'єкту господарювання в обмін на тотожну суму грошових коштів.

За критеріями оподаткування датою реалізації ПСВ є дата передачі права власності на неї у відповідності до умов постачання, незалежно від термінів оплати. Реалізація ПСВ визначає зміну форми вартості, відтак бартер, не є реалізацією, оскільки за його умов не відбувається рух грошових коштів.

Отже, функціонування господарюючого суб'єкта за ринкових умов потребує від нього адаптації процесу реалізації ПСВ та її якості до змін зовнішнього середовища. Наразі важливим моментом підвищення якості ПСВ у світлі забезпечення її конкурентоспроможністю та успішної діяльності сільськогосподарських підприємств є виробництво нових видів продукції з використання сучасних технологій та зміни системи контролю якості. Зокрема, гарантією безпечності та високої якості ПСВ є міжнародна система НАССР (Система аналізу небезпечних факторів та визначення критичних точок контролю, як системи управління якістю), що ґрунтується на вимогах стандартів якості ISO 9000:2000. Система як модель менеджменту якості та

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

безпеки продуктів харчування у розвинених країнах світу, що схвалена Міжнародною комісією з харчових продуктів «Codex Alimentarius Commission» і є офіційно визнаною країнами Європейського союзу.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації з планування, калькулювання та обліку собівартості (робіт та послуг) сільськогосподарських підприємств: Наказ Міністерства аграрної політики України № 132 від 18.05.2001 р. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 04.09.2019).

2. Плаксієнко В.Я., Яловега Л.В., Лега О.В., Прийдак Т.Б., Мокієнко Т.В., Канцедал Н.А. Управлінський облік: навч. посібник [для студ. вищих навч. закл.] / за ред. В. Я. Плаксієнка. Полтава: ПП «Астрая», 2018. 250 с.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31 грудня 1999 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення 04.09.2019).

**ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ:
АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА НЕДОЛІКІВ**

Верещака М. А., Павлієнко І. В.,
здобувачі вищої освіти ступінь вищої освіти бакалавр
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник – Лега О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Якщо розглядати податкову систему України в цілому, то податок на додану вартість (ПДВ) заслуговує на найбільшу увагу, оскільки він є основним джерелом наповнення Державного бюджету України. ПДВ в Україні став стабільним джерелом доходів Державного бюджету. Податкові надходження в його частині складають суттєвий відсоток у дохідній частині бюджету у більшості країн, в т.ч. і України (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура податкових надходжень до державного бюджету України
за 2004-2018 рр., %***

Роки	ПДВ	ПДФО	АП	ПП	Місцеві податки і збори	Плата за користування надрами	Ввізне мито	Інше	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2004	36,7	16,9	8,6	20,7	0,7	0,4	5,1	10,9	100
2005	41,3	15,2	7,0	20,6	0,5	0,3	5,3	9,8	100
2006	44,8	15,6	5,9	17,9	0,4	0,4	4,8	10,2	100

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2007	41,9	18,6	5,7	18,4	0,4	0,3	5,1	9,6	100
2008	46,8	17,0	4,7	17,7	0,3	0,4	4,4	8,6	100
2009	48,8	18,2	8,9	13,5	0,3	0,5	2,6	7,2	100
2010	45,7	18,4	10,2	14,5	0,3	0,5	3,1	7,2	100
2011	47,1	16,4	9,2	15,0	0,7	0,7	2,9	7,9	100
2012	46,9	17,3	9,8	14,2	1,4	0,8	3,3	6,4	100
2013	46,0	18,3	9,3	13,9	1,9	3,6	3,4	3,6	100
2014	46,7	18,5	11,1	9,9	2,0	4,8	3,1	3,9	100
2015	42,9	17,4	12,3	6,8	4,7	6,6	6,9	2,5	100
2016	44,3	18,6	13,7	8,1	5,7	5,5	2,7	1,5	100
2017	45,8	19,6	12,8	7,7	5,6	4,7	2,5	1,2	100
2018	45,5	20,4	12,4	8,2	5,3	3,9	2,5	1,7	100

*розраховано авторами на підставі [1]

Отже, згідно даних Державної податкової служби України найбільшу питому вагу в загальній сумі надходжень до державного бюджету складають саме надходження від сплати ПДВ. В середньому за досліджувані роки частка ПДВ склала 44,7 %, ПДФО – 17,8 %, податку на прибуток – 13,8 %, акцизного податку – 9,4.3

На макрорівні (суб'єкти господарювання) непростою ділянкою обліку залишається правильність документального оформлення та відображення розрахунків за ПДВ. Зокрема, для здійснення комплексних досліджень щодо розрахунків з бюджетом, одним з головних джерел інформації є податкова звітність, яка розкриває її користувачам інформацію про наявність зобов'язань за кожним податком за звітний (податковий) період на підставі якого здійснюється сплата або регулювання заборгованості платника податків за таким податком [2].

Отже, значення ПДВ як на рівні держави, так і на рівні підприємств досить суттєве. А науковці, однією з актуальних тем обрали визначення переваг та недоліків в системі оподаткування ПДВ. У табл. 2 узагальнено основні з них.

Отже, податок на додану вартість характеризується рядом суттєвих переваг, а саме: виступає фактором, що регулює розмір заробітної плати і ціни; володіє економічними і організаційно-технічними перевагами стягнення, простотою нарахування; володіє нейтральністю по відношенню до платників, до переміщення товарів і послуг, розміщення ресурсів; володіє механізмом взаємної звірки платниками податкових зобов'язань; дає можливість отримувати кон'юнктурний прибуток, стримувати неоправданий ріст цін; є доходом держави, що постійно поступає і є стабільним.

Переваги та недоліки податку на додану вартість

Переваги	Недоліки
Бабіч І.І. [3]	
Регулює розмір ціни Дохід держави, що постійно поступає та є стабільним Відрізняється простотою стягування та примушує ліквідувати зайві ланки господарювання Має механізм взаємної перевірки платниками податкових зобов'язань	Стримує розвиток виробництва Стимулює інфляцію Соціально несправедливий, оскільки він не залежить від платоспроможності платника Сприяє елююванню оборотних коштів підприємства, якщо своєчасно не відбувається його бюджетне відшкодування
Голишевська Л.В. [4]	
Ставки полегшують як обчислення податку безпосередньо для платників, так і контроль державних податкових органів за дотриманням платіжної дисципліни Розмір ставки 20% є виправданим, яка визначається не лише бюджетними потребами, а й реальними доходами споживачів Нарахування та сплати відповідає вимогам ринкового середовища та вдосконалення механізму справляння, відповідно до умов перехідної економіки України	Ставка змінюється під впливом економічного стану країни Запровадження диференційованих ставок ні є ефективним для нашого суспільства
Бутенко Т.В. [5]	
Швидке і регулярне надходження їх до бюджету, дає змогу фінансувати видатки бюджету Збільшення доходів держави при зростанні населення та його добробуту Стримує вплив на споживання товарів, шкідливих для здоров'я і моральності населення Зручність, яка полягає у тому, що відсутністю втрати часу при внесенні, не мають примусового характеру, не потребують накопичення певних коштів	Відсутня безпосередня залежність від розміру доходів платників (регресивний характер) Групи осіб з низьким рівнем доходу сплачують більшу частку свого доходу, порівняно з високодохідними групами При відсутності прозорої системи надходжень до бюджету можлива наявність бюджетної заборгованості
Кудряшова Є. В. [6]	
Відсутність подвійного оподаткування і кумулятивного ефекту Стримує зростання цін	Ухилення від сплати податку, за рахунок неузгодженості законодавчих актів з оподаткування Складний механізм нарахування та сплати

Простота, економічні і організаційно-технічні характеристики забезпечили податок на додану вартість перевагами перед іншими податками, але разом з тим не позбавили його недоліків, а саме: виступає фактором, що стримує розвиток виробництва та негативно впливає на високотехнологічні і наукоємкі

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

виробництва; сприяє вимиванню оборотних коштів підприємства, якщо своєчасно не відбувається його бюджетне відшкодування; виступає фактором, що стимулює інфляцію; соціально несправедливий податок, оскільки він не залежить від платоспроможності платника.

Список використаних джерел

1. Ціна держави. URL: <http://cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення 10.11.2019).
2. Лега О. В. Розрахунки за податком на додану вартість в площині використання інформаційних технологій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2014. Випуск 9. Частина 4. С. 199-203. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/317/1/215.pdf> (дата звернення 10.11.2019).
3. Бабіч В., Поддєрьогін А. Податковий кредит з податку на додану вартість (ПДВ): облік, нарахування та відшкодування. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 5. С. 16-22. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2014_5_4. (дата звернення 10.11.2019).
4. Голишевська Л.В., Причєпа Г.В. Переваги і недоліки податку на додану вартість. URL: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58978.doc.htm. (дата звернення 10.11.2019).
5. Бутенко Т. В., Бутенко В. В. Переваги та недоліки використання різних форм оподаткування в Україні. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2017. № 4 (32). С. 28-36. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No4/28.pdf> (дата звернення 10.11.2019).
6. Кудряшова Є.В. Правові аспекти перекладання непрямих податків. *Правоведення*. 2005. № 2. С. 180-192.

**ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ:
ЗАКОНОДАВЧІ РІШЕННЯ У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ**

Воловик А.С.,

здобувач СВО бакалавр за ОПП Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник – Канцєдал Н. А., к.е.н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку та економічного контролю

Сучасна епоха характеризується стрімким розвитком інновацій та економічних процесів, що спричиняє виникнення нового типу виробництва, розширення кордонів економічної взаємодії у глобальному просторі. Ключовою ознакою нової – Четвертої промислової революції з притаманними їй технологічними проривами, такими як штучний інтелект, роботизація, інтернет речей (Internet of Things) є виникнення нових бізнес-моделей, докорінних змін систем виробництва, споживання, транспортування і постачання [1, с. 29].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Розширення сфери міжнародної співпраці під впливом ІТ-індустрії активізує процеси термінологічної інтернаціоналізації, що особливо виразно проявляються у науково-технічній та економічній сферах, в тому числі й у сфері бухгалтерського обліку. Оскільки цей процес є відображенням об'єктивної дійсності, питання щодо розширення термінологічного апарату бухгалтерського обліку та його ефективного використання у науковій та практично-професійній площині набувають особливої актуальності.

Одним з чинників які гальмують розвиток благополуччя держави є тіньова економіка, що під впливом ІТ-індустрії активізує процеси виведення капіталів, приховування реальних доходів та ухиляння від сплати податків. Зокрема, виражається вона в неоголошеній праці, офіційно не фіксованій заробітній платі, фіктивних заходах для заниження доходів підприємства з метою ухилення чи зменшення розміру податків.

Економічний розвиток в Україні загалом вважається позитивним. Періодичне видання Forbes розмістило на своєму сайті рейтинг найбільш привабливих країн для організації бізнесу в 2019 році. Україна займає 77 місце із 161 розглянутої країни [4]. Проте, існують фактори, що можуть сприяти нашій країні бути, наприклад, поряд з сусідом Польщею яка на 34 місці в цьому рейтингу.

З іншого боку, за офіційними даними рівень економіки України починаючи з 2014 року мав тенденцію зменшення. За попередніми розрахунками Міністерства економічного розвитку рівень тіньової економіки у 2018 році склав 30% від обсягу офіційного ВВП [3]. Враховуючи, що детінізація економіки розглядається експертами одним з мірил ефективності впроваджуваних реформ і сприйняття їх суспільством, такий результат є відносно задовільним та потребує розробки і впровадження додаткових заходів.

В зв'язку з означеним вище, черговим кроком до покращення стану та перспектив розвитку країни є Законопроект № 1073 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі і послуг», він вступить дію з 19 квітня 2020 року [2].

Згідно цього законопроекту тепер кожний користувач-покупець інтернет магазинів матиме змогу відстежувати в Електронному кабінеті всі розрахункові документи, скарги та стан їх розгляду.

Якщо при покупці у вас виникне проблема з фіскальним чеком на покупку в випадку не відповідності інформації по факту або відсутність самого документа, особливо якщо вартість вашої покупки більше 850 грн. то, ви маєте можливість подати скаргу з доказами. Після розгляду та визнання порушення вам надійде компенсація в 100% розмірі придбаного товару.

Збільшиться поріг доходу для найбільш поширеної та найкомфортнішої другої групи платників єдиного податку з 1,5 млн. грн до 2,5 млн. грн.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Платники першої групи не застосовуватимуть РРО та програмні РРО. Нагадаємо, що це ФОП який не має найманих працівників і обсяг доходу протягом року не перевищує 300 000 грн.

До 1 жовтня 2020 року реєстратори розрахункових операцій та/або програмні реєстратори розрахункових операцій не застосовуються платниками єдиного податку другої - четвертої груп (фізичними особами - підприємцями) незалежно від обраного виду діяльності, обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 1 000 000 гривень, крім тих, які здійснюють:

- реалізацію технічно складних побутових товарів, що підлягають гарантійному ремонту;
- реалізацію лікарських засобів, виробів медичного призначення та надання платних послуг у сфері охорони здоров'я [2].

А з 1 жовтня 2020 року до 1 січня 2021 року РРО та програмні РРО не застосовують фізичні особи – підприємці платники єдиного податку 2 – 4 групи будь-якого виду діяльності, в яких обсяг доходу не перевищує 1 млн. грн., окрім тих які займаються:

- продажами в середовищі Інтернет;
- продажем побутових товарів, що підлягають гарантії;
- продажем ліків, медичних виробів та надання платних медичних послуг;
- продажем ювелірних виробів;
- продажем секонд-хенду;
- діяльністю ресторанів, кафе та ресторанів швидкого харчування;
- діяльністю туристичних агентств, операторів;
- діяльністю готельного бізнесу;
- продажем текстилю (крім продажу за готівку на ринках);
- продажем автозапчастин.

Якщо дохід перевищить поріг 1 млн. грн, то все ж доведеться застосовувати реєстратор розрахункових операцій.

Вважаємо, що розглянутий Законопроект є досить важливим засобом контролю ведення «чистого» бізнесу, оскільки передбачає перегляд порогу для другої групи платників, який не змінювали ще з 2014 року, сприяє зниженню демпінгових явищ в державі та захисту прав споживачів товарів, робіт та послуг.

Список використаних джерел

1. Канцедал Н. А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 28.-34. URL: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-28-34](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-28-34) (дата звернення: 10.11.2019).

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі і послуг: Законопроект від 20.09.2019 р. № 1073. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/129-ix> (дата звернення: 10.11.2019).

3. Тенденції тіньової економіки. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki> (дата звернення: 10.11.2019).

4. Best Countries for the Business. Forbes. URL: <https://www.forbes.com/best-countries-for-business/list/> (дата звернення: 10.11.2019).

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гавриш А.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Науковий керівник: Шиш А.М.

З переходом аграрних формувань до діяльності в умовах ринкової економіки, частою зміною цін на оборотні активи зростає значення бухгалтерського обліку та контролю цього об'єкта. ТМЦ є основним оборотним активом підприємств, складовою виробничого циклу. Тому облік їх винятково важливий для всіх стадій процесу кругообороту ТМЦ та потреб різних користувачів.

Серед внутрішніх чинників загальноорганізаційного характеру, що впливають на вибір та побудову оптимального обліку ТМЦ, можна виділити: особливості об'єкта обліку, притаманного галузі – біологічний характер оборотних активів у частині ТМЦ, використання ТМЦ у вигляді незавершеного виробництва, часто – відсутність можливості ідентифікації ТМЦ з аналогічними на ринку для визначення справедливої вартості, широка номенклатура і значна кількість запасів, які забезпечують стабільність виробництва, варіативність використання методів обліку ТМЦ на підприємстві, потреба в наявності інформації щодо оцінки ТМЦ у момент здійснення операцій; необхідність планування фінансування розвитку підприємства; наявність проблем з вільними оборотними коштами і потреба їх поповнення за рахунок реалізації продукції.

Удосконалення обліку ТМЦ розпочинається з належної організації складського господарства. Велике значення для збереження матеріальних запасів має наявність технічно оснащених складських приміщень із сучасними ваговими приладами і пристроями, що дозволяють механізувати й автоматизувати складські операції та складський облік. При цьому він має відповідати як власне організаційним складовим виробництва і потреб управління, так і подальшому зведенню інформації.

Найважливішими ланками контролю є показники витрат сировини, основних матеріалів, допоміжних матеріалів для технологічних цілей, палива,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

електроенергії, води, інших енергоресурсів на виробничі та господарські потреби [3]. Таким чином, контроль ТМЦ передбачає виконання роботи з оцінки раціональності структури запасів, вибір і обґрунтування ключових показників, які будуть застосовуватися в процесі управління; визначення повноти й достовірності ведення обліку та власне контроль за збереженням.

Система контролю ТМЦ дозволяє: створити в аграрних формуваннях раціональну й ефективну систему бухгалтерського обліку з метою оперативного і стратегічного управління та планування виробничої діяльності; більш обґрунтовано формувати витрати виробництва; виявляти внутрішні резерви зміцнення фінансового стану; підвищити загальну ефективність сільськогосподарського виробництва.

Найбільш ефективними заходами контролю за станом ТМЦ є контроль ефективності складського обліку, в його складі – дотримання норм у процесі споживання матеріалів у розрізі структурних підрозділів, об'єктів ТМЦ, відповідальних осіб, первинних документів [2].

У ході процесу контролю стану ТМЦ передбачаються такі етапи: організація контролю ТМЦ загалом і за структурою, що створює інформаційну базу для прийняття управлінських рішень; контроль стану ТМЦ, ступінь раціональності здійснення операцій з ними, кількісна оцінка факторів, які впливають на контрольований об'єкт; нормування ТМЦ, яке передбачає визначення граничних величин споживання чи резерву по окремих видах ТМЦ (норми спеодягу, природного убутку та ін.); планування витрат, яке надає можливість визначати мінімальні та максимальні межі розміру ТМЦ, який максимально відповідає досягненню оптимального прибутку для аграрного формування.

У процесі внутрішньогосподарського контролю перевіряється правильність і повнота відображення ТМЦ в системі натурального та на рахунках бухгалтерського обліку, а також розмежування їх між звітними періодами розрахунково-аналітичними методичними прийомами. Передусім, складається розрахунок витрат на залишок ТМЦ. На підставі цього розрахунку встановлюється, чи не було випадків завищення або заниження витрат на ТМЦ з метою викривлення фінансових результатів.

В окремих випадках завданням контролю є вивчення економічної діяльності підприємства у взаємозв'язку з організаційно-технічними умовами з метою забезпечення збереження й ефективного використання матеріальних цінностей. Кількість способів та прийомів вивчення законності, доцільності й ефективності здійснення господарських операцій значна. Вони досить різноманітні та при їх застосуванні керуються особливостями господарської діяльності [1].

Контроль повинен стати дієвим засобом у побудові конкурентоспроможної економіки сільського господарства. Функціонування його системи на підприємстві є гарантом оптимізації його розвитку, ефективності діяльності та

стабільності фінансового стану. У сільськогосподарських підприємствах існують деякі проблеми, що стосуються безпосередньо організації. Більшість підприємства АПК через незадовільний фінансовий стан, віддаленість від промислових центрів мають гостру проблему із залученням кваліфікованих спеціалістів. Тому вважаємо, що через деякий період часу аграрні формування будуть в змозі організувати відділ контролю.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко М. Я. Концепція бухгалтерського обліку в сільському господарстві України: наукова доповідь. Київ, 2016. 32 с.
2. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік: підручник. Київ, 2014. 632с.
3. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку. Житомир, 2015. 548 с.

МОДЕЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Глушач Ю.С.,

старший викладач

Кличова Г.С.,

здобувач вищої освіти

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Кожна країна по своїй суті самобутня. Одна держава відрізняється від іншої своїм культурним середовищем, природною своєрідністю. Різні історичні події залишили відбиток не тільки на характері і менталітеті людей, які проживають на даній території, а й визначили соціальні і політико-правові особливості країн в цілому. Таким чином, бухгалтерський облік не є винятком. Принципи його організації в різних країнах мають значні відмінності, які зумовлені як існуванням різних форм господарської діяльності, так і впливом на практику обліку зовнішніх факторів (економічних, соціальних, політичних, географічних та ін.).

Проте, починаючи з часів давнини, досить рідко території протягом тривалого часу залишалися повністю ізольованими. Міжнародна торгівля, з багатовіковою історією, сприяла виникненню між державами ділових контактів та їх подальшого взаємовигідного розвитку. З часом, під впливом історично сформованих зв'язків або політичних подій почали виділятися в групи країни зі спільними рисами в економічному, культурному, соціальному середовищах. Певна подібність «навколишнього середовища» зумовила багато спільного у системах бухгалтерського обліку, що застосовуються ними.

Отже, якщо вважати ідею впливу «навколишнього середовища» на систему бухгалтерського обліку правильною, то країни з подібними соціально-економічними умовами та системи обліку повинні мати багато спільного.

На даний час у світі розглядають наступні моделі бухгалтерського обліку:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

1. Британо-американська;
2. Континентальна;
3. Південноамериканська;
4. Ісламська;
5. Інтернаціональна.

Далі розглянемо деякі характерні риси, притаманні кожній моделі бухгалтерського обліку окремо.

Британо-американська модель. Її основні принципи були розроблені у Великобританії та США. Головне, що об'єднує країни, які застосовують дану модель – це розвинутий ринок фінансових інструментів і цінних паперів.

Основним завданням бухгалтерського обліку в даних країнах є надання інформації про стан компанії майбутнім інвесторам. Держава лояльно ставиться до бухгалтерського обліку, в деяких країнах відсутнє законодавче регулювання обліку. Також освітній рівень як бухгалтерів, так і користувачів відповідає високим стандартам [1, 12 с.].

Країни з британо-американською моделлю будують облік виходячи зі сформованої практики. Слід розрізняти англійський та американський варіанти. Перший характерний для таких країн, як Великобританія, Австралія, Нова Зеландія, Ірландія, а другий – для США, Канади, Японії.

Континентальна модель. Дана модель характерна для країн Європи та Японії. Цим країнам притаманний значний контроль з боку держави. Бізнес та виробнича діяльність тісно пов'язані з банками, тому за допомогою банківського сектора держава проводить свою політику, що спрямована на досягнення макроекономічних завдань.

Облікова політика спрямована на задоволення потреб держави, бухгалтерський облік використовується як інструмент виконання бюджету в частині його доходів. Окрім цього, уряди країн вимагають публікувати деяку інформацію про компанії, тому останні змушені готувати детальну фінансову звітність [2, 13 с.].

Південноамериканська модель. Дана модель застосовується країнами американського континенту. Для населення цих країн характерна іспанська мова (за винятком Бразилії, державною мовою якої є португальська), а також історичне минуле.

Основна відмінність даної моделі полягає в тому, що відбувається постійне коригування на показник інфляції, оскільки економікам Південної Америки притаманні високі темпи інфляції. Дуже сильний державний контроль, в тому числі і на бухгалтерський облік, а принципи обліку уніфіковані. Загалом облік орієнтований на потреби держави, уряди цих країн суворо стежать за виконанням державного бюджету за рахунок надходжень податкових платежів [2, 14 с.].

Ісламська модель. Дана модель виникла відносно недавно та властива країнам, в яких сповідується мусульманська релігія. Вона розвивається під

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

впливом заповідей релігії та має заборони на деякі види діяльності. В питаннях економіки ісламський світ прагне балансу особистого і суспільного благополуччя. Таким чином, бухгалтерський облік та звітність також підпорядковані цим принципам [2, 16 с].

Інтернаціональна модель. Дана модель зумовлена потребами уніфікації облікових процесів і усунення всіх протиріч в зв'язку із застосуванням перерахованих вище облікових моделей. Модель притаманна країнам на пострадянському просторі, які зацікавлені в залученні іноземного капіталу в свої національні економіки [2, 15 с.]. Та, в свою чергу, досить невелика кількість крупних компаній може стверджувати, що її річні фінансові звіти відповідають міжнародним обліковим стандартам.

Застосування різних підходів при формуванні системи обліку ускладнюють спілкування підприємств на міжнародному рівні, спільну діяльність компаній різних країн та вихід на світові ринки капіталів. Постає питання: «Що робити?». На нього можна дати наступну відповідь: готувати фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів обліку.

Використання фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами мають ряд переваг:

- 1) об'єктивність, зіставність та відповідність потребам користувачів фінансових звітів;
- 2) полегшення процесу гармонізації стандартів шляхом зіставності і прозорості, незалежно від країни або галузі;
- 3) сприяння підвищенню довіри і зрозумілості серед іноземних користувачів;
- 4) доступ до міжнародних ринків капіталу.

Таким чином, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є незаперечними для більшості користувачів фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Дергачова В.В., Скоробогатова Н.Є., Шик Л.М. Облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2011. 257 с.
2. Облік в Зарубіжних країнах: навчальний посібник / Н.С. Акімова., А.П. Грінько, О.В. Топоркова, Т. А. Наумова, Н.С.Ковалевська, Л.О. Кирильєва, В. В. Янчев. Харків: ХДУХТ, 2016. 288 с.

РОЛЬ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СПРАВІ ГАРМОНІЗАЦІЇ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ

Глушач Ю.С.,
старший викладач

Малун Є.О.,
здобувач вищої освіти

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Професійні організації бухгалтерів – це організації, що об'єднують дипломованих бухгалтерів для розв'язання професійних проблем і питань. Найстаріші професійні організації бухгалтерів виникли в 1850 р. в Великобританії (в Единбурзі й Глазго) [4].

Питаннями гармонізації й стандартизації обліку займається цілий ряд міжурядових професійних організацій, які можна розділити на регіональні й міжнародні (світові) [3].

До регіональних організацій належать:

- Європейське економічне співтовариство (ЄЕС);
- Європейська федерація бухгалтерів-експертів (FEE);
- Американська асоціація бухгалтерів (ААА).

До міжнародних (світових) організацій належать:

- Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASC);
- Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC);
- Асоціація професійних бухгалтерів (АССА).

Європейське економічне співтовариство – міжнародна державно-монополістична організація, створена в 1957 р. шістьма західноєвропейськими країнами: Францією, Німеччиною, Італією, Бельгією, Голландією і Люксембургом – в цілях об'єднання своїх національних ринків в єдиний ринок для збільшення прибутків і посилення конкурентоспроможності монополій.

Його головні завдання – забезпечення вільного обігу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, єдиних митних правил, гармонізація права. Експерти ЄС працюють над розв'язанням проблеми узгодженості обліку в рамках спільноти, що є частиною більшої програми уніфікації загальних принципів економічної діяльності [1].

У 1961 році з метою вирішення поставлених завдань в рамках Європейського союзу була сформована дослідницька група з проблем бухгалтерського обліку. За результатами проведеної роботи був опублікований ряд директив, що являють собою в деякому роді збір законів співтовариства, які країни-учасниці інтегрують в системи своїх національних законів, зокрема в національні версії закону про компанії.

Європейська Федерація бухгалтерів-експертів була створена в 1986 році в результаті об'єднання двох професійних асоціацій, одна з яких представляла інтереси країн загального ринку, а друга – інтереси інших європейських країн.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Федерація зберегла і розвивала європейські традиції з проведення науково-дослідницької роботи, з організації конференцій і семінарів, з випуску друкованої продукції з проблем обліку [1].

Європейська Федерація бухгалтерів відноситься до організацій корпоративного управління і внутрішнього контролю. Основна мета не складання звітності про те, що відбувається в організації, а поліпшення результатів діяльності організації.

Основними завданнями Федерації є консультивання комісій ЄС з питань бухгалтерського обліку та оподаткування, а також здійснення порівняльного аналізу директив ЄС та МСФЗ з метою виявлення їх сумісності.

Американська бухгалтерська асоціація була створена в 1916 році як організація викладачів університетів. Вона визначила три рівні бухгалтерських оцінок, які можуть застосовуватися у сфері соціального обліку.

Мета діяльності полягає в уніфікації бухгалтерської практики в південноамериканських країнах і організації професійних конференцій. Кожні 2-3 роки за результатами конференцій учасників публікуються науково-методичні матеріали [2].

Комітет з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку був створений 29 червня 1973 р. професійними бухгалтерськими організаціями Австралії, Великобританії, Німеччини, Ірландії, Канади, Мексики, Нідерландів, США, Франції, Японії для гармонізації та уніфікації принципів бухгалтерського обліку в усьому світі. Комітет з Міжнародних стандартів фінансової звітності – некомерційна організація, метою діяльності якої є розробка і публікація в інтересах суспільства стандартів бухгалтерського обліку, які повинні застосовуватися при складанні та поданні фінансової звітності [2].

Основними завданнями IASC є:

1. розробка єдиних високоякісних стандартів, які забезпечують прозорість і порівнянність фінансової звітності для прийняття економічних рішень учасниками світових ринків капіталу й іншими користувачами;
2. сприяння практичному застосуванню цих стандартів і зближенню національних і міжнародних стандартів обліку.

У 2001 році IASC був реорганізований в Раду з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB). IASB – це неурядова професійна організація. Вона має певну ієрархічну структуру, складається з чотирьох органів: Опікунської ради, Правління, Консультативної ради та Комітету з інтерпретації.

Міжнародна Федерація бухгалтерів – глобальна організація, що об'єднує представників бухгалтерської професії з 122 країн. МФБ була заснована в 1977 р. Через свої незалежні структури МФБ розробляє міжнародні стандарти з етики та аудиту, а також стандарти фінансової звітності в державному секторі. МФБ також розробляє методичні рекомендації для професійних бухгалтерів, зайнятих у сфері підприємництва, в малому і середньому бізнесі, а також для професійних бухгалтерів, які практикують в країнах, де професія перебуває на

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

стадії становлення. Цілі цієї організації багато в чому збігаються з цілями КМСФЗ, проте пріоритет віддається власне бухгалтерській професії [1].

Асоціація професійних бухгалтерів – некомерційна міжнародна організація, що здійснює професійну атестацію фахівців в області обліку і фінансів. АССА утворена в 1904 році. Місія АССА:

- надавати можливості професійного розвитку;
- пропагувати високі етичні стандарти й норми управління;
- працювати на благо суспільства і бути лідером професії, заснованої на знаннях.

У зв'язку з новими викликами глобалізації 30 липня 2002 року була заснована Рада з нагляду за бухгалтерським обліком публічних компаній (РСАОВ) [6].

РСАОВ створена для нагляду за аудитом державних компаній та інших емітентів з метою захисту інтересів інвесторів та подальшого зацікавлення громадськості в підготовці точних та незалежних аудиторських звітів.

Також 31 грудня 2014 року відбулося становлення сучасної професійної організації регіонального рівня – Сертифіковані бухгалтери Австралії та Нової Зеландії (CA ANZ). Дана організація була створена шляхом об'єднання двох інститутів: Інститут дипломованих бухгалтерів Австралії та Інститут дипломованих бухгалтерів Нової Зеландії. CA ANZ фокусується на освіті та навчанні протягом усього життя своїх членів, а також займається адвокатурою й інтелектуальним лідерством в областях, що представляють суспільний інтерес, які впливають на економіку, внутрішні та міжнародні ринки.

Глобалізація економіки створює нові виклики бухгалтерського обліку через транснаціональні корпорації. Поки ми не знаходимо відповіді на такі виклики часу в теорії бухгалтерського обліку [5].

Історія і теорія бухгалтерського обліку – досить близькі родичі, але слід усвідомити – історичними дослідженнями сьогодні не можна збагатити теорію. Потрібні перспективні дослідження, здатні просунути нашу науку на рівень сучасних вимог, з використанням корисних напрацювань наших попередників.

Економічні умови в різних країнах мають як схожість, так і відмінності. Тільки в рамках того загального, що об'єднує національні економіки, зусилля по гармонізації обліку можуть бути успішними. Це справедливо і для регіонального, і для міжнародного рівнів [2].

Список використаних джерел

1. Бенько І.Д., Лучко М.Р. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 370 с.
2. Бондар М.І., Дубова В.В., Онищенко В.О. Облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. Київ: Michel Decoster, 2019. 572 с.
3. Дергачова В.В., Шик Л.М. Облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2011. 257 с.
4. Єфименко В.І., Лук'яненко Л.І. Облік у зарубіжних країнах: навч.

посіб. для самот. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2005. 211 с.

5. Поленова С.Н. Глобалізація світової економіки й тенденції бухгалтерського обліку. *Міжнародний бухгалтерський облік*. 2008. № 8 (116). С. 7-11.

6. Присцила Б. Рада з нагляду за бухгалтерським обліком державних компаній: національні та міжнародні наслідки. *Журнал управлінського аудиту*. 2006. № 6. С. 657-669.

ЛІКВІДАЦІЙНА ВАРТІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: СУТНІСТЬ ТА РОЗРАХУНОК

Грибовська Ю. М.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського
обліку та економічного контролю

Полтавська державна аграрна академія

Ліквідаційна вартість об'єктів основних засобів відіграє безпосередню роль в обчисленні суми амортизаційних відрахувань за звітний період, впливає на витрати звітного періоду, і відповідно, на оподатковуваний прибуток підприємства та сплачуваний податок на прибуток. Незалежно від того, який метод амортизації застосовує підприємство, воно змушене в разі зарахування на баланс об'єкта основних засобів, а також інших необоротних та нематеріальних активів визначити його ліквідаційну вартість.

Однак жодний із нормативних документів не визначає порядку обчислення ліквідаційної вартості. Тому суб'єкти господарської діяльності змушені визначати її на власний розсуд.

Відповідно до п. 4 Положення (Стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі – П(С)БО 7) ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство/установа очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією) [2]. За своєю суттю ліквідаційна вартість є межею, після досягнення якої використовувати об'єкт недоцільно або неефективно, але тільки на думку кожного окремого суб'єкта господарювання.

Із даного визначення випливає потреба прогнозування майбутньої вартості основного засобу у кінці строку експлуатації, що зумовлює певний суб'єктивізм, адже неможливо заздалегідь знати, за яку суму в майбутньому можна буде реалізувати об'єкт чи якою буде вартість активів, отриманих унаслідок його ліквідації.

Ліквідаційна вартість визначається підприємством за кожним об'єктом основних засобів окремо під час зарахування його на баланс за умови відповідності критеріям активу підприємства.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Визначати ліквідаційну вартість об'єктів основних засобів повинна створена наказом керівника підприємства комісія. Вона може бути постійною (створеною для прийняття основних засобів в експлуатацію) або спеціальною (для кожного випадку визначення ліквідаційної вартості). Функцію визначення ліквідаційної вартості може бути покладено й на робочу інвентаризаційну комісію. Тобто кожне підприємство самостійно обирає найбільш прийнятний спосіб. Комісія повинна визначити: які активи можуть бути отримані в разі ліквідації об'єкта основних засобів, орієнтовні кількісні показники (на основі паспортних даних) та їх вартість (за ринковими цінами на аналогічні матеріальні цінності).

За результатами роботи комісія повинна скласти акт визначення ліквідаційної вартості (довільної форми) із зазначенням: найменування об'єкта, його інвентарного та заводського номера, року випуску та дати введення в експлуатацію, переліку товарно-матеріальних цінностей, які передбачається отримати в разі ліквідації об'єкта, їх кількості, ціни та вартості, можливих витрат, пов'язаних із реалізацією (ліквідацією), загальної ліквідаційної вартості активу.

Визначену ліквідаційну вартість переносять в Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів типової форми № ОЗ-1 складений на момент уведення об'єкта в експлуатацію, а також в Інвентарну картку обліку основних засобів типової форми № ОЗ-6.

Національні стандарти бухгалтерського обліку не містять методики визначення розміру ліквідаційної вартості. Міжнародні стандарти фінансової звітності надають більше рекомендацій. Так, у визначенні ліквідаційної вартості у МСБО 16 «Основні засоби» акцентовано: це попередньо оцінена сума, що суб'єкт господарювання отримав би на поточний час від вибуття активу після вирахування всіх попередньо оцінених витрат на вибуття, якщо актив є застарілим та перебуває у стані, очікуваному після закінчення строку його корисної експлуатації [1].

Відповідно, щоб розрахувати ліквідаційну вартість, необхідно:

- 1) установити строк використання (експлуатації) та інтенсивність зносу основного засобу;
- 2) з'ясувати (за попередньою оцінкою), скільки на поточний момент можна виручити коштів від уже зношеного активу (або його елементів) у разі продажу або ліквідації такого активу;
- 3) зафіксувати заплановану суму ліквідаційної вартості в акті довільної форми та первинних документах під час зарахування активу на баланс.

На практиці бухгалтери інколи уникають визначення ліквідаційної вартості, посилаючись на те, що точно спрогнозувати, яку саме суму коштів можна отримати від продажу амортизованих об'єктів, майже неможливо. Крім того, відповідальності за розбіжності між раніше визначеною ліквідаційною вартістю та фактичною сумою доходу від реалізації (списання) основного засобу у майбутньому не передбачено. Тому більшість підприємств

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

прирівнюють ліквідаційну вартість до нуля.

Податкові органи контролюють рішення підприємства щодо нульового розміру ліквідаційної вартості основного засобу, оскільки є ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та їх можливо достовірно визначити, тому платник податку зобов'язаний здійснювати амортизацію з визначенням ліквідаційної вартості; в іншому разі це призводить до помилки в розрахунку амортизації та заниження бази обкладення ПДВ.

Вважаємо, що встановлення ліквідаційної вартості в сумі 0,0 грн. може бути цілком коректним та обґрунтованим у разі, якщо ліквідаційна вартість є неістотною, а ймовірність реалізації об'єкта – низькою.

Приклад 1. СТОВ «Урожай» придбало квадрокоптер для фото- і відеозйомок полів. Первісна вартість його – 8 тис. грн., строк корисного використання – 3 роки. Відомо, що після закінчення строку корисного використання об'єкт підлягатиме утилізації, оскільки ліквідаційна вартість є неістотною, а ймовірність реалізації об'єкта – низькою. Тому комісія ухвалила рішення, що ліквідаційна вартість становитиме 0 грн., а вартість, що буде амортизуватися – 8 тис. грн.

Альтернативним варіантом вирішення проблемної ситуації може стати застосування критерію суттєвості в обліковій політиці підприємства. Наприклад, як поріг суттєвості для визначення вартості основних засобів загалом та їх ліквідаційної вартості може бути 5 % від підсумку активу балансу. Якщо ліквідаційна вартість очікується в межах такого порогу суттєвості, підприємство може її не визначати. Такий підхід наближено також до вимог МСБО 16, оскільки в § 53 цього стандарту зазначено: на практиці ліквідаційна вартість активу часто є незначною і внаслідок цього є несуттєвою для обчислення суми, що амортизується [1].

Отже, величина ліквідаційної вартості об'єкта може напряму залежати від такого оціночного показника, як строк його корисного використання (експлуатації). Якщо підприємство планує експлуатувати новопридбаний основний засіб не до повного зношення, тобто має намір через певний час реалізувати його у придатному для подальшого використання стані, то ліквідаційну вартість визначатиме саме можлива вартість реалізації такого об'єкта у стані, очікуваному після закінчення строку його корисної експлуатації (за мінусом попередньо оцінених витрат на вибуття).

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» / Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-16_ukr_2018.pdf (дата звернення 08.11.2019).

2. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Міністерством фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення 08.11.2019).

БУХГАЛТЕРСЬКІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ ВІДПУСТОК НА ПІДПРИЄМСТВІ

Демочко Ж. Ю.,

здобувач вищої освіти ОПІ Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Магістр

Тютюнник М. С.,

здобувач вищої освіти ОПІ Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Магістр

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник – Прийдак Т. Б., кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Законом України «Про відпустки» № 504/96-ВР, визначено, що відпустка – це встановлена чинним законодавством, колективним договором (трудовим контрактом) певна кількість календарних днів безперервного відпочинку, що надається роботодавцем працівнику із оплатою або без, на умовах збереження його місця роботи (посади) на цей час [2]. Ключові ознаки щорічних відпусток наведено на рис. 1.



Рис. 1. Ознаки щорічних відпусток [1]

Заробітна плата працівникам за час відпустки виплачується не пізніше ніж за три дні до її початку. У разі звільнення працівника йому виплачується грошова компенсація за всі невикористані ним дні щорічної відпустки, а також додаткової відпустки працівникам, які мають дітей.

Чинним законодавством встановлено, що право на щорічну відпустку

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

мають працівники, які пропрацювали на підприємстві не менше 6-ти місяців із дня укладання з ними трудового договору [1]. Проте, винятком є категорії працівників, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Право на відпустку окремим категоріям працівників до настання 6 - місячного строку безперервної роботи в перший рік роботи

Категорії працівників, які мають право на відпустку повної тривалості працівників, які мають право на відпустку повної тривалості	Норма Закону про відпустки
Жінк – перед відпусткою у зв’язку з вагітністю та пологами або після неї	п. 1 ч. 7 ст. 10
Жінки, які мають двох і більше дітей у віці до 15 років або дитину-інваліда	п. 1 ч. 7 ст. 10
Інваліди	п. 2 ч. 7 ст. 10
Особи віком до 18-ти років	п. 3 ч. 7 ст. 10
Чоловіки, дружини яких перебувають у відпустці у зв’язку з вагітністю й пологами	п. 4 ч. 7 ст. 10
Особи, звільнені після проходження строкової військової або альтернативної (невійськової) служби, якщо після звільнення зі служби вони були прийняті на роботу впродовж трьох місяців	п. 5 ч. 7 ст. 10
Сумісники – одночасно з відпусткою за основним місцем роботи	п. 6 ч. 7 ст. 10
Працівники, які успішно навчаються в навчальних закладах і бажають додати відпустку до часу складання іспитів, заліків, написання дипломних та інших робіт, передбачених навчальною програмою	п. 7 ч. 7 ст. 10
Працівники, які не використали за попереднім місцем роботи повністю або частково щорічну основну відпустку та не одержали за неї грошову компенсацію	п. 8 ч. 7 ст. 10
Працівники, які мають путівку для санаторно-курортного лікування	п. 9 ч. 7 ст. 10
Батьки – вихователі дитячих будинків сімейного типу	п. 10 ч. 7 ст. 10
У решті випадків, передбачених законодавством, колективним або трудовим договором (трудоим договором можна передбачити надання відпустки до закінчення 6 місяців у перший рік роботи чи одержання відпустки в будь-який зручний час).	п. 11 ч. 7 ст. 10

У разі якщо відпустка надається раніше, до настання 6-місячного строку, її тривалість розраховується пропорційно відпрацьованому часу. Щорічні відпустки, як правило, надаються працівникові з таким розрахунком, щоб вони були використані до закінчення робочого року.

Створення резерву відпусток для підприємств, крім суб’єктів мікропідприємництва та платників єдиного податку третьої групи, – обов’язкова процедура.

Зокрема, це передбачено п. 13 П(С)БО 11 «Зобов’язання» [6], де зазначено, що для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на виплату відпусток працівникам створюються забезпечення. Порядок розрахунку резерву регламентується п. 14 П(С)БО 11, згідно з яким сума забезпечення на виплату відпусток визначається щомісяця як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і відсотка, обчисленого як відношення річної планової суми на оплату відпусток до загального планового фонду оплати праці з урахуванням

відповідної суми відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Таким чином, резервують не тільки суму відпускних, а також і суму ЄСВ, що припадає на них. Тому в розрахунку резерву необхідно розрахувати коефіцієнт, що збільшує резерв відпусток на суму ЄСВ за такою формулою: $K_{ЄСВ} = 1 + \frac{ЄСВ}{100}$, де ЄСВ – ставка ЄСВ, що діє в поточному році. У 2019 році загальна ставка ЄСВ становить 22%, а спеціальна пільгова ставка для інвалідів, які працюють на підприємствах, – 8,41%. Тому якщо на підприємстві працюють особи, для яких діють пільгові ставки ЄСВ, то коефіцієнт $K_{ЄСВ}$ (а відповідно, і суму резерву відпусток) для них доведеться розраховувати окремо.

Облік руху та залишків коштів на оплату чергових відпусток працівникам ведеться на субрахунку 471 «Забезпечення виплат відпусток», за Кт якого відображається нарахування резерву відпусток, а за Дт – його списання [6]. Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [7] у бухгалтерському обліку витрати, пов'язані з оплатою відпусток та забезпечення виплат відпусток включаються до складу елемента «Витрати на оплату праці» з відображенням у складі витрат операційної діяльності у залежності від фонду оплати праці якої групи працівників нараховуються. Тому при нарахуванні резерву Кт субрахунку 471 буде кореспондувати з Дт рахунків: 15, 23, 91, 92, 93, 94.

В свою чергу при використанні резерву (тобто при нарахуванні відпускних, компенсації за невикористану відпустку, а також ЄСВ від цих сум) здійснюють проводки [6]: 1) Дт 471 – Кт 661 – на суму нарахованих відпускних або компенсації за невикористану відпустку в межах резерву; 2) Дт 471 – Кт 651 – на суму нарахованого на відпускні або компенсацію ЄСВ у межах резерву; 3) Дт 23, 91, 92, 93, 94 – Кт 661, 651 – на суму відпускних і нарахованого ЄСВ (якщо суми резерву не вистачило для того, щоб повністю покрити всі відпускні витрати).

Список використаних джерел

1. Лега О. В., Яловега Л. В., Прийдак Т. Б. Відпустка: види, порядок надання, методика розрахунку та облікові аспекти. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7268> (дата звернення: 07.11.2019). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.9.44.
2. Про відпустки: Закон України від 15 листопада 1996 р. № 504/96-ВР. *Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504/96-вр> (дата звернення 23.02.2019).
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. (дата звернення 23.02.2019).
4. Щорічна відпустка: основні моменти. URL: <https://buhgalter.com.ua>. (дата звернення 23.02.2019).
5. Відпустки – 2017. *Інтерактивна бухгалтерія: бухгалтерський сервіс*.

URL: <http://www.interbuh.com.ua>. (дата звернення 23.02.2019).

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджений Наказом МФУ від 28.10.2003 № 601 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03/conv>.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений Наказом МФУ від 31.12.1999 № 318. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

ОСБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА ВИЗНАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Денисюк К. І.,

здобувач вищої освіти, спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Мац Т. П., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Виробничі запаси підприємства є невід'ємною частиною виробничого процесу. Їх рух (надходження, передача у виробництво, списання) відбувається постійно та безперервно. Виробничі запаси виступають основною передумовою вдалого процесу виробництва.

Основним завданням для суб'єктів господарювання є отримання достовірної інформації про стан виробничих запасів саме тому вони постійно знаходяться у стані пошуку елементів вдосконалення облікової системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Одне із ключових позицій в даному випадку займає питання щодо оцінки та визнання в бухгалтерському обліку виробничих запасів.

Методологічною основою даного питання виступають Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [1] та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [2].

Відповідно до П(С)БО 9, запаси – це активи, які:

– утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) 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 [1].

Аналогічне визначення запасів зазначено і в МСФЗ 2.

Оцінка є одним з важливих елементів методу бухгалтерського обліку. Оцінка виробничих запасів є первісним моментом їх обліку і реальною основою його побудови. Обов'язкове використання при оцінці єдиного грошового вимірника є одним з основних принципів бухгалтерського обліку та фінансової

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

звітності. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] вимірювання і узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці.

Оцінка виробничих запасів відіграє важливу роль в бухгалтерському обліку, оскільки від її якості безпосередньо залежать фінансові результати підприємства, а також показники його фінансового стану. Оцінка виробничих запасів регулюється П(С)БО 9 «Запаси» та здійснюється на трьох етапах їх руху: при надходженні, при вибутті та на дату складання балансу.

Вибір оптимального для підприємства методу оцінки вибуття запасів залежить від великої кількості зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на результати діяльності підприємства та його фінансовий стан. Так, Павлов П.В. [3, с. 218] зазначає, що при виборі варіанта оцінки запасів, котрі вибули, до уваги слід приймати широкий спектр факторів: рівень інфляції, фінансовий стан підприємства, умови реалізації, ціноутворення, вимоги податкового законодавства тощо.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» на підприємстві можна використовувати один із п'яти методів оцінки запасів при їх вибутті або декілька одночасно.

Списання матеріалів на виробництво чи інші потреби протягом звітного періоду рекомендується здійснювати за обліковими цінами, а наприкінці періоду коригувати облікові ціни до рівня фактичної собівартості кожного спожитого матеріального ресурсу.

У бухгалтерському обліку застосовується п'ять таких методів оцінки вибуття запасів: ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, ФІФО, за нормативними витратами, за ціною продажу.

Отже підставі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки:

- виробничі запаси виступають основою виробничого процесу та займають лівову частку в загальній структурі оборотних активів;
- оцінка запасів є важливою передумовою їх обліку, так як вона має вагомий вплив на визначення собівартості продукції;
- оцінка виробничих запасів підприємства є одним з найважливіших інструментів, які забезпечують достовірність інформації бухгалтерського обліку про результати господарської діяльності, а також впливає на такі форми бухгалтерської звітності, як баланс і звіт про фінансові результати.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 2 «Запаси» URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/325_51.
3. Павлов П. В. Особливості використання різних методів оцінки запасів.

Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». Харків: Харк. нац. ун-т міськ. гос-ва ім. А. М. Бекетова. Серія «Економічні науки» 2004. № 56 С. 217-224.

ОБЛІК КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ: МОДЕЛЮВАННЯ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

Довгопола І. Р.,

здобувач вищої освіти,

Довгаль О. І.,

здобувач вищої освіти,

Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Іванова О.М., к.е.н.,

доцент кафедри кібернетики та системного аналізу

Сучасною тенденцією у сфері інформаційних систем в обліку є перехід від функціонального підходу до процесного, фундаментальним принципом якого є представлення облікової системи підприємства як системи взаємодіючих між собою бізнес-процесів.

Перехід до процесного підходу супроводжується реорганізацією бізнес-процесів і залежить від чіткого розуміння сутності категорії «Бізнес-процес» і його ролі в обліку. За визначенням, наведеним у Міжнародному стандарті менеджменту ІБО 9000-2015, «Процес – стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за встановленою технологією перетворює входи на виходи, що представляє цінність для споживача», а сутність процесного підходу розкривається наступним чином: «Відповідні та передбачувані результати стають ефективнішими, коли діяльність представляється й управляється як взаємопов'язані процеси, які функціонують як цілісна система» [1].

В теорії процесного управління бізнес-процеси пов'язані з обліком та звітністю, не належать до групи основних процесів, які створюють додану вартість, їх відносять до підтримуючих [2], допоміжних [3] або забезпечувальних процесів [4]. Під бізнес-процесом обліку розуміємо керований потік робіт (дій), результатом якого є інформація (облікові, звітні дані), яка має певну цінність для користувачів У межах концепції процесного підходу кожен бізнес-процес характеризується входами, виходами, ресурсами, діями, акторами, часом і кінцевим результатом. Моделі, опис бізнес-процесу і механізми його функціонування мають адекватно відповідати реальному обліковому процесу.

Традиційно під касовими операціями розуміють операції підприємств, підприємців між собою та з фізичними особами, що пов'язанні з прийманням і видачою готівки під час розрахунків через касу з відображенням цих операцій у

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

відповідних книгах обліку. В електронному середовищі суттєво модифікується термін «каса», а саме, у вузькому значенні каса це документообіг касових операцій в одній валюті. Облік касових операцій ведеться на окремих одновалютних балансових рахунках.

Загальний алгоритм реалізації БП «Облік касових операцій» представлено на рис. 1.

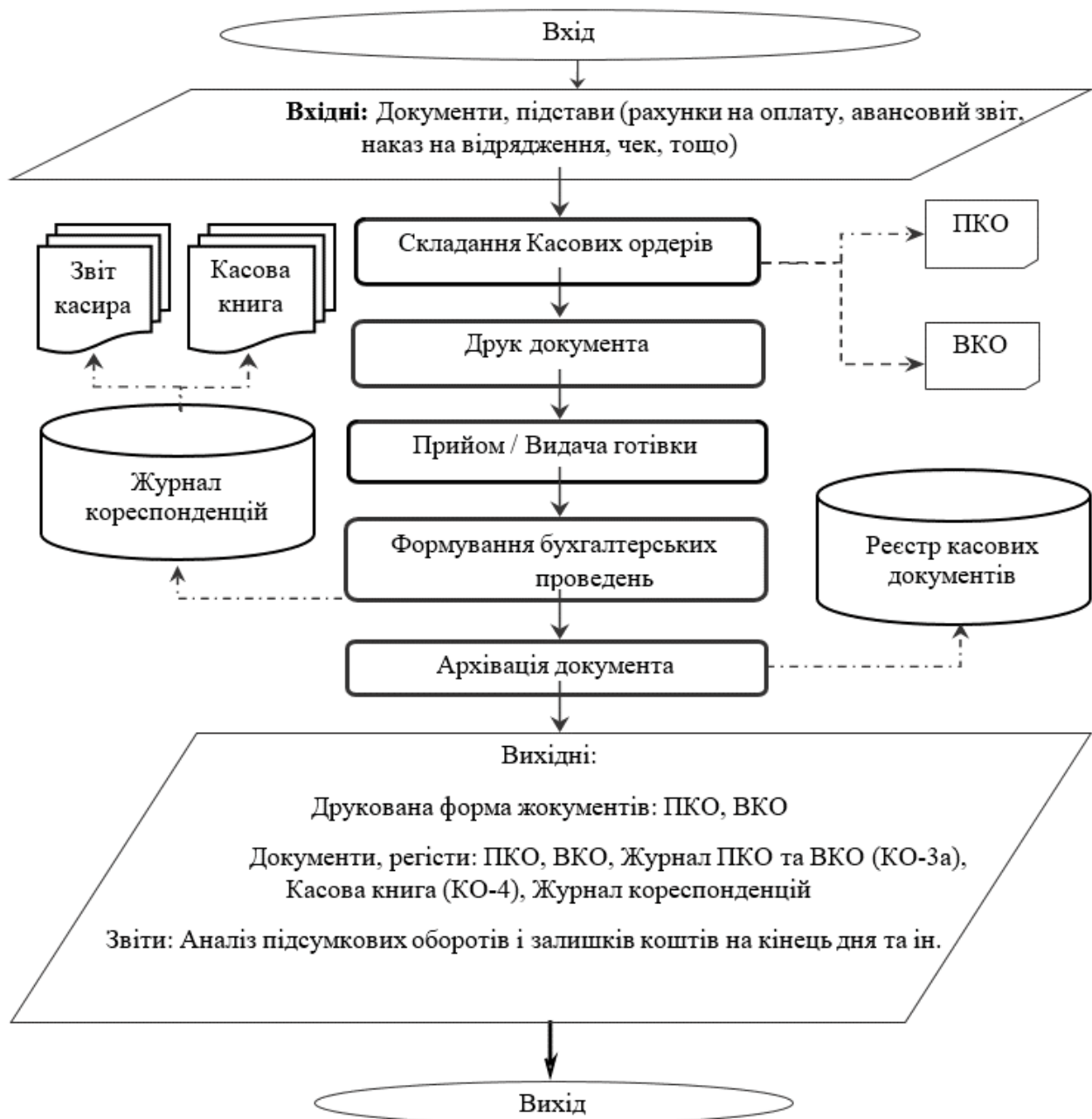


Рис. 1. Модель бізнес-процесу «Облік касових операцій»

Відповідальна особа, що має право виписувати касові документи формує в системі прибутковий чи видатковий касовий ордер на основі документа-підстави. Обов'язкові реквізити касових ордерів заповнюються автоматично

шляхом вибору необхідної інформації із довідників підприємства. Документ друкується і передається для підтвердження операції на підпис. На основі підписаного документа касир має право прийняти або видати грошові кошти.

Касова книга в електронному середовищі забезпечуватиме візуальне відображення і можливість друку кожної з двох частин аркуша форми КО-4 як окремих форм «Вкладний аркуш касової книги» та «Звіт касира», які за формою та змістом відповідають паперовій формі касової книги. Належним чином складені в електронному середовищі касові ордери виступають носіями інформації не тільки в рамках реквізитів, обов'язкових для заповнення, а й в інших аналітичних розрізах (характер операції, об'єкт аналітичного обліку, вид руху грошових коштів тощо), визначених користувачами програмних продуктів. Результатом обробки касових ордерів є систематизація та узагальнення інформації в реєстрах, формування кореспонденцій рахунків та реєстрація бухгалтерського проведення в Журналі господарських операцій.

Отже, реалізація БП «Облік касових операцій» дозволить оптимізувати час на складання та обробку касових ордерів, підвищить ефективність контрольних процедур надходження та витрачання готівкових грошових коштів, забезпечить отримання актуальних даних про залишки готівкових грошових коштів в касі підприємства в режимі реального часу.

Список використаних джерел

1. ДСТУ ISO 9000:2015. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. Київ: УкрНДНЦ, 2016. 56 с.
2. Осовська Г.В., Масловська Л.Ц., Осовський О.А. Менеджмент організацій : підручник. Київ: Кондор-Видавництво, 2014. 366 с.
3. Пономаренко В.С., Мінухін С.В., Знахур С.В. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія. Харків: ХНЕУ, 2013. 244 с.
4. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 544 с.

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ

Жовта Н.А, Сокурєнко А.І.,

здобувачі вищої освіти

Миколаївський національний аграрний університет

Науковий керівник: Дубініна М.В., д.е.н., професор

Господарська діяльність людини передувала виникненню бухгалтерського обліку. В давнину вважалося що бухгалтери посланці богів, а облік їх таємниця. Поважніших людей ніж обліковці годі було й шукати, а їх справа цінувалась понад усе.

В Україні в 90-х роках ХХ ст. відбулися серйозні трансформації: реформування власності, а також перехід до ринкової економіки. Саме ці

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

трансформаційні процеси підштовхнули країну до створення єдиної національної системи бухгалтерського обліку.

Згідно з національними вимогами, облік потребував удосконалення і реорганізації.

Починається формування дієвих методик на основі елементів методу бухгалтерського обліку (документування, інвентаризації, оцінювання, калькулювання, рахунків, подвійного запису, бухгалтерського балансу та фінансової звітності).

Згідно з постановою КМУ України від 20.10.98 р. №1706 «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» було затверджено систему реформування бухгалтерського обліку з повним фінансуванням в 1999-2001 роках [1].

Переломним моментом в економічному житті України стало прийняття 16 липня 1999 р. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Цим законом затверджено, що бухгалтерський облік є джерелом інформації щодо результатів діяльності підприємства і є обов'язковим. Будь-яка звітність, що базується на грошовому вимірнику, зобов'язана використовувати дані бухгалтерського обліку [2].

Законом визначено 10 принципів бухгалтерського обліку (обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідності доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність). Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку передбачають чітке їх дотримання [2].

Декілька принципів стали досить незвичними і новими для українських обліковців, а саме:

– Обачність (застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати зниженню оцінки витрат і зобов'язань, і завищенню оцінки активів і доходів);

– Превалювання сутності над формою (операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми);

– Історична (фактична) собівартість (пріоритетною є оцінка активів підприємства виходячи з витрат на їх виробництво та придбання) [3].

Проблема розвитку бухгалтерського обліку постійно знаходиться в центрі уваги багатьох науковців, серед яких слід відзначити О. Бородкіна, Ф. Бутинця, С. Голова, В. Гетьмана М., Дем'яненка, Г. Кірейцева, А. Кузьмінського, М. Кужельного, В. Лінника, С. Николаєву, П. Саблука, В. Сопка, Я. Соколова, М. Чумаченка, В. Швеця та інших. Кожен з них має свою особисту точку зору на перспективу розвитку напрямів регламентації та реформування бухгалтерського обліку.

Зокрема Ф.Бутинець вважає, що «...за тривалий час псевдо реформ обліку

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Україна практично втратила колишній бухгалтерський облік, кадри, які розуміли значення і роль теорії та практики обліку, його сутність і функції в частині збереження майна власника, надання інформації для управління, правильності обчислення фінансового результату діяльності» [4, с. 111].

В. Моссаковський і Т. Кононенко відмічають: «На нашу думку, настав період, коли слід проаналізувати сучасний стан обліку, уточнити організаційні та методологічні аспекти функціонування існуючої облікової системи в Україні та в інших країнах, визначити досягнення та розробити шляхи поліпшення та напрями подальшого вдосконалення інформаційного забезпечення управління економікою України та його окремих ланок» [6, с. 8].

На думку С. Голова, передумовою подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні є:

– перегляд теоретичних основ бухгалтерського обліку з урахуванням ускладнення управління, зростання ролі інтелектуального капіталу як ключового чинника конкурентоспроможності, сучасних інформаційних технологій тобто вивчення сучасних теорій, перегляд предмета й методу бухгалтерського обліку;

– диференціація вимог до фінансової звітності;

– реуніфікація обліку та звітності;

– активна позиція бухгалтерської спільноти, а саме професійних організацій бухгалтерів і аудиторів, засобів масової інформації, зокрема професійних видань з бухгалтерського обліку;

– формування сучасної парадигми обліку та звітності, метою якої є створення інформаційної інфраструктури, адекватної вимогам ринкової економіки в інтересах усіх членів суспільства [5].

Отже, бухгалтерський облік на кожному етапі свого розвитку контролює збереження і ефективне використання грошових та матеріальних засобів, хід господарських процесів та їх результати. На сьогодні вчені шукають шляхи розв'язання теоретичних питань бухгалтерського обліку, а також наполягають на наблизенні нашого обліку до європейських стандартів.

Список використаних джерел

1. Постанова КМУ України від 20.10.98 р. №1706 «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1706-98-%D0%BF>.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

3. Бухгалтерський облік. Частина 2 URL: https://web.posibnyku.vntu.edu.ua/fmib/16chalyuk_buhgalterskyj_oblik_2_chastyny/buhg_1/15.htm.

4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. Ч.2. Житомир, 2003. С. 524.

5. Голов С. Ретроспективний погляд на реформування бухгалтерського

обліку в Україні. Анти міфологія. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 2. С. 3-13.

6. Моссаковський В. Концепція побудови бухгалтерського обліку в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. №10. С. 18-25.

ВПЛИВ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПОКУПЦІВ НА ВІДОБРАЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Заграй А.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Облік та оподаткування»
Національний університет «Львівська політехніка»
Науковий керівник: Лемішовська О.С., к.е.н., доцент

Дебіторська заборгованість, координуючи рух грошових коштів, здійснює одночасний їх відтік та надходження, що безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємств. Індивідуальні підходи до управління такою заборгованістю підкреслюють високу значимість цього процесу та його вплив на розвиток і результати діяльності підприємств. Великі обсяги дебіторської заборгованості призводять до перерозподілу оборотних коштів, але взаємозв'язок та взаємозумовленість її руху вимагає відповідної координації, що викликає необхідність визначення платоспроможності покупців.

Порядок бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності регулюються П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [1]. Вона відображається у фінансовій звітності форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» у складі активів (ресурсів, що контролюються підприємством, від використання яких очікується отримання економічних вигод у майбутньому) [2]. Звичайно економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається в тому, що підприємство в результаті її погашення розраховує рано чи пізно отримати грошові кошти або їх еквіваленти. Відповідно до П(С)БО 10 та залежно від платоспроможності дебіторів дебіторську заборгованість поділяють на дійсну, сумнівну та безнадійну.

Строки оплати дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги визначаються умовами укладених договорів із дебіторами та на основі виставлених рахунків. Як свідчить практика, що на сьогодні існує в Україні, нормальним строком погашення дебіторської заборгованості є 30 днів з дати відвантаження продукції й товарів, виконання робіт та надання послуг. Якщо після завершення цього терміну заборгованість не погашається, то з виникненням сумніву щодо її оплати, на суму такої заборгованості підприємство створює резерв сумнівних боргів. Резерви сумнівних боргів дозволяється створювати тільки за результатами інвентаризації дебіторської заборгованості в кінці року, в той час як сумнівні борги виникають в ході

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

торгових операцій протягом року. Існує думка науковців, що необхідно нараховувати резерв протягом всього облікового періоду. На нашу думку, розрахувати резерв сумнівних боргів доцільно перед складанням звітності, а використовувати вже протягом звітного року при потребі або безпосередньо перед складанням звітності. Згідно з П(С)БО 10 підприємства мають можливість формувати резерв сумнівних боргів двома способами: виходячи з платоспроможності окремих дебіторів та на основі класифікації дебіторської заборгованості.

Методичний прийом відображення дебіторської заборгованості, основою класифікації якого є платоспроможність окремих дебіторів, полягає в тому, що, за несплати протягом певного періоду часу, заборгованість такого дебітора може бути визнана сумнівною. На суму такої заборгованості має створюватися резерв сумнівних боргів. Єдиним та основним недоліком такого методу є те, що такий його доцільно застосовувати на підприємствах, що мають невелику кількість дебіторів. Його ж перевагою – легкий аналіз заборгованості кожного з дебіторів. Проте на підприємствах, кількість дебіторів у яких є значною, доцільніше використовувати метод класифікації дебіторської заборгованості, який полягає у її поділі на групи, в залежності від тривалості: 1 – 30 днів, 31 – 60 днів, 61 – 90 днів, 91 – 365 днів, 365 днів – 3 роки з дати виникнення заборгованості (факту відвантаження продукції або виставлення рахунку) [3].

При визначенні сум сумнівної заборгованості підприємство самостійно визначає коефіцієнт сумнівності для кожної з груп, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні звітні періоди. Коефіцієнт сумнівності, як правило, зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості.

Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та коефіцієнта сумнівності відповідної групи. Коефіцієнт сумнівності у фінансовому обліку відіграє дуже важливу роль. Він дозволяє відносити частинами протягом певного періоду часу на витрати підприємства сумнівну заборгованість. Така методика дозволяє полегшити підприємству втрати від сумнівної та безнадійної заборгованості, тобто вона списується протягом трьох років (до того моменту, поки вона не буде визнана безнадійною), а не відразу, що, безперечно, полегшує фінансові втрати підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість, негативно впливає на розвиток як підприємства (в деяких випадках може навіть призвести його до банкрутства), так і економіки країни в цілому: по-перше, спричиняє кризу неплатежів, що зменшує оборотність грошових коштів; по-друге, завдає значних втрат для державного бюджету у вигляді скорочення різноманітних платежів, податків тощо. Управління таким видом заборгованості першочергово повинне базуватися на оцінці платоспроможності покупців та визначенні сум її безнадійності.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом МФУ від 8 жовтня 1999 року № 237 зі змінами та доповненнями.
2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73.
3. Яременко Л.М. Формування обліково-аналітичної інформації в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства. *Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів*. 2017. Вип. 32/1. С. 123-130.

**ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РОЗРАХУНКИ
З ОПЛАТИ ПРАЦІ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Іващенко В.А., Гусаренко Н. Ю.,
здобувачі вищої освіти ступінь вищої освіти – бакалавр
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Розрахунки що пов'язані з нарахуванням і виплатою заробітної плати на підприємствах пов'язані з різноманітною кількістю первинної документації, облікових реєстрів та інших господарських фактів. По-перше, нарахування зарплати відображається у складі витрат галузі або сфери діяльності: рослинництво, переробка, адмінвироби і тощо. Наприклад, аналіз статистичних даних структури витрат на виробництво продукції рослинництва та тваринництва показав частку витрат на оплату праці (рис. 1).

Провівши аналіз витрат на виробництво продукції рослинництва, можемо сказати що, прямі матеріальні витрати підприємств займають найбільшу питому вагу 50,6% від загальної суми витрат. Витрати на оплату праці у звітному періоді становили 5,2% від загальної суми витрат, це на 2627,4 млн. грн більше ніж минулого року. Прямі витрати на оплату праці продукції тваринництва зросли у 2018 р. порівняно з 2017 р. до 6245,3 млн. грн.

По-друге, розрахунки з оплати праці по своїй суті кредиторською заборгованістю перед працівниками, або ж навпаки іноді (дуже виняткові випадки), коли виникає навпаки заборгованість працівника (помилково видана заробітна плата тощо).

По-третє, нарахування оплати праці пов'язане з нарахуванням ЄСВ (22%) та утриманням ПДФО та військового збору, відповідно виникає заборгованість перед Пенсійним фондом та бюджетом.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

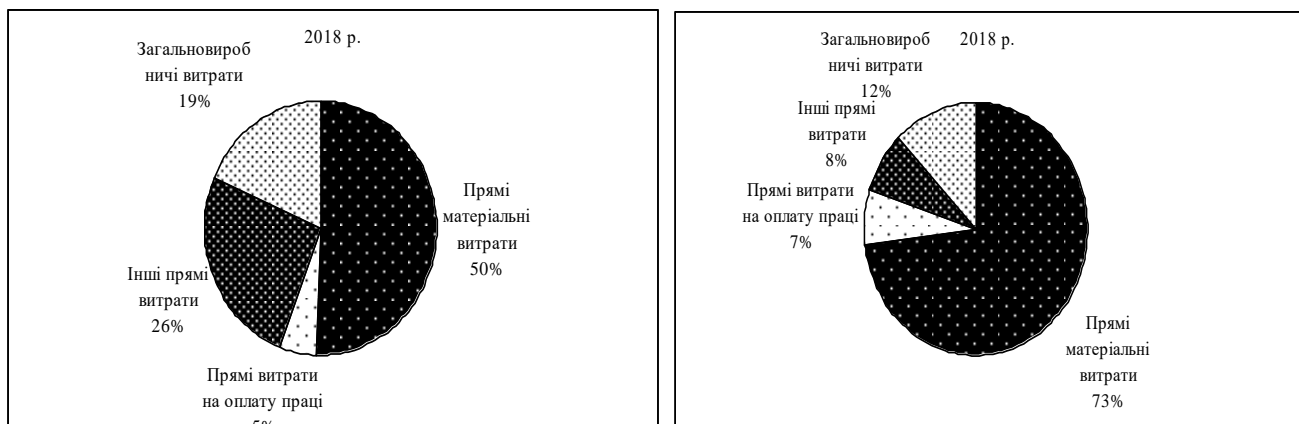


Рис. 1. Структура виробничих витрат
рослинництва та тваринництва по Україні за 2018 р., %*
*розрахунок проведено на підставі [1]

Охарактеризуємо порядок відображення інформації про розрахунки з оплати праці у фінансовій звітності:

1. «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» вміщує насамперед у вступній частині «Середня чисельність працівників». Другим елементом інформації є III розділ пасиву – Поточні зобов'язання по рядку 1600 – за розрахунками з оплати праці, де вказують заборгованість по рахунку 66. Крім того, використавши ці дані можна проаналізувати динаміку заборгованості на кінець року і її частку у поточних зобов'язаннях.

2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) у частині розрахунків з оплати праці містить інформацію про накопичені витрати по їх нарахуванню. Зокрема, у 3 розділі згруповано витрати за їх елементами: матеріали, оплата праці, амортизація, інші витрати. Витрати на оплату праці відображають по однойменному рядку 2505, які включають витрати на основну, додаткову оплату, премії, відпустки та інші витрати, пов'язані з заробітком працівників.

3. Звіт про рух грошових коштів відображає надходження грошових коштів, їх вибуття протягом звітного періоду в результаті видів діяльності. Цей звіт має особливе значення, тому що дозволяє отримати користувачам звітності інформацію про рух грошових коштів звітного періоду.

4. Форма Примітки до фінансової звітності включає три групи інформації: облікову політику; інформацію, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними П(С)БО; додаткові статті звітності для забезпечення її зрозумілості та достовірності. У частині розрахунків з оплати праці доцільно згадати Розділ VII – Забезпечення і резерви, який заповнюється за по рахунку 47 «Забезпечення наступних витрат і платежів».

Наступним видом звітності є статистична, тут можна виділити дві форми, перша стосується безпосередньо інформації про працю, фон її оплати, працівників, інша містить інформацію про витрати на оплату праці.

Звіт з праці (форма № 1-ПВ – місячна, квартална) складається за даними

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

первинної звітності та бухгалтерського обліку у відповідності з платіжними документами, за якими працівникам були здійснені нарахування та проведені розрахунки з ними. У розділі 1 місячної форми зазначається інформація про середньооблікову кількість усіх працівників, штатних працівників облікового складу, сума фонду оплати праці та утримань з нього, кількість людино-годин, за які здійснено нарахування з фонду оплати праці, суми фактичних нарахувань з заробітної плати. 2 розділ складається підприємствами, які мають борг перед працівниками по зарплаті на 1 число місяця, наступного за звітним.

У формі квартальній передбачено 3 розділи, при цьому I та II заповнюються за період з початку року, III – за останній місяць кварталу. 1 розділ містить інформацію про фонд оплати праці, його склад, 2 розділ сума фонду оплати праці по окремих категоріях працівників та їх чисельність, у 3 розділі проводять розподіл працівників в розрізі розмірів зарплати.

Форма № 50-сг «Звіти про основні економічні показники роботи сільгосп підприємств», яка є підсумовуючим звітом, що охоплює всю виробничо-фінансову діяльність. Витрати на оплату праці відображаються у розділі 1. «Структура собівартості за видами продукції сільського господарства» у складі собівартості (фактичних витрат) в розрізі основних видів продукції рослинництва і тваринництва. 2 розділ відображає відомості про прямі та загальновиробничі витрати виробництва продукції рослинництва та тваринництва, в тому числі загальні витрати на оплату праці. Інформація згрупована за статтями витрат, адміністративні витрати не відображаються.

Графік подання зазначеної фінансової та статистичної звітності представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**Склад та строки подання фінансової та статистичної звітності
(у частині розрахунків з оплати праці)***

Звітність, форма	Терміни подання			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Фінансова звітність	28.02	25.04	25.07	25.10
1-ПВ (місячна)	08.01	08.04	08.07	07.10
	07.02	07.05	07.08	07.11
	07.03	07.06	09.09	09.12
1-ПВ (квартальна)	08.01	08.04	08.07	07.10
№ 50-сг (річна)	28.02	-	-	-

*узагальнено на підставі [2]

Важливою складовою та об'єктом графіку документообігу підприємств є податкові розрахунки і податкова звітність. Формування податкової інформації при нарахуванні та звітуванні за податком на доходи фізичних осіб включає довідкову інформацію – окремі види доходів, які оподатковуються не за базовою ставкою, заява на застосування податкової соціальної пільги, документи що підтверджують право на податкову соціальну пільгу тощо;

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

облікову – розрахунково-платіжна відомість; звітно-декларативну – Податковий розрахунок за формою ф. 1 ДФ за кожний квартал [3].

Звітність підписується керівником підприємства та головним бухгалтером, які несуть повну відповідальність за її достовірність інформації та повноту відображення всіх господарських операцій.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення 10.11.2019).

2. Календар подання форм державних статистичних спостережень та фінансової звітності у 2019 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/plan_stat/2019/gr_form_19.htm (дата звернення 10.11.2019).

3. Лега О. Використання податкової інформації у розрахунках з бюджетом. *Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 2. № 3. Рр. 63–74. URL: http://dSPACE.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/318/1/120-279-1-SM_Стаття.pdf. (дата звернення 10.11.2019).

ОРГАНІЗАЦІЯ І ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Іващенко В.А., Гусаренко Н. Ю.,

здобувачі вищої освіти ступінь вищої освіти – бакалавр

спеціальність 071 Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Праця – це один з чотирьох, до того ж найважливіший вид, економічних ресурсів. У сільськогосподарській діяльності вирішальним ресурсом є земля в буквальному вузькому значенні, а також клімат. Але для того щоб отримати готовий продукт, необхідна людська праця. Затрати праці як виробничого фактору вимірюється кількістю відпрацьованих людино-годин і витратами на персонал, що включають заробітну плату та соціальні виплати [1].

Визначення оплати праці трактують в різних аспектах, але основні з них розглядають як ціна робочої сили, частина доходу найманого працівника та частка чистого доходу підприємства. Законодавчо термін «заробітна плата» визначений у низці нормативних актів, але їх суть зводиться до ідентифікації її як винагороди, отриманої в основному у грошовому виразі.

Заробітна плата у сільськогосподарських підприємствах є одним з елементів виробничих витрат (табл. 1). Для здійснення комплексних досліджень стану тваринництва одним з головних джерел інформації є статистична звітність, яка формується залежно від потреб кінцевих споживачів інформації [2].

**Структура витрат на виробництво продукції тваринництва
в Україні за 2017 – 2018 рр., %***

Продукція	Витрати – усього		Прямі матеріальні витрати		Прямі витрати на оплату праці		Інші прямі витрати та загально-виробничі витрати	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Продукція тваринництва – усього	100,0	100,0	77,3	79,0	7,6	7,6	15,1	13,4
Вирощування на м'ясо – усього, у т.ч	100,0	100,0	81,0	83,3	6,1	6,0	12,9	10,7
ВРХ	100,0	100,0	69,6	72,3	13,4	13,1	17,0	14,6
свині	100,0	100,0	79,3	80,2	6,8	6,6	13,9	13,2
вівці	100,0	100,0	60,4	62,9	21,3	22,1	18,3	15,0
кози	100,0	100,0	61,5	59,4	22,8	7,8	15,7	32,8
птиця свійська	100,0	100,0	85,3	88,2	3,5	3,7	11,2	8,1
Вовна	100,0	100,0	63,3	66,6	23,3	21,2	13,4	12,2
Молоко	100,0	100,0	68,3	69,3	14,2	14,6	17,5	16,1
Яйця птиці	100,0	100,0	77,2	77,3	2,7	3,3	20,1	19,4
Мед натуральний	100,0	100,0	32,3	24,8	42,8	49,5	24,9	25,7

*узагальнено авторами на підставі [3]

У тваринництві витрати на оплату праці є вищими порівняно з рослинництвом, що пов'язано із більшою кількістю технологічних процесів (годування, доїння, догляд і т.д.). Чисельність та різноманітність професій у галузі тваринництва є більшою. Зокрема, на вирощуванні великої рогатої худоби м'ясного та молочного напрямку задіяні: керуючий фермою, начальник зміни, оператор машинного доїння, механізатор, оператор по догляду за тваринами, слюсар, оператор по догляду за молочними телятами, фуражир, лаборант хімічного аналізу, апаратник холодильного обладнання та пастеризації молока, технік штучного осіменіння, ветеринарний фельдшер.

Своєчасність та повнота виплат працівникам залежить від правильної організації обліку розрахунків за оплатою праці.

Дані про чисельність працівників характеризують забезпеченість його робочою силою. Для обліку кількості затраченої праці, який вимірюється відпрацьованим часом на підприємстві ведуть табельний облік, основним документом є Табелі обліку робочого часу. Оплату праці працівникам тваринництва нараховують за вироблену продукцію – молоко, приплід, приріст живої маси, вовну, яйця, а також за догляд або відпрацьований час. Нарахування оплати праці оформляють Розрахунком нарахування оплати праці працівникам тваринництва (рис. 1).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

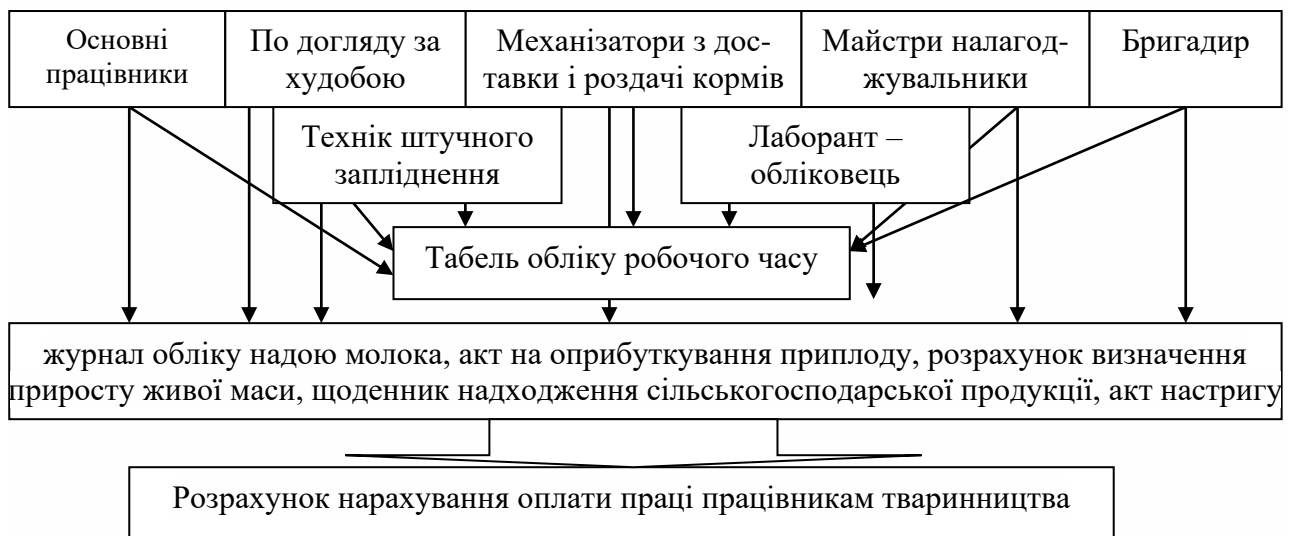


Рис. 1. Загальна схема відображення та формування інформації для нарахування заробітної плати працівникам тваринництва
*авторська розробка

Групування даних про нараховану заробітну плату по кожному працівнику проводять у реєстрах і документах. Нарахування заробітної плати обліковується за Дт 232 та Кт 661.

Для удосконалення організації праці та розрахунків з працівниками у галузі тваринництва пропонуємо:

1. Встановити колективну відрядну систему оплати праці працівників ферм з застосуванням комплексних відрядних розцінок на одиницю виконаних робіт з врахуванням відмінностей, наприклад, в системі збору молока; в способів приготування та роздачі кормів; для ферм з вирощування ВРХ.

2. Фонд оплати праці молочних ферм формувати за кінцевим результатом, а саме за повністю завершений обсяг робіт належної якості на основі бухгалтерських та підтверджених зоотехнічних даних за обліковий період.

3. В залежності від вікових груп молодняка встановити сітку відрядних розцінок для формування фонду оплати праці ферми за вирощення молодняка молочного поголів'я.

4. Встановити премію працівників від їх основної заробітної плати. Але прописати критерії зменшення премії за порушення технологічної чи трудової дисципліни.

Отже, заробітна плата є основною формою винагороди працівників за їх працю і забезпечує їх матеріальну зацікавленість в її результатах, а також для більшості працюючих осіб є єдиним джерелом доходу. Мотивуючи працівників до соціальної та матеріальної зацікавленості у праці, підприємство має більше можливостей до зростання обсягів виробництва, збільшення доходів підприємства, а отже поліпшення показників його фінансового стану та платоспроможності.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Список використаних джерел

1. Дієсперов В. С. Економіка сільськогосподарської праці : монографія. Київ : ІАЕ УААН, 2004. 487 с.
2. Лега О. В., Кириченко В. П. Організація статистичного спостереження виробництва продукції молочного скотарства. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю*: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції. Полтава : ПДАА, 2017. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/1335/1/Лега_Кириченко_тези.pdf (дата звернення 06.11.2019).
3. Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення 06.11.2019).

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Каленчук Ю.В.,

здобувач вищої освіти ОПП Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Бакалавр

Шило А В.,

здобувач вищої освіти ОПП Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Магістр

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Прийдак Т.Б., к.е.н.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Вагому частку в активах підприємств різних форм власності займають запаси, від правильної оцінки та відображення в обліку яких залежать показники фінансового стану підприємства, на підставі яких приймаються управлінські рішення. важливим етапом у діяльності кожного підприємства є етап забезпечення виробничими запасами.

Розвитком підходів, щодо актуальних питань бухгалтерського обліку виробничих запасів зробили відомі науковці, такі як А. В. Алексеева, М. В. Єрмолаєва, Т. В. Божидарнік, Ф. Ф. Бутинець, О. В. Болдуєва, М. В. Кужельний, В. Г. Лінник, О. В. Лега, Т. Г. Маренич, Л. В. Нападовська, В. Я. Плаксієнко, О. М. Рибалко, І. М. Ткачук, В. І. Янчук і т.д. Їх числа зарубіжних дослідників необхідно виділити наукові роботи таких вчених, як: Ж. Ришар, Девід А. Акер, К. Друрі, Б. Нидлз і ін.

Виробничі запаси – це важлива економічна та облікова категорія, невід’ємна умова функціонування будь-якого підприємства. Термін «запаси» у вітчизняній літературі з’явився із затвердженням П(С)БО.

Згідно з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Запаси є одним з основних елементів життєдіяльності підприємства, саме запаси в кінцевому підсумку є джерелом отримання доходів і потенційного прибутку організації. При відпуску запасів у виробництво, продажу та іншому вибутті згідно п. 16 П(С)БО 9 «Запаси» їх оцінка здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу [1].

Відповідно до Інструкції «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» для обліку запасів призначений 2-й клас Плану рахунків, який має назву «Запаси» [2].

Рахунок 20 «Виробничі запаси» призначено для узагальнення інформації про наявність і рух належних підприємству запасів сировини і матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, палива, тари й тарних матеріалів, відходів основного виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Відображення в обліку операцій з надходження виробничих запасів

Первинний документ	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, тис. грн
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
Картка складського обліку	Переведено виробничі запаси з однієї категорії до іншої	20	20	2100
Накладна на внутрішнє переміщення	Оприбутковані запаси (повернуті з виробництва) виготовлені власними силами	20	23	6145
Довідка бухгалтерії	Суму браку зменшено на вартість відходів від бракованої продукції, яка переводиться до складу виробничих запасів	20	24	300
Картка складського обліку	Переведено до складу запасів активи, що були придбані як товар для продажу	20	28	805
Платіжне доручення	Оплачено витрати на транспортування виробничих запасів, що надійшли	20	311	110
Накладна	Відображено надходження виробничих запасів в рахунок погашення дебіторської заборгованості	20	37	125
Накладна, авансовий звіт	Оприбутковано запаси, придбані підзвітною особою за грошові кошти	20	372	805
Акт приймання матеріалів	Оприбутковано виробничі запаси як внесок до статутного капіталу	20	40, 46	1000

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5
Накладна	Оприбутковані виробничі запаси, що надійшли від постачальника	20	631	28500
Довідка бухгалтерії	Відображено включення до первісної вартості придбаних виробничих запасів суми непрямих податків, які не відшкодовуються підприємству	20	64	164
Акт приймання матеріалів	Оприбутковано безоплатно одержані виробничі запаси	20	719	72

По дебету рахунка 20 «Виробничі запаси» та його субрахунків відображають надходження відповідних запасів на підприємство та збільшення їх вартості в результаті дооцінки, по кредиту – витрати на виробництво, відпуск в переробку, на сторону, а також зменшення вартості запасів внаслідок уцінки [2]. Аналітичний облік виробничих запасів ведеться в розрізі їх найменувань або однорідних груп.

Запаси зараховується на баланс за первісною вартістю. У подальшому такі активи на дату балансу повинні відображатись за найменшою з двох оцінок. Оскільки на дату балансу треба визначити найменшу з двох оцінок, першим етапом переоцінки запасів завжди буде уцінка запасів. Отже, підставою для уцінки запасів є втрата первісно очікуваної економічної вигоди, пов'язаної з їх використанням. Підприємство може провести уцінку товару на будь яку дату. Якщо ж на дату балансу чиста вартість реалізації зміниться то переоцінку треба провести ще раз. Стосовно періодичності і порядку проведення переоцінки рекомендуємо закріпити у наказі про облікову політику досліджуваного підприємства. Схема переоцінки виробничих запасів представлено на рис. 1.

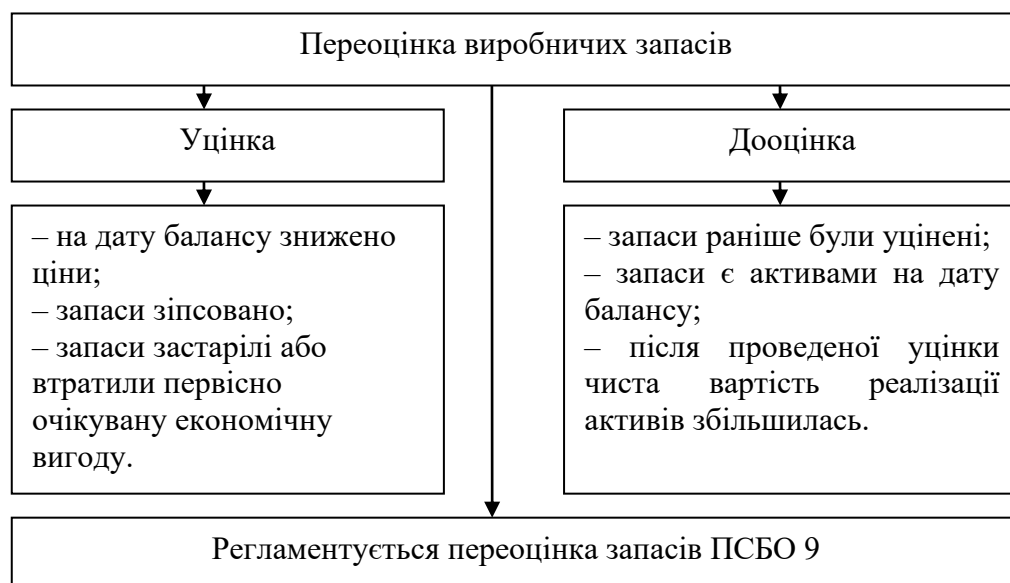


Рис. 1. Схема переоцінки виробничих запасів

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Є важливий момент при дооцінці виробничих запасів про який потрібно пам'ятати, що сума дооцінки вартості запасів не може перевищувати суму попереднього зменшення (тобто уцінки цих запасів) їх вартості.

Найбільш важливого і значною частиною активів підприємства є запаси вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Ефективність господарської діяльності підприємств в значній мірі залежить від оцінки та раціонального використання виробничих запасів.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-IX від 16 липня 1999 р. Верховна Рада України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення 28.09.2019).
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. (дата звернення 23.02.2019).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України № 181 від 28 липня 2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>. (дата звернення 28.09.2019).
4. Скуміна А. В., Ломака К. В., Ангелова О. С. Проблеми обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах та напрями їх вирішення. *Агросвіт*. 2011. № 24. С. 84-86.
5. Чакалова Н. С. Розробка робочих документів для проведення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на промислових підприємствах *Агросвіт*. 2018. № 22. С. 81-90.

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Каленчук Ю. В., Крайник В. Г.,

здобувачі СВО бакалавр за ОПП Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Канцедал Н. А., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Запаси на підприємствах становлять значну частку в активах балансу, тому від їх правильної оцінки та обліку залежать показники фінансового стану, на підставі яких приймаються управлінські рішення. На сьогодні управління запасами відіграє велику роль на кожному підприємстві, є складовою обліку і контролю за центрами відповідальності [5, с. 215]. Це створює передумови до розробки й впровадження нових облікових методик, що враховують

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

особливостей визнання об'єктів обліку, а також їх кількісних та якісних параметрів, що мають суттєвий вплив на оцінку [2, с. 21].

Відповідно до П(С)БО 9, запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у господарському процесі з метою подальшого споживання;
- утримуються для споживання під час діяльності, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Практика показує, що процес обліку використання запасів є досить трудомісткою діяльністю. Тому не дивно, що на багатьох підприємствах спостерігаються певні недоліки, а на деяких – запущеність обліку, що призводить до великих втрат запасів. Все це ще раз підтверджує, що на сьогодні залишаються невирішеними багато питань, пов'язаних з розробкою науково обґрунтованої системи обліку використання запасів.

На основі проведених досліджень щодо питань організації обліку запасів, існує багато теоретичних положень і питань обліку, які потребують удосконалення і доопрацювання.

Слід виділити такі негативні аспекти щодо обліку запасів:

- складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну, більше того, обміну на неподібні активи;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління запасами підприємств;
- порушення норм списання запасів, що тягне за собою завищення витрат підприємства;
- обмеженість контролю використання запасів;
- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів;
- слабе нормативне забезпечення переоцінки запасів;
- суттєві розбіжності ведення бухгалтерського обліку запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси».

Розгляд і усунення даних недоліків зумовить вихід на якісний рівень побудови обліку запасів, значно підвищить їх роль в управлінні підприємством [4].

Основна проблема, з якою зіштовхуються фахівці при управлінні обліку запасів полягає в розбіжностях між основними нормативними документами, що регулюють цей процес.

Не зважаючи на те, що національні стандарти обліку побудовані на підставі Міжнародних стандартів все ж виникають розбіжності обліку в Україні та зарубіжних країнах відповідно до специфіки національної системи. Сьогодні МСФЗ є ефективним засобом міжнародної інтеграції та частиною сталого економічного розвитку для України. Використання МСФЗ має суттєві переваги

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

перед П(С)БО для більшості підприємств та користувачів їхньої фінансової звітності. А 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 покращити та модернізувати аспекти ведення бухгалтерського обліку та звітності в Україні [3].

Тому, необхідно удосконалювати П(С)БО 9 та гармонізувати його з МСБО 2, також забезпечити належну професійну підготовку для фахівців, які займаються даною діяльністю.

У той же час, залишаються невирішеними питання вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку запасів, особливо нагальною постає проблема автоматизації їх обліку. Вирішення цих питань полягає в розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного використання запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функцій обліку в управлінні виробництвом. У ході вирішення зазначених проблемних аспектів необхідно врахувати наступні напрями удосконалення обліку запасів:

- 1) узагальнення теоретико-методологічних основ обліку, аналізу і контролю запасів, визначення їх суті та класифікації
- 2) удосконалення методико-організаційних основ фінансового та управлінського обліку запасів, а також їх контролю;
- 3) удосконалення системи економічного аналізу та контролю ефективності використання запасів.

Реалізація перелічених напрямів удосконалення організації обліку запасів вітчизняними підприємствами приведе до значного підвищення результативності їх фінансово-господарської діяльності.

Отже, для забезпечення ефективного розвитку підприємств та зростання їх виробничого потенціалу за сучасних умов господарювання виникає необхідність створення якісної системи управління запасами. Саме тому дуже важливо приділяти велику увагу обліку запасів, їх зберіганню, реалізації, оскільки це основна ланка виробничого процесу більшості підприємств.

Список використаних джерел

1. Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 від 20.10.1999 р. № 246. Дата оновлення: 29.10.2019: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 10.11.2019).
2. Канцедал Н. А. Наукова інтерпретація методології обліку у працях корифеїв бухгалтерської думки. *Облік і фінанси*. 2018. № 2(80). С. 16.-23. URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/566/> (дата звернення: 10.11.2019).
3. Подмешальська Ю. В. Облік виробничих запасів. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/71.pdf (дата звернення: 10.11.2019).

4. Рибалко О. М. Вдосконалення обліку виробничих запасів. *Держава і регіони*. 2008. № 3. С. 210-215.

5. Управлінський облік : навч. посіб. [для студ. вищих навч. закл.] / за ред. В. Я. Плаксієнка. Полтава : ПП «Астрія», 2018. 250 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1373> (дата звернення: 10.11.2019).

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПРОБЛЕМ У СФЕРІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Камбулова О. В.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

за спеціальністю «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Тютюнник С. В., к.е.н., доцент,

професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Загальновідомим є те, що для ефективного управління будь-яким підприємством, установою чи організацією, необхідно володіти об'єктивною, достовірною та своєчасною інформацією. В першу чергу це є облікова інформація, яка формується за допомогою облікового апарату. Тому правильна організація бухгалтерського обліку на підприємстві є невід'ємним елементом, яка впливає на якісне інформаційне забезпечення, необхідне для ефективного функціонування підприємства. І саме облікова політика – документ, який визначає конкретні методи, способи та процедури, що дозволяють організувати систему бухгалтерського обліку, на основі загально прийнятих норм, а також в залежності від особливостей діяльності конкретного підприємства.

Важливою складовою управління господарською діяльністю підприємства є облікова політика, яку розробляє індивідуально кожне підприємство і яка покликана забезпечувати надійність та достовірність їх фінансово-інформаційної системи. Основною метою облікової політики є забезпечення створення інформаційної системи підприємства з врахуванням вимог законодавчих актів і нормативних документів про фінансово-майновий стан підприємства та результати його діяльності, які необхідні як для внутрішніх так і зовнішніх користувачів для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень. Формування облікової політики – це складний та багатогранний процес, який вимагає від керівництва підприємства професійних знань, здатності ефективно планувати, прогнозувати діяльність та своєчасно приймати управлінські рішення. Уміло сформована облікова політика сприяє ефективності управління господарською діяльністю підприємства, його перспективному розвитку, зручності й прозорості ведення бухгалтерського обліку. Альтернативність підходів у методах оцінки об'єктів обліку та свобода їх вибору для практичного застосування в межах принципів бухгалтерського

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

обліку, забезпечує можливість адаптації облікової системи підприємства до умов та перспектив його розвитку. Тому визначення особливостей господарювання та факторів впливу на облікову політику є важливим у напрямі удосконалення організації бухгалтерського обліку. Наказ про облікову політику складається головним бухгалтером підприємства.

В процесі формування облікової політики одним із завдань є виокремлення факторів, що впливають на систему управління підприємством. Класифікація виділених факторів дозволить визначити методику формування облікової політики. Структура бухгалтерської служби, розподіл обов'язків між обліковими працівниками та рівень кваліфікації й ініціативності управлінського персоналу і працівників бухгалтерії, наявність ефективної системи внутрішнього контролю є беззаперечними факторами облікової політики.

Основні проблемні питання в сфері формування облікової політики: 1. Відсутність чітко встановленої форми та структури наказу про облікову політику. 2. Відсутність єдиного нормативного документа стосовно облікової політики. 3. Віддаленість вітчизняної облікової політики від основних положень міжнародних стандартів. 4. Часта зміна та недосконалість бухгалтерського та податкового законодавства.

Відсутність чітко встановленої форми та структури наказу про облікову політику створює неоднозначне розуміння його розділів. На практиці, більшість підприємств не надають значення такій процедурі, як написання облікової політики, а ставляться до неї як до формальності. Саме тому, необхідно узагальнити основні положення щодо написання та затвердження Наказу про облікову політику в типовій формі. А саме, наказ про облікову політику повинен складатися з: вступу, методологічної, методичної та організаційної частин. У вступній частині наводиться загальна інформація про підприємство, назва наказу, його номер і дата затвердження та преамбула. В методологічній частині підприємство повинне висвітлити методологію ведення бухгалтерського обліку, а саме: організацію роботи бухгалтерської служби, права та обов'язки бухгалтерів, форму обліку. Методична частина характеризує методику обліку, де висвітлюються окремі напрямки обліку, обрані варіанти прийомів, способів і процедур, за допомогою яких буде вестися облік і узагальнюватися інформація. Тобто, тут описується порядок відображення в обліку господарських операцій. В останній організаційній частині описується як саме і за допомогою чого буде вестися облік, тобто організаційно-технічні моменти бухгалтерського обліку. На даному етапі створюється робочий план рахунків, організовується документооборот, записуються основні вимоги щодо проведення інвентаризації [1].

Іншою проблемою є те, що немає чіткого, систематизованого нормативного законодавства, яке б регулювало питання написання та реалізації облікової політики, так як це робить МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Даний міжнародний стандарт призначений для

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

регулювання питань щодо обрання та застосування облікової політики, відображення змін до неї та розкриття такої інформації у фінансовій звітності, а також правила відображення змін в облікових оцінках та виправлення помилок. Наразі подібні питання в Україні регулюються низкою нормативних актів. Один з них визначає правові засади використання облікової політики, інший регулює розкриття інформації в примітках до річної звітності, ще один пояснює як саме відображати зміни до облікової політики [2]. На нашу думку, необхідно систематизувати і узагальнити законодавче регулювання, яке стосується питання формування та реалізації облікової політики. Можливо, доцільно було б затвердити ще одне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Облікова політика», максимально наблизивши його до міжнародних стандартів.

Сучасні умови господарювання та проблеми з недостатністю інформаційних джерел для потреб планування, свідчать про необхідність розширення функцій обліку. Такий шлях має переваги перед створенням нових служб (планово-економічного, фінансово-економічного відділів тощо), бо не потребує додаткових витрат на створення, організацію та утримання персоналу. Тому, регламентація та вибір методів оцінки об'єктів управлінського обліку обов'язково знаходить своє відображення в обліковій політиці обов'язкового фінансового обліку.

Як наслідок, впливає інша проблема – віддаленість вітчизняної облікової політики від принципів положень міжнародних стандартів. Невідповідність, неузгодженість та часті зміни у законодавстві також відіграють важливу роль в проблемах, пов'язаних з формуванням облікової політики. Таку ситуацію можна пояснити формальним ставленням до облікової політики та недооцінкою її значення для прийняття управлінського рішення; суперечливість окремих пунктів облікової політики принципам бухгалтерського обліку; відсутність чіткої різниці між поняттями «облікова політика» та «облікова оцінка»; відсутність жорстких вимог щодо строків, порядку написання та внесення змін в облікову політику підприємства. Тому, щоб усунути дані недоліки, пропонуємо: 1. Узгодити та систематизувати вимоги всіх нормативних актів, привести їх у відповідність до міжнародних стандартів. 2. Встановити жорсткі вимоги щодо змісту, структури, порядку складання та затвердження Наказу про облікову політику. Затвердити окремий нормативний документ, який регулював ці питання. Наприклад, П(С)БО 5 «Облікова політика», а також затвердити типову форму Наказу про облікову політику.

Отже, можна зробити висновок, що раціональна гармонізація українського законодавства з європейським, дозволить суб'єктам української економіки полегшити вихід на міжнародний ринок та привести у відповідність фінансову інформацію, відповідно до вимог світової економічної політики.

Наведений перелік та класифікація факторів, що впливають на формування облікової політики, не є вичерпними. Проте цілком дозволяють зрозуміти системність їх впливу та виникнення. Таким чином, системний підхід до

факторів, що впливають на формування облікової політики дає змогу побудувати облікову політику, яка б відповідала цілям управління господарськими процесами та стратегії розвитку тієї виробничої системи, в якій вона діє. Особливого значення надаємо здатності облікової політики пристосовуватись до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Войнаренко М.П., Аксьонова Т.М. Проблеми формування облікової політики підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. С. 96-99.

2. Бойчук А.А., Бойчук В.О. Актуальні проблеми облікової політики підприємств. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2010_3/189.pdf (дата звернення 28.10.2019).

ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Камбулова О. В.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Красота О.Г., к.е.н., доцент

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Національний облік основних засобів здійснюється відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [2], який визначає, що основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). У Швейцарії необоротні активи в активі балансу об'єднані в одну групу – основні засоби; в Росії – позаоборотні активи, які включають нематеріальні активи, основні засоби, доходні вкладення в матеріальні цінності; у Німеччині – основний капітал та фінансові активи; у країнах англо-американської групи – це довгострокові активи, що об'єднують у собі основні засоби або власність; в Естонії – основний (основні засоби), моральний (нематеріальні активи) та ресурсний капітал (природні багатства) [3].

Як свідчить практика оцінки та обліку, у більшості європейських країн в основу первісної облікової ціни при введенні в дію основних засобів покладено фактичні витрати на придбання, будівництво, включаючи транспортування, монтаж й інші витрати з їх доведення до експлуатаційного стану. Тільки в Нідерландах і Великобританії дозволено ставити на облік такі активи за ринковою ціною, дооцінювати чи уцінювати їхню вартість у момент придбання.

Законодавство Бельгії вимагає включати до балансу нововведені об'єкти за нижчим значенням показників первісної чи ринкової вартості [4].

Отже, в кожній країні сформувалися свої особливості ведення бухгалтерського обліку під впливом різних факторів (рівень розвитку національної економіки, політичний устрій, економічна, податкова політика держави тощо). В результаті аналізу обліку основних засобів в Україні та зарубіжних країнах, були виявлені як спільні, так і відмінні риси. Зокрема, спільне пояснюється тим, що Україна, як і зарубіжні країни, у веденні обліку враховують основні концепції МСФЗ. А основні розбіжності спостерігаються у питаннях оцінки, визнання витрат на поліпшення та амортизації основних засобів.

Врахування зарубіжного досвіду обліку для українських підприємств має важливе значення для налагодження активної співпраці з міжнародними компаніями, виходу на світовий ринок товарів, послуг, інформаційних технологій, залученню іноземних інвесторів, капіталу.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» / Міжнародний документ від 01.01.2015. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2010 року № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Гавриловський О.С., Стащенко Ю.В. Поняття «необоротні активи» в обліковій практиці. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 19. С. 498-502. URL: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/96.pdf>.
4. Єлисеєва О.К., Яресько А.М. Методи оцінки основних засобів в умовах законодавчих змін: вітчизняний та зарубіжний досвід. Економічний форум. 2017. № 1. С. 223-230. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_1_35.

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ
НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Карапиш Я.В.,

здобувач вищої освіти

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Науковий керівник: Шиш А.М.

У сучасних умовах становлення ринкової економіки України зростає потреба в удосконаленні бухгалтерського обліку, особливо це стосується великих підприємств де існує велика кількість господарських операцій, від відображення правильності яких залежать результати діяльності.

Особливе місце у виробничій діяльності підприємства займають малоцінні і швидкозношувані предмети (МШП), адже вони є засобами праці невисокої

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

вартості з недовгим терміном служби, які відносяться до класу запасів. Малоцінні та швидкозношувані предмети суттєво відрізняються від інших видів запасів, бо МШП багаторазово беруть участь у виробництві та зберігають свою натурально-речову форму до кінця строку корисного використання. Тому нині залишається актуальним питання удосконалення обліку МШП.

Теоретико-методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про наявність та рух МШП і розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [1] та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. У різних літературних джерелах можна зустріти дещо різне тлумачення малоцінних та швидкозношуваних предметів, та основні складові що входять до цього поняття залишаються незмінними.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» [1], малоцінні та швидкозношувані предмети визнаються активом, якщо:

- існує імовірність того, що в майбутньому підприємство отримає економічні вигоди, пов'язані з їх використанням;
- вартість МШП може бути достовірно визначена.

У Методичних рекомендаціях, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 (із останніми змінами та доповненнями від 30.12.2013 р.) вказані ще два критерії визнання МШП активом:

- підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності або з правом повного господарського оперативного управління на придбані (отримані) запаси;
- підприємство здійснює управління та контроль за МШП.

Основним та єдиним критерієм віднесення активів до МШП в бухгалтерському обліку є строк їх корисного використання: рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2], для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух малоцінних та швидкозношуваних предметів, що знаходяться у складі запасів призначено рахунок 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети».

Аналітичний облік МШП ведеться за видами предметів по однорідних групах, установлених, виходячи з потреб підприємства.

Тому для більшої деталізації та відповідності синтетичного та аналітичного обліку пропонуємо розширити робочий план рахунків у залежності від наявності матеріально відповідальних осіб (далі – МВО).

Така деталізація робочого плану рахунків дасть змогу своєчасно і більш точно отримувати інформацію про наявність та рух МШП на підприємстві.

Аналізуючи первинну документацію з обліку МШП ми вважаємо доцільним створення додаткового реєстру оперативного (кількісного) обліку руху малоцінних і швидкозношуваних предметів, які знаходяться в

експлуатації.

Цей реєстр повинен включати за кожним видом МШП таку інформацію:

- найменування МШП;
- інформацію про надходження МШП;
- інформацію про передачу в експлуатацію МШП;
- інформацію про припинення експлуатації МШП;
- інформацію про вибуття МШП з підприємства;
- інформацію про наявність МШП на підприємстві.

Записи до реєстру повинні здійснюватись на підставі первинних документів, що відображають господарську операцію з МШП з обов'язковим відображенням даних документів в реєстрі.

Вирішуючи поставлені завдання щодо удосконалення обліку МШП на підприємствах, не можливо не приділити увагу покращенню аналітичного обліку.

Оскільки аналітичний облік МШП ведеться за видами предметів по однорідних групах [3], установлених, виходячи з потреб підприємства, тому з метою отримання більш оперативної інформації про наявність та рух актуальним було б запровадження «Картки складського обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів», в якій буде відображатись надходження, вибуття та залишок МШП. Така інформація дуже полегшить оперативний облік.

У результаті проведеного дослідження було встановлено зміст терміну «малоцінні та швидкозношувані предмети» та досліджено їх синтетичний та аналітичний облік. Запропоноване розширення плану рахунків у вигляді додаткових субрахунків до рахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» дасть змогу своєчасно і більш точно отримувати інформацію про наявність та рух МШП на підприємстві.

Виявивши недосконалість первинної документації з обліку МШП, було запропоновано створення додаткового реєстру оперативного (кількісного) обліку руху малоцінних і швидкозношуваних предметів, які знаходяться в експлуатації.

Для покращення аналітичного обліку МШП запропоновано введення карток складського обліку МШП, в яких після кожної позиції МШП по надходженню і вибуттю виводиться залишок. І все це дасть змогу уникнути виникнення неправдивих та недостовірних облікових даних та спотворення інформації про фінансовий стан підприємства.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 № 246 (із змінами та доповненнями) URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Макаренко А.П. Стан та перспективи обліку виробничих запасів. Соціально-економічний розвиток: зб. матеріалів доп. учасн. II Міжнар. наук.-практ. конф. Т. 3. Київ: Науково-видавничий центр «Лабораторія думки», 2016.

С. 4-6.

3. Меліхова Т.О. Проблемні аспекти відображення в обліку ТМЦ та обладнання при віднесенні до капітальних інвестицій відповідно до П(С)БО та МСФЗ. *Вісник Дніпропетровського національного університету*. Сер. Економіка. 2014, Вип. 3. № 10/1. Т. 22. С. 158-164.

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ, ЯК ВИМОГА ЧАСУ У ЗАДОВОЛЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ

Кириленко А.В.,

здобувач вищої освіти,

спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Миколаївський національний аграрний університет

Науковий керівник: Лугова О.І., канд. екон. наук,

старший викладач кафедри обліку і оподаткування

Передумовою проведення наукових досліджень виступають економічні перетворення у світі. Вони стимулюють розробку та впровадження нових підходів до формування інформаційного забезпечення управління підприємством та потреб користувачів у прийнятті ними рішень.

Одним із способів розширити свої можливості для сучасного підприємства може стати інтегрована звітність, що містить не тільки інформацію про фінансовий стан підприємства, але й додаткові пояснення та відповідні обґрунтування. Інтегрована звітність підприємств (також відома як «звітність сталого розвитку» або «звітність майбутнього») складається з трьох основних компонентів: екологічна звітність, соціальна звітність і корпоративне управління. Інтегрована звітність – це мова «стійкого» підприємства та спосіб доведення до потенційного користувача інформації про те, як відбувається створення вартості підприємства та містить прогнози щодо короткострокового, середньострокового та довгострокового періоду його діяльності [1].

Інтегрована звітність – це спосіб створення більш стійкого уявлення про «здоров'я» бізнесу. Вона корисна для підприємств, оскільки надає стейкхолдерам віру в те, що підприємство є прибутковим і стійким.

Основна мета інтегрованого звіту – пояснити постачальникам капіталу, яким чином підприємство створює вартість протягом довготривалого часу. Інтегрований звіт корисний для всіх зацікавлених сторін, яким важливо визначити здатність підприємства створювати вартість протягом тривалого часу, включаючи працівників, клієнтів, постачальників, бізнес-партнерів, місцеві громади, законодавчі та регуляторні структури та осіб, які визначають державну політику. Інтегрована звітність означає інтегроване мислення, яке ставить при підготовці звітності перед к підприємством і суспільством складні завдання [2].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

У світовій практиці сформувалося два підходи до побудови моделі інтегрованої звітності: довільний та стандартизований, які базуються на відповідних стандартах міжнародної звітності. Перший (звіт вільного формату) – складається за власною структурою, вихідною формою є: буклети (перелік екологічних, соціальних та інших проєктів) та ґрунтовні звіти, які складено на власно розробленій системі та показниках. Другий є більш ефективним, дає змогу систематизувати окремі фінансові та нефінансові показники, забезпечує їх зіставність, підвищує ефективність їх використання користувачами при прийнятті управлінських рішень [3].

Суб'єкти господарювання при формуванні інтегрованого звіту повинні розкривати фінансову та нефінансову інформацію так, щоб користувачі мали змогу комплексно оцінити їхню діяльність в розрізі наступних аспектів:

- стратегічне бачення розвитку;
- структура управління;
- основні ризики, які впливають на здатність підприємства генерувати грошові потоки від використання різних видів капіталу та механізми їх мінімізації;
- коротко-, середньо- та довгострокові цілі, плани та заходи, які направлені на досягнення загальної стратегічної місії;
- бізнес-моделі суб'єкта господарювання;
- цільові показники у розрізі основних видів капіталу;
- перспективи розвитку та наявні загрози [3].

Кожен суб'єкт господарювання має обрати власну систему структурних елементів та показників залежно від особливостей діяльності, стадії розвитку, очікувань ключових стейкхолдерів тощо.

Також для роботи над інтегрованою звітністю необхідною є її оцінка та верифікація незалежним аудитором. Оцінка аудитора дає підприємству певну гарантію третьої сторони в тому, що опубліковані у звітності відомості достовірні та відображають об'єктивну картину дійсності. Крім того, що наявність незалежної думки сприяє підвищенню довіри до звітності з боку користувачів, існує ще деякий ряд переваг [4].

Складена звітність підлягає обов'язковому затвердженню уповноваженими особами та оприлюдненню в засобах масової інформації. Суб'єкт господарювання повинен використовувати інструменти контролю, щоб мінімізувати ризик суттєвих помилок. З цією метою можна розробити управлінський і наглядовий плани для інтегрованого звіту, контролюючи якість інформації і процес заповнення звіту. Впровадження та підтримка ефективної системи внутрішнього контролю на всіх етапах складання звітності дозволить підвищити достовірність до звіту, обумовить якість прийнятих рішень [3].

У процесі впровадження в практику формування інтегрованої звітності ключовим елементом є створення зрозумілої та чіткої процедури формування такої звітності. Процедура формування звітності повинна регламентувати

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

процес її формування від моменту створення робочої групи до процедури затвердження інтегрованої звітності. На кожному етапі процедури формування інтегрованого звіту мають бути чітко визначені наступні елементи:

- 1) необхідні дані;
- 2) відповідальні особи;
- 3) строки виконання [4].

Разом з тим у підприємств з'явилася можливість безперешкодно експериментувати і впроваджувати інновації, слідуючи принципам інтегрованої звітності й виявляючи, які вигоди вона може принести. До вигод, очікуваних від інтегрованої звітності, можна віднести:

- можливість змістовної оцінки життєздатності бізнес-моделі і стратегії корпоративного підприємства в довгостроковій перспективі;
- задоволення потреб інвесторів та інших зацікавлених сторін в інформації і кращому розумінні бізнес-моделі і залежності від ключових взаємовідносин і ресурсів, а також зв'язків між динамікою ринку, стратегією, ризиками та ключовими показниками діяльності і ефективний розподіл обмежених ресурсів [2].

При складанні інтегрованої звітності впливає багато переваг, а саме:

- 1) більш широка перспектива розгляду діяльності підприємства;
- 2) професіоналізація інтегрованого управління результатами діяльності;
- 3) навчання специфічних груп стейкхолдерів (інвесторів, акціонерів);
- 4) підтвердження стейкхолдерами інтеграції принципів сталого розвитку в основну діяльність підприємства;
- 5) зростання довіри до підприємства;
- 6) підвищена обізнаність щодо питань стійкого розвитку в середині підприємства [1].

Існують звичайно деякі недоліки інтегрованої звітності, а саме:

- 1) юридичні ризики, пов'язані з вимогами регуляторів до фінансової звітності;
- 2) нерозвиненість системи обліку у сфері стійкого розвитку несе додаткові ризики забезпечення достовірності даних інтегрованої звітності;
- 3) наявні сумніви щодо можливості «одного звіту» задовольнити потреби всіх користувачів інформації [1].

Оскільки інтегрована звітність сфокусована на прозорості згідно зі стандартами ділової етики, виникає можливість показати, чи підприємство справді виконує свої обов'язки щодо захисту навколишнього середовища, соціальних питань і трудових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Домашенко Ю. В. Інтегрована звітність: вдосконалений облік операцій як показник ефективності діяльності. *Економічний вісник*. 2013. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2013/1/EV20131_065-072.pdf.
2. Богатир Н. В. Інтегрована звітність як інноваційна модель звітності корпоративних підприємств України. Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського. 2015. URL: <http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/236.pdf>.

3. Кравченко О. В., Овчарова Н. В. Теоретичні та методичні засади формування інтегрованої звітності в Україні. *Економіка та суспільство*, випуск 6. 2016. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/62.pdf.

4. Безверхий К. Інтегрована звітність підприємства: удосконалення організації і методики її складання. *Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит»*. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/3990/1/20170113_Bezverh_23-28.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Колотій В.Ю.,

здобувач вищої освіти, спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Важливим елементом ринку сільськогосподарського виробництва є фермерські господарства.

Фермерське господарство – форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи чи фізичної особи підприємця, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону [1].

Згідно статті 28 Закону України «Про фермерське господарство», фермерське господарство зобов'язане вести бухгалтерський облік результатів діяльності, складати і подавати відповідним органам фінансову, статистичну та інші види звітності з моменту його реєстрації і до моменту його ліквідації [1].

Бухгалтерський та податковий облік фермерських господарств ведеться відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України», Податкового кодексу України, наказу «Про облікову політику підприємства», стандартів бухгалтерського обліку та інших нормативних документів з даних питань.

Особливості бухгалтерського обліку фермерських господарств полягають у таких принципових особливостях:

По-перше, бухгалтерський облік у фермерському господарстві має бути максимально спрощеним. Так як зазвичай у фермерському господарстві його веде голова (власник) або один із членів господарства, які не досить добре розуміються на обліку [3].

По-друге, фермерському господарству властиве здійснення окремих

специфічних господарських операцій, які на інших підприємствах проводяться не часто: засновники фермерського господарства здебільшого вносять до складеного капіталу не майно, а лише права користування ним, зокрема права володіння та користування земельними ділянками, будівлями, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права, які перебувають у власності членів фермерського господарства; членам господарства виплачується не заробітна плата, а певна частка з отриманого господарством доходу. Таким чином, ці операції потрібно коректно відображати в бухгалтерському обліку [3].

По-третє, фермерське господарство займається сільськогосподарською діяльністю. Отже, при веденні бухгалтерського обліку господарство повинно враховувати всю облікову сільськогосподарську специфіку [3].

Зазначені принципові особливості формують облікову специфіку, властиву саме фермерським господарствам. Усі інші, неспецифічні операції відображаються у загальновстановленому порядку. Наприклад, нарахування та виплата заробітної плати найманим працівникам, придбання та продаж товарів тощо [3].

Для ведення бухгалтерського обліку фермерське господарство самостійно обирає форму його організації: уведення до штату посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером; користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку; ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою; самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо головою господарства або за його дорученням одним із членів даного фермерського господарства. Прогресивним варіантом організації обліку у фермерських господарствах є одержання бухгалтерських послуг через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи [2].

Існують такі форми обліку для фермерських господарств:

- проста (журнал обліку доходів і витрат);
- загальна (журнально-ордерна; автоматизована із використанням спеціалізованих бухгалтерських програм);
- спрощена (журнал реєстрації господарських операцій; відомість обліку основних засобів; відомість обліку розрахунків; відомість обліку витрат виробництва);
- за спрощеним планом рахунків (журнал-головна).

Просту форму обліку (без використання подвійного запису) застосовують господарства, в яких працюють власник (голова) та члени його родини (без залучення найманих працівників) [3].

Спрощену форму обліку (відповідно до пунктів 3-7 Методичних рекомендацій № 189) пропонується застосовувати господарствам з середньообліковою кількістю працюючих за звітний період – до 10 осіб включно (крім членів сім'ї) і обсягом виручки за рік, що не перевищує 500 тис. грн [3].

Господарства, які відповідають статусу малих підприємств (з середньообліковою за звітний період – від 10 до 50 осіб та обсягом виручки від

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

реалізації від 500 тис. грн. до 2,5 млн. грн.), ведуть бухгалтерський облік за спрощеним планом рахунків (відповідно до пунктів 8.2, 8.3 Методичних рекомендацій № 189) [3].

Фермерські господарства, середньооблікова чисельність працівників за звітний період яких перевищує 50 осіб та обсяг виручки від реалізації продукції аграрного виробництва більше 2,5 млн. грн., здійснюють облік за загальною формою (відповідно до Методичних рекомендацій №49 від 07.03.2001р.) [3].

Інші фермерські господарства, тобто ті, що відповідають статусу великих сільськогосподарських підприємств, ведуть облік згідно з стандартів бухгалтерського обліку та планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. При цьому можуть використовувати різні форми обліку: журнал-головна, журнально-ордерна, форми з використанням ручної і комп'ютерної технології обробки даних.

Окрім того, малі фермерські господарства, що є платниками єдиного податку та не зареєстровані платниками на додану вартість, ведуть бухгалтерський облік за Методичними рекомендаціями із застосуванням реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами №720. Дані методичні рекомендації визначають систему реєстрів, порядок і спосіб реєстрації та узагальнення інформації в них без застосування подвійного запису. Тобто бухгалтерський облік у таких фермерських господарствах ведеться за простою формою.

Таким чином, бухгалтерський облік у фермерських господарствах залежно від їх розмірів та обсягів виробництва ведуть за різними формами, спираючись на відповідні методичні рекомендації.

Отже, вибір форми ведення бухгалтерського обліку фермерського господарства залежить від його розмірів, спеціалізації, забезпеченості фінансовими та матеріальними ресурсами, наявності та вартості технічного оснащення, площі ріллі даного господарства, обсягу валової продукції, річного доходу та середньооблікової кількості працівників. Всі фермерські господарства повинні вести бухгалтерський облік результатів діяльності, складати і подавати відповідним органам фінансову, статистичну та інші види звітності незалежно від того, яку форму вони обрали для ведення бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 року № 973-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15>
2. Школа бухгалтера. URL: https://balance.ua/news/archive/shkola-buh-agro_13_2017.
3. ПАРУС Інтернет-Консультант. URL: http://cons.parus.ua/_d.asp?r=06BKJ ac61deebea13af22109112b551d6a84b.

**ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ
ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Комендант О.М.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-економічний університет
Науковий керівник: Ромашко О.М., к.е.н., доцент

Економічні реалії сьогодення хочуть від підприємств гнучкості та впровадження інновацій задля збереження своїх конкурентних переваг та освоєння нових ринків. Євроінтеграція вимагає від вітчизняних підприємств якісних змін не лише виробничого, а й управлінського процесу, які необхідні для успішної їх діяльності в майбутньому. Конвергенція фінансової звітності є невід'ємним процесом глобалізації сучасної економіки. Усе це вимагає від України запровадження світових облікових стандартів. Протягом декількох останніх років український уряд все більше реформує чинне законодавство у напрямку зближення з Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ).

Питаннями відповідності звітності міжнародним вимогам і стандартам та їх досконалому тлумаченню приділялась увага багатьох провідних науковців, таких як Голов С.Ф., Костюченко В.М., Небельцова О.В., Ткаченко Н.М., Жовнер І.В. Бутинець Ф.Ф., Яцишин Н.З., тощо.

Проте погляди вчених різняться. Це свідчить про відсутність єдиної думки і у науковців, і в уряду на необхідність та доцільність впровадження міжнародних стандартів обліку та звітності у практику вітчизняних підприємств, а також щодо процедурних питань адаптації національних облікових процедур до вимог МСФЗ. І, незважаючи на значний інтерес вчених до розв'язання проблеми впровадження МСФЗ для вітчизняних підприємств, єдиного підходу до напрямів та методів їх впровадження підприємствами на сьогодні не існує.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) – це набір прийнятих Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) документів (стандартів і коментарів), що визначають стандарти, які регламентують правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для прийняття ними економічних рішень стосовно підприємства. МСФЗ (IFRS) є інструментом реалізації економічної політики, основна мета використання якого полягає у забезпеченні прозорості та зрозумілості інформації щодо діяльності суб'єктів [3].

На нашу думку, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є очевидними як для підприємств, так і для держави:

- можливість порівняння та зіставлення показників фінансової звітності компаній з різних країн світу;
- прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до фінансової звітності;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- більша довіра потенційних партнерів до звітності, складеної за міжнародними стандартами;
- можливість залучення більш швидкого та об'ємного фінансово-інвестиційного потоку до України;
- можливість виходу на міжнародні ринки торгівлі; – розумне залучення значних інвестицій може стати одним із елементів економічного зростання країни;
- економія грошових ресурсів та часу на трансформацію фінансової звітності у відповідності до вимог МСФЗ;
- надходження інвестицій до держави створить додаткову кількість робочих місць, а отже знизиться рівень безробіття [1].

Підприємства, які повинні добровільно обирати концептуальну основу складання звітності, зіштовхуються із деякими труднощами. Суттєвою перешкодою швидкого впровадження МСФЗ є специфічна система бухгалтерського обліку в Україні, що характеризується:

- частковим впровадженням МСФЗ;
- великим впливом господарського та податкового законодавства [2].

В Україні виділяють і інші проблеми впровадження МСФЗ. Вони мають переважно суб'єктивний характер та відіграють найбільшу роль у гальмуванні реформи обліку. До них можемо віднести здебільшого проблеми нормативного, інституційного, організаційного та методичного спрямування, а саме:

- 1) невизначеність інституційних органів, що забезпечують впровадження МСФЗ та здійснюють контроль за їх дотриманням (на сьогодні до таких органів відноситься Міністерство фінансів України, Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку тощо);
- 2) недовіра та декларативність прийнятих нормативних актів і роз'яснень офіційних органів щодо впровадження та застосування МСФЗ, які мають переважно інформативний характер;
- 3) відповідно до Закону про бухгалтерський облік для складання фінансової звітності застосовуються міжнародні стандарти, що офіційно оприлюднені на веб-сайті Міністерства фінансів України. При цьому існує проблема неадекватності їх перекладу, викривлення змісту міжнародних стандартів;
- 4) відсутність методичних розробок щодо переходу на міжнародні стандарти та навчальних програм практичного спрямування;
- 5) нестача кваліфікованих фахівців, здатних виконати трансформацію звітності або її складання за міжнародними стандартами;
- 6) висока вартість переходу на МСФЗ, у тому числі зміни програмного забезпечення обліку та його обслуговування;
- 7) низький рівень розвитку професійних недержавних інститутів з бухгалтерського обліку, що здійснювали б допомогу та координацію заходів із реформування облікової системи, неефективна співпраця з відповідними міжнародними організаціями;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

8) недостатнє державне фінансування програми реформування системи бухгалтерського обліку [3].

На нашу думку, розв'язання зазначених проблем повинне стати пріоритетом діяльності відповідних державних органів, професійних і громадських організацій та здійснюватися шляхом реалізації таких основних заходів:

– удосконалення й збільшення фінансування державного регулювання впровадження МСФЗ та розвиток професійних інститутів;

– створення якісного нормативного та методичного забезпечення процесу переходу на МСФЗ з урахуванням особливостей вітчизняної системи господарювання й обліку;

– адаптація до міжнародних стандартів національної нормативно-правової бази шляхом внесення змін та прийняття нових національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для суб'єктів господарювання, які не застосовуватимуть міжнародних стандартів;

– створення навчальних центрів, розробка навчальних програм та навчальної літератури з МСФЗ, контроль за їх діяльністю з боку відповідних державних органів тощо.

Отже, з інтеграцією України на міжнародний простір для нормального функціонування в будь-якій структурі ринкової економіки необхідно, щоб учасники, приймаючи рішення, мали правдиву й об'єктивну інформацію про майно, грошовий та фінансовий стан, результати роботи, а також про систему їх формування. Таку інформацію надає фінансова звітність підприємства. Україна виходить на світовий ринок, тому нашим підприємствам необхідно надавати фінансову звітність оформлену за МСФЗ, яка буде зрозумілою для іноземних партнерів чи потенційних інвесторів, що є важливою передумовою формування сприятливих умов для розвитку міжнародної співпраці.

Ефективне застосування МСФЗ в Україні буде залежати від ефективності вирішення проблем, з якими стикаються суб'єкти господарювання. Для усунення їх необхідна координація дій та рішень органів влади, суб'єктів господарювання та представників професійної спільноти бухгалтерів та аудиторів України.

Список використаних джерел

1. Голов С.Ф. МСФЗ у форматі Мінфіну. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 4. С. 3-8.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV. // База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 27.10.2019).

3. Офіційний веб-сайт журналу «Інтелектуальна бухгалтерська система знань». URL: <https://i.factor.ua/> (дата звернення: 27.10.2019).

4. Офіційний веб-сайт Національного Банку України. URL: <https://old.bank.gov.ua/control/uk/index> (дата звернення: 27.10.2019).

ГУДВІЛ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ

Короленко О.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
за спеціальністю «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Красота О. Г., к. е.н.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Основні тенденції розвитку економіки за останній період показують, що на одному рівні з сучасною матеріально-технічною базою на результати діяльності компаній суттєво впливає невідчутний компонент підприємства, такий як гудвіл. Він є унікальною особливістю компанії, який використовується в фінансовій діяльності та здатний приносити додатковий прибуток [3].

Гудвіл є одним із принципово нових об'єктів бухгалтерського обліку, які з'явилися в її теорії і практиці на етапі становлення та розвитку ринкових відносин в Україні. Формування достовірної інформації про досліджуваній актив можливе лише за умови визначення його структури.

Існує чимало різних видів гудвілу, тому виникає необхідність у їх систематизації та виокремленні класифікаційних ознак, що найбільш повно відповідатимуть потребам обліковців. Відповідно необхідно дослідити питання про основні принципи його визнання, обліку та визначення його сутності як економічної та специфічної облікової категорії та складових.

Основними складовими гудвілу є майнові та персональні компоненти. Майнова складова містить активи, які безпосередньо формують репутацію підприємства, вона може підлягати оцінці. Персональна складова має більш умовний характер та ґрунтується на професійних навичках персоналу та іміджу компанії.

Деякі автори виокремлюють певні класифікаційні ознаки та види гудвілу. Зокрема, Сагова С. В виділяє такі ознаки:

- 1) за походженням (внутрішньогенерований гудвіл, спадкоємний гудвіл, гудвіл при придбанні, гудвіл при консолідації);
- 2) за якісною оцінкою (позитивний і негативний гудвіл);
- 3) за належністю (гудвіл підприємства (бізнесу) та персональний гудвіл) [5].

В Україні регулювання бухгалтерського обліку гудвілу здійснюється Податковим кодексом України, Інструкцією № 291 та національним П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств».

Відповідно до Інструкції № 291 у бухгалтерському обліку застосовується наступна класифікація гудвілу:

- 1) гудвіл при придбанні – це величина гудвілу, що утворюється під час здійснення угоди купівлі-продажу підприємства. В результаті відбувається об'єднання підприємств, що зумовлює отримання покупцем контролю над

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

чистими активами і діяльністю придбаного підприємства за рахунок прийняття на себе зобов'язань, випуск акцій та оприбуткування активів. Для визначення величини чистих активів необхідно від загальних активів підприємства відняти його зобов'язання;

2) гудвіл при приватизації (корпоратизації) – це величина гудвілу, що утворюється при приватизації підприємства державного чи комунального права власності [1].

А от ПСБО не містить критеріїв визнання гудвілу. Єдиною умовою для його визнання як результату об'єднання бізнесу є його правильна оцінка. Тому гудвіл являє собою наявність переваг над конкурентами, які створюються протягом тривалого проміжку часу за допомогою впливу на окремі його компоненти [2].

Величина гудвілу в активах підприємств порівняно з балансовою вартістю активів у різних галузях економіки відрізняється і може перевищувати 50%. Тому, при визнанні гудвілу активом його можна ідентифікувати як позитивний та негативний. Позитивний гудвіл є ціною, яку покупець готовий заплатити за підприємство, понад справедливу вартість його чистих активів, а негативним гудвілом є перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань над вартістю придбання на дату покупки. Це означає, що гудвіл відображує приховану вартість підприємства.

В результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що гудвіл - це специфічний нематеріальний актив, який представляє собою вартісне відображення ділової репутації, що визначається як різниця між вартістю придбання підприємства як цілісного майнового комплексу та вартістю його чистих активів на дату здійснення операції.

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 №291. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

3. Ридзевська О. В., Сало А. В. Поняття гудвілу та характеристика його складових. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 22. С. 349-352.

4. Сигидов Ю. І., Андріанова К. П., Баранник А. О. Ділова репутація (гудвіл) підприємств: сутність, класифікація і методи оцінки. *Політематичний мережевий електронний журнал КубГАУ*. 2015. №82.

5. Уманців Г. В. Облік гудвілу при придбанні підприємства. *Дебет-Кредит*. 2015. № 14. С. 52-53.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ

Корчагіна В.Г., к.е.н.

Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Сучасні реалії ринкової ситуації вимагають від системи обліку не тільки отримання неупередженої інформації для аналізу та подальшої розробки коригувальних дій. Все частіше облікова система є основою планування та прогнозування діяльності з урахуванням довгострокових цілей, оптимізації стратегії розвитку підприємства. Для забезпечення нагромадження відповідних даних щодо прийняття виважених стратегічних рішень покликана система обліку, що має стратегічне спрямування. Тож виникає запит на формування системи стратегічного обліку для забезпечення керівництва всією інформацією, необхідною для управління та контролю за розвитком підприємства в інтересах його власників та інших зацікавлених груп.

Стратегічна концепція розвитку підприємства повинна формуватися з урахуванням змін умов ведення бізнесу і необхідністю врахування стану та динаміки зовнішнього середовища. Такі особливості функціонування бізнес-структур зумовлюють зростання потреби в належному інформаційному забезпеченні для планування, контролю і прийняття ефективних управлінських рішень як на мікро-, так і на макрорівнях.

Отже, предметом стратегічного обліку є господарська діяльність підприємства попередніх та поточного періодів, а також прогнозована діяльність. Фокусуватись увага облікової системи повинна на видах і напрямках діяльності підприємства, центрах відповідальності, бюджетах та довгострокових планах, зовнішньому середовищі.

У зв'язку з цим виникає потреба у формуванні методологічних основ облікової роботи стратегічного напрямку.

Система стратегічного обліку розробляється для забезпечення процесу прийняття рішень, тому важливо, щоб в ній акумулювалась інформація, необхідна особам, що відповідають за стратегічні рішення. Варто врахувати, що система стратегічного обліку повинна надавала інформацію в такій формі, яка буде зрозумілою і зручною для тих, хто приймає рішення. Тому важливими елементами під час розроблення форми повідомлення фінансової інформації є усунення ризику нерозуміння з боку керівництва, а також скорочення часу, необхідного для засвоєння інформації перед прийняттям рішення.

Крім того, фінансові показники повинні відповідати вимогам конкретних стратегій бізнесу. Це потребує періодичної зміни таких показників, і важливою рисою якісної системи стратегічного обліку є визначення моменту, коли така зміна має відбутися. Зміни є сигналами раннього попередження про те, що стратегії потребують коректування у відповідь на розвиток ділового

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

середовища. Нездатність до швидкої та адекватної реакції може коштувати дуже дорого, і частою причиною цього є відсутність достатньо чітких сигналів з боку внутрішньої системи обліку [1, с. 283].

Таким чином, важливо, щоб стратегічний облік був максимально наближений до системи управління, а результатом діяльності його підсистем має бути формування низки інформаційних показників, які дозволяють виявляти конкурентні позиції підприємства та приймати рішення щодо його подальшого розвитку.

Методичні підходи моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства в своїй більшості пропонують застосування SWOT-аналізу як основи для розробки стратегії поведінки фірми. Крім того, популярними є також калькулювання на основі діяльності (ABC-аналіз), таргет-костинг, калькулювання на основі вартісних ланцюжків, моніторинг конкурентних позицій тощо. Процедура прогнозування / планування передбачає формування бізнес-планів та бюджетів.

Існування набору методів стратегічного обліку, які можуть використовуватись у практичній діяльності підприємств, породжує проблему вибору серед них найбільш оптимального для конкретного підприємства із врахуванням його технологічної та організаційної структури, специфіки діяльності, зовнішнього середовища тощо.

Тож повинен бути випрацьований певний алгоритм побудови методики стратегічного обліку, що передбачає здійснення вибору із існуючого набору методів на основі ряду обґрунтованих критеріїв.

На першому етапі необхідно провести аналіз існуючої стратегічної позиції підприємства або стратегічної бізнес-одиниці шляхом аналізу його зовнішнього середовища та провести аналіз стратегічних можливостей на основі аналізу внутрішнього середовища (дослідження ключових бізнес-процесів).

Далі визначаються ключові фактори успіху підприємства в конкретній галузі, реалізація яких надає перспективи покращення власних конкурентних позицій та стратегічного розвитку в цілому – факторів, пов'язаних з технологією, виробництвом, розподілом, маркетингом, кваліфікацією персоналу та інші.

Наступним кроком є вибір окремого методу (методів) для організації системи стратегічного обліку за умови відповідності критеріям, зокрема технологічній та економічній доцільності, стратегічній обґрунтованості, технічно-організаційним складовим, відповідності існуючій системі стратегічного менеджменту (місії, цілям, моделям і методам прийняття стратегічних управлінських рішень). Остаточне рішення щодо доцільності застосування одного або декількох методів стратегічного обліку має бути прийняте вищим керівництвом підприємства, що відповідає за побудову системи стратегічного менеджменту.

В залежності від наявних запитів користувачів облікової інформації стратегічного характеру і використовуваних моделей та методів прийняття

стратегічних управлінських рішень, має бути узгоджено формат і вид представлення такої інформації. В цьому контексті облікова звітність повинна мати пояснювальну облікову інформацію стратегічного характеру, ключові стратегічні показники на основі даних стратегічного обліку, а також використання сучасних засобів візуалізації облікових даних стратегічного характеру [2, с. 33].

В рамках стратегічного спрямування облікові дані повинні забезпечувати не лише надання інформації для прийняття довгострокових управлінських рішень, а й надавати оперативну облікову інформацію про об'єкти зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають значний вплив на успішність реалізації стратегії.

До об'єктів обліку, що забезпечують процес прийняття виважених стратегічних рішень, варто включити не тільки складові фінансового та управлінського обліку, облікову політику, але й елементи, що відображають агреговану інформацію щодо комплексного відображення діяльності підприємства: стратегію розвитку, організаційну структуру, показники ефективності в розрізі видів діяльності, центрів відповідальності тощо.

Враховуючи завдання, що покладаються на облікову систему стратегічної концепції розвитку підприємства, варто зосередити увагу на таких, як достовірне відображення у звітності всіх складових господарської діяльності підприємства; формування інформації про поточний стан, динаміку розвитку та перспективний фінансовий стан підприємства на основі оптимального обсягу найважливіших показників; оцінку впливу окремих чинників на формування, використання та кругообіг активів і капіталу; забезпечення внутрішнього контролю за діяльністю підприємства; формування бази вихідної інформації для складання планів розвитку підприємства.

В цілому, методологічні складові системи стратегічного обліку мають включати систему показників, що становлять об'єкти даного виду обліку, визначену методику формування таких показників, систему звітних даних і форм звітності та процедуру організації облікової роботи стратегічного спрямування [3, с. 80]. Процес формування такої системи потребує подальших досліджень в напрямку практичного застосування в структурі стратегічного управління підприємством.

Отже, стратегічний облік є відносно новою сферою облікової діяльності, межі якої ще чітко не визначені. Це дає можливість моделювання альтернативних варіантів і моделей з метою якнайповнішого забезпечення інформаційних запитів.

Список використаних джерел

1. Шевчук В.Р. Стратегічний управлінський облік як система інформаційної підтримки конкурентної стратегії підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. №722. С.281-285.
2. Бруханський Р. Побудова методики стратегічного управлінського обліку

на підприємствах. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. №9. С.27-36.

3. Кундря-Висоцька О.П., Рудницький В.С. Стратегічний облік у контексті логічної дихотомії сучасної обліково-аналітичної системи. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 2 (112). С. 77-81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepstu_2015_2_20 (дата звернення 10.11.2019).

ОРГАНІЗАЦІЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН З ДЕБІТОРАМИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ

Криворучко А.С.,

здобувач вищої освіти ОПП Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Магістр

Жовнір В.І.,

здобувач вищої освіти ОПП Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Магістр

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Романченко Ю. О., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Аграрні підприємства одночасно є покупцями і продавцями одних і тих самих товарів. Взаємини між продавцями і покупцями будуються на основі господарських договорів купівлі_продажу продукції (товарів) та інших договорів на виконання робіт, надання послуг, в яких відображені зобов'язання покупця провести оплату за відвантажену йому продукцію, виконані роботи, надані послуги, за договірною вартістю (рис. 1).

Питання правильного та ефективного укладення господарських договорів, а особливо, правове регулювання договірних господарських відносин, набули великої актуальності і перебувають у центрі наукової уваги. Дослідженнями в цьому напрямку активно займаються: В. С. Щербина, А. П. Гаврилішин, С. М. Бервено, О. М. Петрук, В. М. Малишко, Г. О. Попадинець, В. С. Мілаш та інші вітчизняні та закордонні науковці. Господарські договори укладаються за правилами, встановленими Цивільним кодексом України з урахуванням особливостей, передбачених ГК України, іншими нормативно-правовими актами щодо окремих видів договорів.

На думку Мокієнко Т. В., господарський договір являє собою правовою формою та засобом, за допомогою якого, організуються господарські зв'язки, що є однією з його ознакою. У процесі виконання такого договору сторони взаємодіють, створюючи, змінюючи та припиняючи відносини між собою. Така взаємодія впливає на опосередкування господарських зв'язків взагалі, на забезпеченні заснованій на взаємній зацікавленості сторін такої організованості, порядку й стабільності в економічному обороті, яких неможливо домогтися за допомогою найжорсткіших адміністративно-правових засобів [2].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

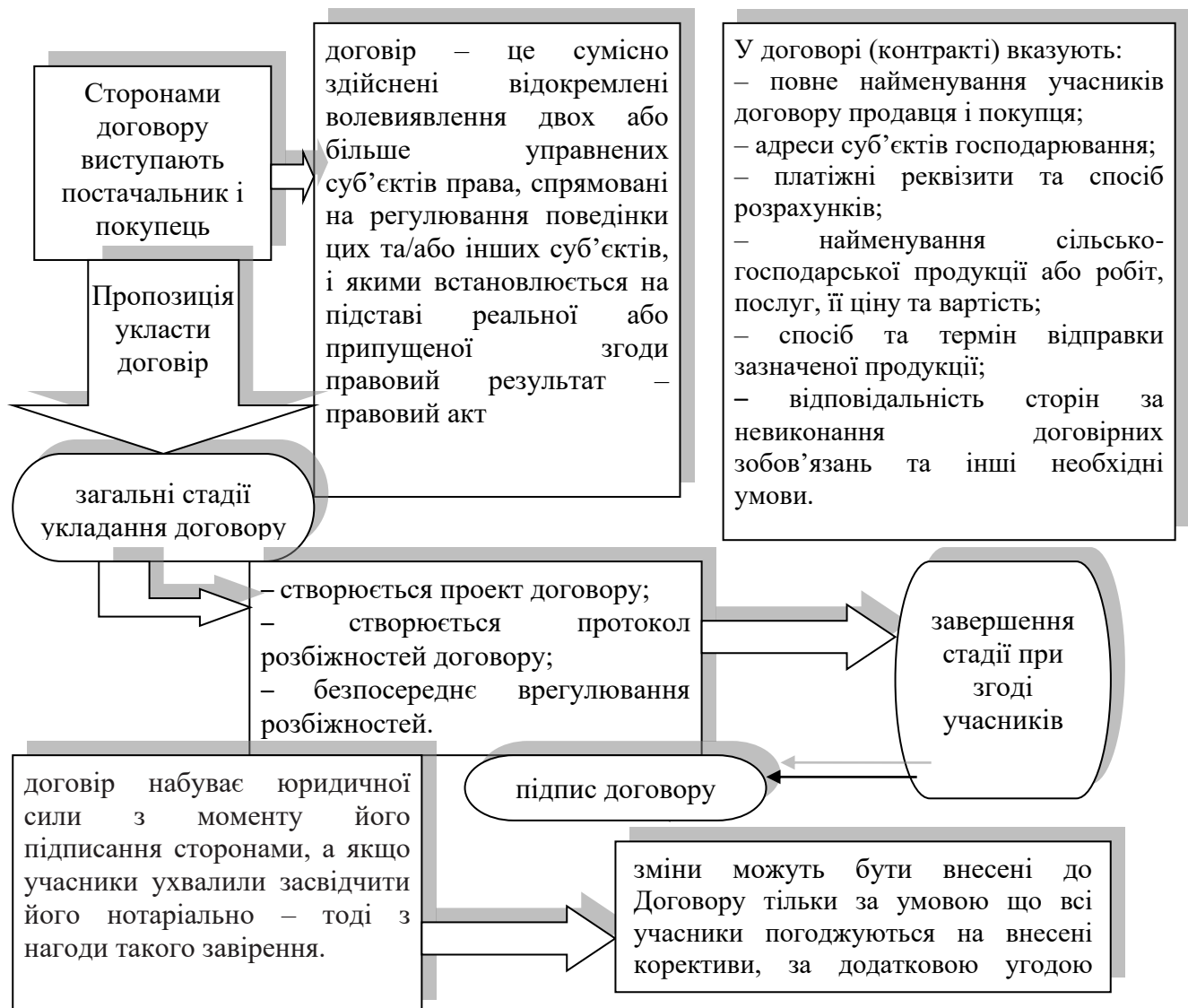


Рис. 1. Поняття, основні моменти та етапи укладання договору [1]

Уся сукупність умов, які визначають права та обов'язки сторін у зобов'язанні, що виникає з договору, називається змістом договору.

При укладенні господарських договорів сторони можуть визначати зміст договору на основі:

– вільного волевиявлення, коли сторони мають право погоджувати на свій розсуд будь-які умови договору, що не суперечать законодавству;

– зразкового договору, рекомендованого органом управління суб'єктам господарювання для використання при укладенні ними договорів, коли сторони мають право за взаємною згодою змінювати окремі умови, передбачені зразковим договором, або доповнювати його зміст;

– типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України, чи у випадках, передбачених законом, іншим органом державної влади, коли сторони не можуть відступати від змісту типового договору, але мають право

конкретизувати його умови;

– договору приєднання, запропонованого однією стороною для інших можливих суб'єктів, коли ці суб'єкти у разі вступу у договір, не мають права наполягати на зміні його змісту [3].

Договір є укладеним з моменту одержання особою, яка направила пропозицію укласти договір, відповіді про прийняття цієї пропозиції. У юридичній літературі істотні умови діляться на об'єктивні та суб'єктивні.

Вміст істотних умов господарського договору відображає його правову природу, а відсутність будь-яких з них не дає змоги сторонам реально і належно дотриматися досягнутих в процесі укладання господарського договору домовленостей. Так, головний принцип міжнародного права полягає в тому, що для укладання договору достатньо згоди сторін, навіть поведінки сторін, яка є свідченням їхніх намірів, та виконання порядку укладання.

Аналізуючи зміст ст. 180 ГКУ, можна зробити висновок, що істотними умовами договору є: предмет договору, ціна договору та строк дії.

Особливо у договорах відводиться таким складовим: терміну оплати, способи оплати, термінам поставки чи надання послуг, ціні товару або послуги, порядку розрахунків, тому що такі умови договору є важливими у випадку вирішення дискусій. Узагальнюючи, договір це угода яку вкладають між сторонами (учасників може бути двоє і більше), направлена на виникнення у них прав та обов'язків. У сфері господарювання застосовуються такі види господарських санкцій: відшкодування збитків; штрафні санкції; оперативно-господарські санкції.

Штрафом є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання. Пенею є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання [3]. У науковій літературі зазначено, що під штрафом, який може бути застосований у разі невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання необхідно розуміти грошову суму, розмір якої встановлюється нормативно-правовими актами або договором у твердій сумі, або у процентному відношенні до ціни всього договору чи невиконаної його частини, або у кратному розмірі до ціни договору чи вартості майна, що застосовується незалежно від збитків потерпілого та стягується одноразово.

Розглядаючи досвід деяких європейських країн в питанні організації договірних відносин слід відзначити, що, наприклад, укладаючи господарські договори за законодавством Польщі, можна передбачити такі господарські санкції, як штраф і пеня. Польський законодавець чітко розрізняє, що у разі невиконання або неналежного виконання негрошового зобов'язання сплачується штраф, натомість у разі грошового зобов'язання – пеня [4].

Узагальнивши названі ознаки, можна дати таке визначення: господарський договір – це спеціальний правовий документ, у якому зафіксовані майнові та

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

організаційні зобов'язання учасників господарських відносин (сторін), спрямовані на обслуговування (забезпечення) їхньої господарської діяльності (господарських потреб) із врахуванням загальногосподарських (публічних) інтересів.

Список використаних джерел

1. Канцедал Н. А. Господарський договір як об'єкт бухгалтерського обліку та контролю. *Економіка АПК*. 2004. № 10. 106-110.

2. Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Ліпський Р. В. Господарські договори: сутність, значення, види та порядок укладання. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7007> (дата звернення: 07.11.2019). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.4.55.

3. Господарський кодекс України № 2597-VIII від 16 січ. 2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 9.11.2019).

4. Бучинська А. Штрафні санкції у сфері господарювання за законодавством України та Польщі. *Підприємництво, господарство в право*. 2019. № 6. С. 68-72.

**ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ЗА ТОВАРНИМИ
ОПЕРАЦІЯМИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Криворучко А. Є.,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
за спеціальністю «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Тютюнник С. В., к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Загальновідомо, що фінансова звітність підприємства являє собою систему узагальнених показників, які характеризують підсумки виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства, що здійснюється шляхом складання звітності за звітний період (місяць, квартал, рік).

Дослідженням фінансової звітності та порядку відображення в ній розрахунків з дебіторами присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Бутинець Т.А., Чижевська Л.В., Береза С.Л., Грабова Н.М., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Пономарева Л.В. та інших.

Важливим показником щодо характеристики фінансового стану підприємства, є стан розрахунків з дебіторами. Інформація про дебіторську заборгованість відображається у формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Проте слід відзначити, що згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», інформація, що міститься у фінансовій звітності повинна бути суттєвою [1].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

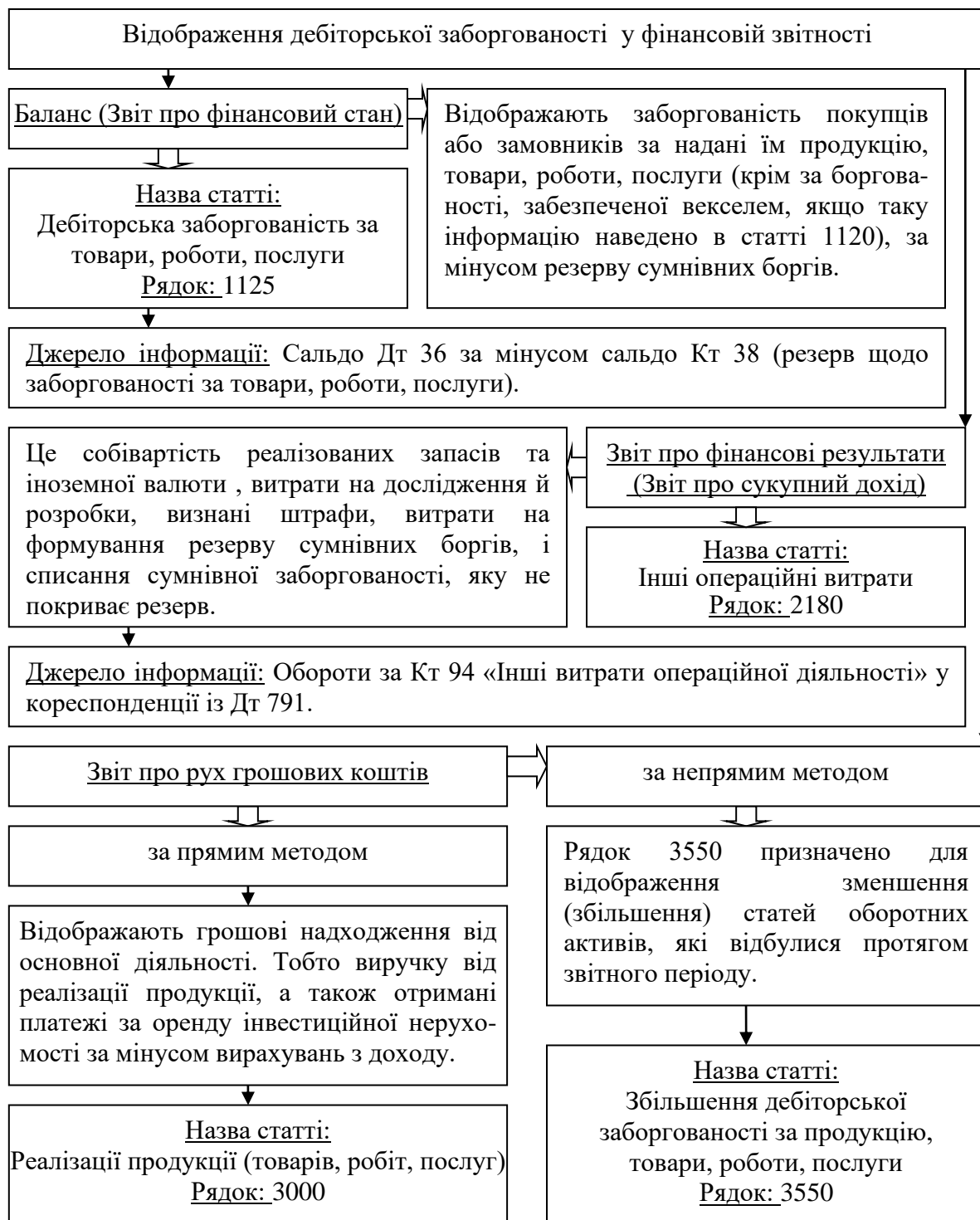


Рис. 1. Відображення інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності

Фінансова звітність в Україні постійно зазнає змін з причини поступового наближення національних стандартів бухгалтерського обліку в рамках встановлення єдиної системи стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності до міжнародних за допомогою перегруповування, заміни, виключення

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

та доповнення табличних частин звітів різними статтями з метою покращення подання даних про стан та господарську діяльність суб'єктів підприємницької діяльності. Це створює ряд проблем для бухгалтерів при складанні звітності, в т.ч. з питань відображення даних щодо заборгованості покупців за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги, та для зацікавлених в отриманні достовірних даних про доходи суб'єктів підприємницької діяльності, осіб.

Дебіторську заборгованість відносять до майна підприємств та відображають у відповідних розділах активу балансу за принципом розташування в порядку зростання ліквідності активів [2]. Показники дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги характеризують заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги з відображенням резерву сумнівних боргів. У підсумок балансу включають чисту реалізаційну вартість такої заборгованості, яка визначена шляхом вирахування з дебіторської заборгованості резерву сумнівних боргів.

Варто зазначити, що дебіторська заборгованість відображається в Балансі за умови, що її оцінка може бути достовірно визначена і очікується одержання в майбутньому економічних вигід, пов'язаних з її використанням [3].

У примітках до фінансової звітності вказують перелік дебіторів і суми дебіторської заборгованості. У Примітках дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги відображається в р. 940. Підприємство повинне показувати у Примітках метод визначення резерву сумнівних боргів і його залишок за кожною статтею поточної дебіторської заборгованості. При цьому слід розкривати використання резерву у звітному році.

У фінансовій звітності обов'язково наводиться інформація щодо дебіторської заборгованості, розкриття якої вимагають національні положення (стандарти) з обліку.

В умовах переходу до використання МСФЗ при складанні річної фінансової звітності варто зазначити, що згідно з МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» підприємству слід визнавати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності [4].

Отже, фінансова звітність є заключним етапом облікового циклу і складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення інформаційних потреб різних категорій користувачів.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07 лютого 2013 р. Верховна Рада України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 28.09.2019).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» № 237 від 8 жовтня 1999 р. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 23.09.2019).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

3. Сливка Я.В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками систематизація поглядів. URL: http://vuzlib.com.ua/articles/book/1286-Aktualn%D1%96_pitannja_shhodo_ob.html. (дата звернення: 22.10.2019).

4. МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015 (дата звернення: 22.10.2019).

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Лагода В.І.,

здобувач вищої освіти

Харківський національний аграрний університет ім. В.В.Докучаєва

Науковий керівник: Рагуліна І.В., доцент

У сучасних умовах господарювання значно зростають обсяги платних послуг, що надаються бюджетними установами в залежності від напрямку їх діяльності з метою поповнення доходів спеціального фонду кошторисів. На даний момент нестабільність фінансового стану бюджетних установ зумовлюють потребу внутрішнього контролю всіх напрямів діяльності та функціонування установ для підвищення ефективності їх управління. Тому актуалізується питання впровадження дієвої системи організації внутрішнього аудиту та адаптації його методики до діяльності бюджетних установ в умовах реформування та поглиблення інтеграційних процесів в економіці України.

Для бюджетних установ, які отримують фінансування безпосередньо з державного або місцевого бюджетів, а також можуть одержувати кошти з інших спеціальних джерел (різні види наданих платних послуг і робіт, які виконують бюджетні установи залежно від профілю своєї діяльності, платне навчання у вищих навчальних закладах, платні медичні послуги, науково-дослідні роботи, транспортні послуги і т.д.). При проведенні внутрішнього аудиту в бюджетних установах потрібно не тільки порівнювати здійснені витрати з отриманими доходами, але й провадити активний пошук ефективного використання коштів та здійснювати жорсткий контроль за витратами.

На сьогоднішній день обґрунтовано й доведено, що система державного внутрішнього фінансового контролю повинна складатися з трьох основних елементів: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації. Головним завданням є забезпечення відповідальності керівника за всі аспекти діяльності очолюваної установи, за досягнення конкретних результатів у питаннях економії та ефективного використання бюджетних коштів.

У статті 26 Бюджетного кодексу України передбачено запровадження в органах державного сектору внутрішнього контролю та аудиту [1]. Внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на удосконалення системи управління, запобігання фактам незакон-

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи.

Суб'єктом здійснення внутрішнього аудиту бюджетних установ виступає відділ внутрішнього аудиту, об'єктом – стан організації та ефективність функціонування внутрішнього контролю в бюджетних установах, діяльність установи і заходи, які вживаються керівником для забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю. Мета здійснення внутрішнього аудиту в бюджетних установах – підвищення ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ.

Основні засади внутрішнього аудиту в державному секторі регулюються постановою КМУ «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади».

Відповідно до цієї постанови підрозділи внутрішнього аудиту утворюються в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах на базі контрольно-ревізійних підрозділів, а також в бюджетних установах, що належать до сфери управління міністерств, інших центральних органах виконавчої влади.

Міністерством фінансів України розроблені Стандарти внутрішнього аудиту [4], в яких визначаються основні завдання та функції підрозділу внутрішнього аудиту.

Основні внутрішні документи з питань внутрішнього аудиту розробляються керівником підрозділу з урахуванням цих Стандартів [4] і в обов'язковому порядку мають включати:

- положення про підрозділ внутрішнього аудиту;
- основні завдання підрозділу;
- посадові інструкції працівників підрозділу внутрішнього аудиту – завдання, функції та обов'язки працівників підрозділу внутрішнього аудиту, їх права, вимоги щодо освіти, знань, навичок та досвіду роботи, передбачені законодавством для кожної структурної одиниці підрозділу внутрішнього аудиту;
- право безперешкодного доступу працівників підрозділу внутрішнього аудиту до документів, інформації та баз даних, які стосуються проведення внутрішнього аудиту;
- внутрішні документи з питань проведення внутрішнього аудиту – порядок планування і проведення внутрішніх аудитів, документування, реалізації їх результатів та, за рішенням керівника підрозділу, інші аспекти внутрішнього аудиту.

Сфера застосування внутрішнього аудиту в бюджетних установах має охоплювати наступні напрями [4]:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

– оцінка діяльності установи щодо ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах, ефективності планування і виконання бюджетних програм та результатів їх виконання, якості надання адміністративних послуг та виконання контрольно-наглядових функцій, завдань, визначених актами законодавства, а також ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань установи (аудит ефективності);

– оцінка діяльності установи щодо законності та достовірності фінансової і бюджетної звітності, правильності ведення бухгалтерського обліку (фінансовий аудит);

– оцінка діяльності установи щодо дотримання актів законодавства, планів, процедур, контрактів з питань стану збереження активів, інформації та управління державним майном (аудит відповідності).

Проведення внутрішнього аудиту повинне передбачати збір аудиторських доказів із застосуванням методів, методичних прийомів і процедур, що забезпечують обґрунтованість висновків за його результатами.

Організація ефективного внутрішнього аудиту потребує певних витрат необхідних для пошуку або підготовки кваліфікованих фахівців з аудиту в бюджетних установах.

Отже, для бюджетних установ, які фінансуються безпосередньо з державного або місцевого бюджетів, внутрішній аудит сприятиме ефективному та раціональному формуванню й використанню бюджетних коштів, оперативному реагуванню на виникнення або загрозу виникнення фактів незаконного, неефективного та нерезультативного їх використання, а також удосконаленню системи управління та прозорості прийняття управлінських рішень за умови виконання покладених на установи завдань.

На сьогоднішній день застосовуються нові методи державного фінансового контролю що визначають контроль як невід'ємну складову управління, яка базується, зокрема, на відповідальності та управлінській підзвітності керівника.

Нова система державного контролю складається з контролю, який здійснюють Міністерство фінансів України (в частині визначення основних організаційно-методичних засад та оцінки функціонування систем внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту), Державна фінансова інспекція України (в частині контролю стану внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту у розпорядників бюджетних коштів) та керівник бюджетної установи (в частині організації внутрішнього контролю, здійснення діяльності з внутрішнього аудиту).

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України № 2456 – VI від 08.07.2010 р., зі змінами
URL: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.

2. Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту, затвердж.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

наказом МФУ № 1217 від 29.09.2011 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1195-11>.

3. Кожушко О. В., Калінкін Д. В. Оцінка стану внутрішнього аудиту бюджетної установи. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 234-239.

4. Наказ МФУ «Про затвердження стандартів внутрішнього аудиту» № 1247 від 04.10.2011 р., зі змінами. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>.

ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЦІЛЬОВІ НАДХОДЖЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ

Лакодименко Л.І.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
за спеціальністю «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Красота О.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

До цільового фінансування і цільових надходжень належать кошти, які виділяються для здійснення заходів цільового призначення (сюди входить також і гуманітарна допомога).

Зараз є досить велика кількість видів цільового фінансування, яке надається українцям. Починаючи від субсидій та закінчуючи цільовим фінансуванням, яке надається новоствореним фермерським господарствам (це – господарства, які існують до трьох років). Також фінансова підтримка надається, організаціям які існують понад три роки [1].

Щоб отримати цю допомогу необхідно зібрати весь необхідний пакет документів, звернутися у відповідну установу. Ці кошти повинні використовуватися тільки для розвитку підприємства (для купівлі палива, запчастин і так далі). Також, за необхідності, потрібно буде відзвітуватися про всі ті витрати, які оплачувалися коштами із цільового фінансування [2].

Згідно п. 16 П(С)БО 15 «Дохід» підприємство не може відобразити кошти цільового бюджетного фінансування як дохід звітного періоду до ухвалення рішення комісії про включення підприємства до реєстру (переліку) одержувачів коштів за бюджетною програмою або безпосередньо до моменту отримання коштів на поточний рахунок, а за бюджетними програмами, що передбачають цільове використання коштів або конкретні умови, – до того часу, поки не використає їх за цільовим призначенням (на цілі, передбачені бюджетною цільовою програмою) або не виконає передбаченої умови.

В бухгалтерському обліку відповідно до Інструкції № 291 для відображення коштів цільового фінансування використовують рахунок 48 «Цільове фінансування та цільове надходження». За дебетом цього рахунку

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

відображають використані суми, визначення їх доходом та повернення залишків невикористаних сум. По кредиту цього рахунку відображається надходження коштів цільового призначення, вони будуть призначені для фінансування певних цілей підприємства. Ці кошти будуть спрямовані на покращення умов роботи або за іншими цілями підприємства, які будуть спрямовані на його розвиток [3].

Список використаних джерел

1. Вісник «Цільове фінансування». URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005061-tsilove-finansuvannya>.
2. Навчальні матеріали онлайн «Облік цільового фінансування і цільових надходжень». URL: https://pidruchniki.com/1944051842766/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_tsilovogo_finansuvannya_tsilovih_nadhodzhen.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Мін. Фінансів України від 30 лист. 1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

ЕЛЕКТРОННИЙ ЦИФРОВИЙ ПІДПИС

Лакодименко Л.І.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
за спеціальністю «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Черненко К. В., к. е. н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Електронний цифровий підпис (ЕЦП) (англ. digital signature) – вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний цифровий підпис накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа [1].

Електронний цифровий підпис за правовим статусом прирівнюється до власноручного підпису (печатки) у разі, якщо:

- 1) його підтверджено з використанням посиленого сертифіката ключа за допомогою надійних засобів цифрового підпису;
- 2) під час перевірки використовувався посилений сертифікат ключа, чинний на момент накладення електронного цифрового підпису;
- 3) особистий ключ підписувача відповідає відкритому ключу, зазначеному в сертифікаті;
- 4) сертифікат відкритого ключа – документ, виданий центром сертифікації, який засвідчує чинність і належність відкритого ключа підписувачу.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Сертифікат ключа має містити такі обов'язкові дані:

- 5) найменування та реквізити центру сертифікації ключів центрального засвідчувального центру;
- 6) зазначення, що сертифікат виданий в Україні;
- 7) унікальний реєстраційний номер сертифіката ключа;
- 8) основні дані (реквізити) підписувача-власника особистого ключа;
- 9) дату і час початку та закінчення строку чинності сертифіката;
- 10) відкритий ключ;
- 11) найменування криптографічного алгоритму, який використовує власник особистого ключа;
- 12) інформацію про обмеження використання підпису. Досить важливим питанням у застосуванні електронного цифрового підпису є питання захисту прав

Програма електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису на сьогодні активно впроваджується в державних установах і органах державної влади, що істотно розширює можливості застосування електронного цифрового підпису і розвиток електронного документообігу в Україні.

Цифровий підпис дозволяє вирішити наступні завдання:

- здійснити перевірку на правдивість джерела повідомлення;
- встановити цілісність повідомлення;
- забезпечити неможливість відмови від факту підпису конкретного повідомлення.

При підписанні електронного документу його початковий зміст не змінюється, а додається блок даних, так званий «Електронний цифровий підпис». Отримання цього блоку можна розділити на два етапи.

На першому етапі за допомогою програмного забезпечення і спеціальної математичної функції обчислюється так званий «відбиток повідомлення» (англ. message digest).

На другому етапі відбиток документу шифрується за допомогою програмного забезпечення і особистого ключа автора. Розшифрувати ЕЦП і одержати початковий відбиток, який відповідатиме документу, можна тільки використовуючи Сертифікат відкритого ключа автора. Таким чином, обчислення відбитку документу захищає його від модифікації сторонніми особами після підписання, а шифрування особистим ключем автора підтверджує авторство документу[1].

Електронний цифровий підпис спрямований на спрощення та прискорення документообігу між суб'єктами господарювання, що, в свою чергу, має зміцнити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, адже пришвидшиться процедура укладення цивільно-правових і господарських договорів, оформлення експортно-імпортних операцій, надання електронних банківських послуг.

Список використаних джерел

1. Електронний (безпаперовий) документообіг. Електронний цифровий підпис. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/5398/1/eui_2019_1_9.pdf (дата звернення 17.11.2019).
2. Електронний цифровий підпис особливості застосування, переваги та проблеми. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_2/zmist.files/05.pdf (дата звернення 20.11.2019).
3. Цифровий електронний підпис – захист від підробки електронного документа. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/1712> (дата звернення 17.11.2019).

УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Лебеденко А.М.,

здобувач першого бакалаврського рівня освіти

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Науковий керівник: Рагуліна І.І., к.е.н., доцент

Найважливішим чинником, що впливає на ефективність використання робочої сили, є заробітна плата, яка найчастіше стає спонукальним стимулом до праці. Розмір її залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. З одного боку, він визначається розвитком суспільного виробництва, а з іншого – ефективністю праці самих працівників.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Заробітна плата поділяється на основну, додаткову, інші доплати і компенсаційні виплати [1].

Праця працівників аграрного сектору має специфічні особливості, обумовлені тісним взаємозв'язком і взаємозалежністю з природними умовами і навколишнім середовищем, які вимагають великого фізичного, морального і духовного напруження сил людей, зайнятих сільськогосподарською працею [2]. Найбільш раціональним є урахування оплати праці не тільки з кінцевими результатами виробництва, але і з особистим внеском кожного працівника в прибутковість галузі. Робоча сила має всі характеристики товару, що пропонується найманим працівником роботодавцеві на ринку. Вимоги сучасного ринку визначають основні параметри, яким повинні відповідати рівень і конкретна величина заробітної плати: продуктивність праці; кон'юнктура ринку; попит на робочу силу на ринку праці.

Правильний управлінський облік мобілізує працівників на виконання робіт

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

і пошук резервів підвищення ефективності виробництва. Облік праці та її оплати повинен бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, зміцненню трудової дисципліни, підвищенню якості виробництва продукції, виконання робіт і послуг. Форми і системи оплати праці, що використовуються у відношенні різних умов виробництва і категорій працюючого персоналу, припускають диференційований підхід до нарахування заробітку. Для оплати праці в сільськогосподарських підприємствах використовують дві основні форми – відрядну та погодинну.

Аналіз існуючої системи оплати праці показує, що доходи працівників окремих підрозділів залежать від якості і кількості виробленої продукції. В основу формування доходів працівників покладено тарифну систему оплати праці, яка передбачає нормування робіт. Практична диференціація оплати праці від якості і кількості праці працівників підприємства є механізмом стимулювання продуктивності праці. Виплати стимулюючого характеру здійснюються з метою посилення матеріальної зацікавленості працівників у виконанні поставлених завдань за рахунок якісного і професійного виконання посадових обов'язків. Також ці виплати спрямовані на зниження плинності кадрів і зміцнення трудової дисципліни. Стимулюючі виплати можуть встановлюватися у процентному відношенні до посадових окладів, тарифним ставкам тощо. Максимальний розмір виплати стимулюючого характеру не обмежений. Наприклад, працівникам галузі рослинництва можуть бути встановлені наступні види виплат стимулюючого характеру: за напруженість (інтенсивність) праці, за якість роботи, за професійну майстерність, преміальні виплати за підсумками роботи за рік.

Вважаємо, що виплата премії за підсумками роботи за рік відноситься до виплат стимулюючого характеру і є змінною частиною винагороди (заробітної плати) працівника аграрного підприємства. Фонд преміювання за підсумками роботи за рік розраховується з урахуванням результативності – досягнення галузевих показників і цілей. Премія за підсумками роботи за рік встановлюється працівнику пропорційно його середньомісячного фонду заробітної плати за минулий рік з урахуванням досягнення працівником індивідуальних цілей. Розрахована за пропонованою методикою премія працівнику галузі рослинництва за підсумками роботи за рік враховує його внесок в кінцеві результати діяльності підприємства.

Оцінка результативності працівників повинна здійснюватися на основі зіставлення фактичної діяльності працівника з еталонними описами рівнів виконання критеріїв, встановлених для відповідної категорії працівників. Кількісним показником оцінки результативності діяльності працівника є коефіцієнт результативності працівника.

Підприємствам необхідно створити резерви під майбутню виплату відпусток і винагород за результатами роботи за рік. Однак відповідні положення повинні нормативно закріплені в обліковій політиці.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

В цілому, ефективна політика винагород дозволяє досягти наступних цілей: створити позитивний імідж підприємства на ринку; отримати конкурентні переваги; створити грамотну, відповідну кращої ринкової практики, структуру винагород; досягти співробітникам високих рівнів ефективності; розробити рівні винагороди для різних категорій співробітників.

Отже, вдосконалення системи праці та її оплати працівників аграрного підприємства на основі результативності кожного зайнятого у виробничому процесі дозволяє посилити особисту зацікавленість персоналу в підвищенні якості праці.

Список використаних джерел:

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. №108/95-ВР.
2. Огійчук М.Ф., Сколотій Л.О., Беленкова М.І. та ін. Фінансовий та управлінський облік за міжнародними стандартами: Підручник // За ред. проф. М.Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб. і допов. Київ: Алерта, 2016. 1040 с.

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ТА ЇЇ ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ

Лугова О.І.,

канд.екон.наук, старший викладач кафедри обліку і оподаткування

Миколаївський національний аграрний університет

Скліфос К.О.,

здобувач вищої освіти, спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Миколаївський національний аграрний університет

У даний час все більшу увагу облікових фахових видань займає інтегрована звітність. Глибокі фінансові кризи, що відбулися за останні кілька років, вплинули на те, що дана тема стала найбільш актуальною в системі бухгалтерської звітності та відображає гостру потребу в сучасній економічній моделі, яка може гарантувати захист не тільки бізнесу та інвесторам, але співробітникам і суспільству.

Основні елементи змісту інтегрованої звітності, її мета, фундаментальні концепції і провідні принципи докладно відображені в Міжнародному стандарті інтегрованої звітності (МСІЗ), який був опублікований у 2013 році. МСІЗ визначає інтегровану звітність як «процес, заснований на інтегрованому мисленні, в результаті якого створюється періодичний інтегрований звіт підприємства про створення вартості протягом довгострокового періоду і пов'язані з ним документи, які стосуються аспектів створення вартості» [1]. Також у МСІЗ визначені провідні принципи і концепції інтегрованої звітності.

У формуванні інтегрованої звітності беруть участь принципово нові компоненти, які виникли разом з появою інтегрованої звітності і тепер є її неодмінними атрибутами. На основі цих елементів, а також провідних принципів, представляється можливим скласти деякі суттєві характеристики

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

інтегрованої звітності, без яких не обходиться жодний опис інтегрованої звітності як нового напрямку в формуванні звітності. Зупинимося детальніше на цих характеристиках.

Шість капіталів.

У МСІЗ капітал визначається як «запас вартості, який збільшується, зменшується або трансформується в результаті діяльності підприємства». При цьому виділяється 6 категорій капіталів: фінансовий, виробничий, інтелектуальний, людський, природний, соціально-репутаційний.

Варто зазначити, що представлена вище класифікація капіталів не встановлюється стандартом як обов'язкова і єдина для застосування. МСІЗ допускає варіативність капіталів, їх об'єднання або поділ. Але при цьому підкреслюється, що групування, яку визначено МСІЗ, повинно бути орієнтиром для складання інтегрованої звітності.

Створення вартості в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективах.

Одним із завдань інтегрованої звітності, визначеної в МСІЗ, є «підтримка інтегрованого мислення, прийняття рішень і дій, зосереджених на створенні вартості в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періоді». Іншими словами, розробники інтегрованої звітності домагаються нового розуміння вартості, заснованої не тільки на фінансовому капіталі, а й на інших нефінансових факторах, що впливають на неї. При цьому також приділяється особлива увага тимчасовими діапазонами в генерації вартості.

Резюмуючи, можна сказати, що процес створення вартості, представлений в МСІЗ - досить складний і масштабний процес, який охоплює безліч внутрішніх і зовнішніх елементів протягом тривалого періоду часу. Підприємства ідентифікують фактори, які перетворюють їх капітали в плідні результати і тим самим, покращують ефективність своєї фінансово-господарської діяльності внаслідок кращого бачення своєї подальшої стратегії.

Орієнтація на майбутнє.

Таким чином, в інтегрованій звітності підприємство демонструє не тільки свої досягнення і результати за звітний період, а й всю сукупність процесів зі створення вартості бізнесу в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективах [2]. Такої можливості представлення своїх подальших перспектив і бачення підприємства в майбутньому позбавлена звітність, складена за МСФЗ. Тому у користувачів інтегрованої звітності формується більш чітке і ясне уявлення про підприємство в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективах в порівнянні з користувачами традиційної форми фінансової звітності, що дозволяє їм прийняти більш правильні рішення.

Іншими словами, орієнтація на майбутнє - унікальна перевага інтегрованої звітності, яке дозволяє зацікавленим особам прийняти найбільш вигідне рішення на основі інформації про перспективи підприємства.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Корпоративна прозорість.

Корпоративна прозорість - ще один елемент, який супроводжує інтегровану звітність, детально в МСІЗ не пояснюється, проте, саме досягнення максимальної відкритості і доступності інформації є тим критерієм, за яким визначають якість корпоративної звітності останнім часом. І саме розробники інтегрованого підходу до звітності та їх послідовники приділяють корпоративній прозорості колосальну увагу, вважаючи інтегровану звітність одним з механізмів досягнення прозорості.

Бізнес-модель.

МСІЗ визначає бізнес-модель підприємства як «систему трансформації ресурсів через його комерційну діяльність, в продукти і результати, спрямовану на досягнення стратегічних цілей підприємства і створення вартості протягом короткострокового, середньострокового і довгострокового періодів. Опис бізнес-моделі включає в себе ресурси, комерційну діяльність, продукти та результати. При цьому відправною точкою для створення поняття бізнес-моделі в рамках МСІЗ послужили попередні розробки в цій галузі. Так, за твердженням Міжнародної ради з інтегрованої звітності (ІІРС), термін «бізнес-модель» вперше отримав популярність під час зростання електронної торгівлі в 1990-х рр [3]. Згодом цей термін став широко використовуватися для опису інноваційних способів ведення бізнесу [3].

Отже, бізнес-середовище сьогодні має абсолютно новий інструмент створення звітності, що дозволяє отримувати більш ясну, повну і доступну інформацію, порівняно з традиційними формами звітності відповідно до МСФЗ.

По-перше, інтегрована звітність орієнтована не тільки на результати діяльності звітного періоду, вона спрямована на подальшу перспективу і визначає стратегічне бачення підприємства за допомогою включення у звітність корпоративних цілей і стратегії.

По-друге, при складанні інтегрованої звітності підприємство принципово іншим чином формує свою бізнес-модель і процес генерування вартості, що відбивається на її майбутніх результатах поліпшенням ефективності бізнес-процесів і, як наслідок, підвищенням фінансового стану підприємства.

По-третє, інтегрована звітність заснована не на одному – фінансовому капіталі, а на шести – фінансовому, виробничому, соціальному, інтелектуальному, соціально-репутаційному і природному капіталах, які можуть взаємодіяти один з одним, змінюватися і трансформуватися. У результаті звітність, складена на основі шести капіталів, дозволяє підприємству і його зацікавленим користувачам отримати повне уявлення про вплив різних чинників на створення вартості і результати фінансово-господарської діяльності.

І останнє, інтегрована звітність стає незамінним механізмом досягнення корпоративної прозорості, забезпечуючи користувачів повною, прозорою і

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

доступною інформацією. Тому, з кожним роком все більше уваги приділяється інтегрованій звітності, як новому формату звітності, більш комплексній і досконалій.

Список використаних джерел

1. Международный стандарт интегрированной отчётности // Международный Совет по интегрированной отчётности. URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IRFRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.
2. Калабихина, И. Е., Досиков В.С., Волошин Д.А. Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности. *Международный бухгалтерский учёт*. 2015. № 31. С. 47-57.
3. Міжнародна рада з інтегрованої звітності (International Integrated Reporting Council (IIRC)) : офіційний сайт. URL: <https://integratedreporting.org/>.

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Малига О.М.,

здобувач вищої освіти, спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Мац Т. П., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Діяльність кожного господарюючого суб'єкта пов'язана з виникненням кредиторської заборгованості з учасниками ринку (контрагентами). Кредиторська заборгованість виступає вагомим чинником, що впливає на фінансовий стан суб'єкта господарювання. Розрахункова дисципліна суб'єкта господарської діяльності прямо пропорційно залежать від оптимальної організації бухгалтерського обліку, внутрішньогосподарського контролю та аналізу кредиторської заборгованості.

Поняття кредиторської заборгованості, а саме визначення «Зобов'язань» наведено у Національному положення стандарті бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». В даному законодавчому акті надається визначення зобов'язань як категорії бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди [1].

В свою чергу відповідно до міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», кредиторська заборгованість:

а) торговельна кредиторська заборгованість є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані чи надані, на які виставлені рахунки або

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

які офіційно узгоджені з постачальником;

б) нарахування є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані або надані, але не були сплачені, на них не були виставлені рахунки або вони не були офіційно узгоджені з постачальником, включаючи суми, які підлягають виплаті працівникам [2].

При організації бухгалтерського обліку суб'єкти підприємницької діяльності значну увагу мають приділяти таким питанням як визнання та оцінка зобов'язань.

Дотримуючись національного законодавства, а саме П(С)БО 11 «Зобов'язання» для визнання зобов'язання повинні бути дотримані дві умови:

- якщо його оцінка може бути достовірно визначена;
- існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення [3].

Відповідно до МСБО 37 забезпечення слід визнавати, якщо:

а) суб'єкт господарювання має існуюче зобов'язання (юридичне чи конструктивне) внаслідок минулої події;

б) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для виконання зобов'язання;

в) можна достовірно оцінити суму зобов'язання.

Щодо оцінки то кредиторська заборгованість оцінюється за сумою укладеного договору та відображається в балансі за:

- сумою погашення (поточні зобов'язання);
- теперішньою вартістю (довгострокові зобов'язання, на які нараховується відсоток) [3].

За міжнародними стандартами первісною оцінкою фінансових та інших зобов'язань і їх відображення у фінансовому обліку та фінансовій звітності є їх справедлива вартість за додаванням витрат за операцією.

Амортизована собівартість зобов'язання – це сума, за якою зобов'язання оцінили при первісному визнанні, мінус виплати основної суми боргу, плюс або мінус накопичена амортизація будь-якої різниці між цією первісною сумою та сумою погашення, мінус будь-яке часткове списання.

Сума, визнана як забезпечення, має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних для погашення існуючого зобов'язання на кінець звітного періоду [2].

Досліджуючи питання поняття та сутності кредиторської заборгованості можемо зробити наступні висновки: по-перше як серед науковців так і між національними положеннями та міжнародними положеннями бухгалтерського обліку не має єдиної думки та узгодженості як щодо визначення, визнання та оцінки; по-друге при обліку кредиторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами все таки існують спільні ознаки.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене наказом Міністерства фінансів

України від 07.02.2013 № 73 URL: [http:// zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.00 р. № 20 URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021

КРИПТОВАЛЮТА ТА ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: СУТНІСТЬ, СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ РИСИ

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

Полтавська державна аграрна академія

Останнім часом поширення набувають розрахунки за допомогою електронних та віртуальних грошей. В 2017 р. був прийнятий Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» № 2346-14 [2]. Даний Закон розглядає електронні гроші як одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій форм.

Електронні гроші є сучасним платіжним засобом, що використовується для оплати різних послуг і товарів у мережі Інтернет та мають точно таку ж цінність, як і реальні гроші [3].

Електронним грошам притаманні наступні ознаки: мають здатність до накопичення, виражені в певній валюті; приймаються як засіб платежу між особами; є зобов'язанням емітента, надходять в обіг лише після обміну на традиційні гроші [3]. Емітент зобов'язаний здійснити погашення за першою вимогою; зберігаються в електронному вигляді або на фізичному пристрої (старт-карта, телефон або комп'ютер тощо) або віддалено на сервері.

Деякі вчені ототожнюють поняття «електронних грошей» та «криптовалюта». Це можливо пояснити тим, що електронні гроші та криптовалюта мають спільні ознаки. Проте, ознаки, за якими електронні гроші відрізняються від віртуальних (криптовалюта), на нашу думку, дають можливість стверджувати, що дані поняття не є тотожними. Так, криптовалюта є платіжний засіб, що існує в нематеріальній формі та представлений у вигляді програмного коду, використання та облік якого захищений криптографічними методами.

Криптовалюта є активом, якщо господарюючий суб'єкт очікує збільшення в майбутньому економічних вигод від операцій з ним. Крім того, криптовалюта

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

може розглядатися як одиниця розрахунку в віртуальній системі платежів.

На рис. 1 представлено характеристику електронних грошей та криптовалюти за різними ознаками.

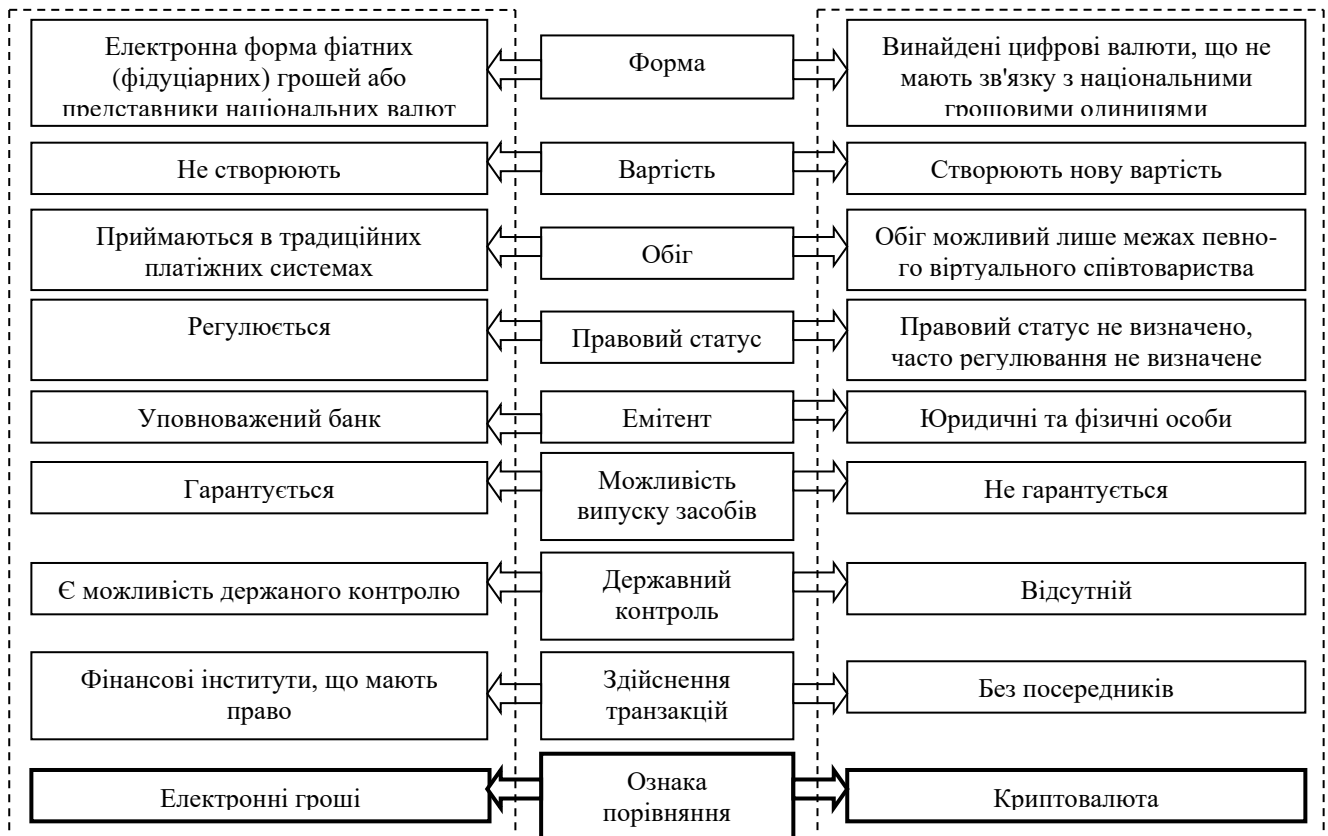


Рис. 1. Характеристика електронних грошей та криптовалюти

Використання криптовалют має свої переваги та недоліки. До переваг можна віднести:

- швидкодія. Залежно від системи, в якій звертається криптовалюта, час проведення транзакції може становити менше однієї хвилини (Dash, Ripple);
- високий рівень анонімності та відкритості. При здійсненні будь-яких переказів в розподілених системах не вказуються персональні дані власників рахунку (Bitcoin, Litecoin і інші). Виняток складають операції з переведення в готівку коштів або необхідність підтвердження угоди додатковими документами (наприклад, придбання нерухомості);
- зниження витрат. Для здійснення ряду операцій необхідно як і раніше оформляти певних документів в електронній формі і дублювати їх на паперових носіях;
- інвестиційний інструмент. В даний час вартість деяких криптовалют дуже швидко зростає. Купівля або створення криптовалюти може виявитися надприбутковим інструментом для вкладення коштів;
- низька схильність ризиків, що характерні для країни. На відміну від

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

національних та наднаціональних валют, на криптовалюту не впливає економічна і політична ситуація в тій чи іншій країні;

– гнучкість систем розподільних реєстрів. Розвиток нових технологій дозволяє в сучасних розподільних системах не тільки проводити оплату або переводити гроші з рахунка на рахунок, а й здійснювати конвертацію валют, залучати засоби для реалізації тих чи інших проектів, інвестувати в різні фінансові активи.

Проте, не дивлячись на ряд переваг, використання криптовалют має свої недоліки. До них можна віднести:

– можливість розкрадання або махінацій з віртуальними валютами. Хоча система розподільних реєстрів є достатньо надійною щодо можливості злому електронних гаманців, проте вже є приклади, що свідчать про їх уразливість;

– відсутність контролю або недостатній контроль з боку державних регуляторів. Недоступність персональної інформації про учасників операцій сприяє підвищенню інтересу до таких систем з боку недобросовісних економічних суб'єктів. Даний ризик збільшується тим, що операції з криптовалютою в багатьох країнах регулюються погано або зовсім не регулюються нормами національного законодавства;

– ризик втрати особистих коштів. При втраті паролів від особистих електронних гаманців їх власники не можуть отримати накопичені кошти;

– висока волатильність (статистична міра коливання ціни активу). Зростання інтересу до криптовалюта пояснює зростання амплітуди їх курсових коливань. При чому, чим більше суб'єктів проявляють інтерес до покупки криптовалюти, тим більша ймовірність зміцнення її курсу і навпаки;

– відсутність зацікавленості у підприємств торгівлі і сервісу в використанні криптовалюта як засобу платежу;

– використання різних підходів у регулюванні операцій з криптовалютою. Якщо транзакції з традиційними грошима підпадають під дію національних і міжнародних норм регулювання, то на розрахунки за допомогою криптовалют, можуть накладатися серйозні обмеження в залежності від країни або вони зовсім не регулюються;

– стягнення високої комісії за проведення транзакцій. У системах, на основі технології блокчейн, практично неможливо здійснювати дрібні транзакції, так як розмір комісії за їх вчинення може виявитися значно вище за саму транзакцію.

Отже, криптовалюта може вважатися початком нового етапу існування високотехнологічного ринку (як грошового, так і товарного). Криптовалюта має великий потенціал для зміни традиційних ринкових стратегій, ділових практик, що дасть змогу забезпечити отримати додаткові вигоди споживачам і ефективність на макроекономічному рівні.

Список використаних джерел

1. Лузгина А. Криптовалюты: сущностные характеристики и практические

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

аспекты. *Банкаўскі веснік*. 2018. Верасань. С. 39-49.

2. Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б. Електронні гроші : сутність, класифікація *Збірник наукових праць науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу Полтавської державної аграрної академії за підсумками науково-дослідної роботи в 2018 році (м. Полтава, 16-17 травня 2019 року)*. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/5221/%d0%9c%d0%b0%d0%ba%d0%b5%d1%82_%d0%92%d0%b8%d0%ba%d0%bb%d0%b0%d0%b4%20%d0%ba%d0%be%d0%bd%d1%84_2018_%d0%bf%d1%80%d0%b0%d0%b2%d0%bb.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

3. Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Ліпський Р. В. Електронні гроші: сутність, класифікація та облікове відображення. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7107> (дата звернення: 10.11.2019). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.35.

4. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України № 2346-14 від 4 черв. 2017 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (дата звернення: 8.11.2019)

ОСБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ОБЛІКУ

Морошко О.О.,

здобувач вищої освіти, спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Мац Т. П., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Будь-яка діяльність господарюючого суб'єкта не можлива без засобів праці тобто основних засобів. Їх питома вага є визначальною у загальній вартості оборотних активів підприємства.

Сутність основних засобів як об'єкта бухгалтерського обліку в певній мірі характеризується критеріями їх визнання активами підприємства.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та інші необоротні матеріальні активи, порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Згідно з ПСБО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше ніж один рік [1].

Відповідно до Податкового кодексу України, до основних засобів відносяться матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [2].

Ще однією умовою визнання в бухгалтерському обліку для визнання основних засобів є підконтрольність. Відповідно до п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання котрих, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому) [3].

Відповідно до п. 7 П(С)БО 7, одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів. Об'єкт основних засобів це:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями та приладдям до нього;
- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;
- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового чи різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу лише в складі комплексу, а не самостійно;
- інший актив, який відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством/установою [1].

Таке визначення наведено в п. 4 П(С)БО 7. Окрім нього, там також зазначено: якщо один об'єкт основних засобів складається із частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна із цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів.

Згідно з п. 7 П(С)БО 7, придбані створені основні засоби зараховуються на баланс підприємства/установи за первісною вартістю.

Первинна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Справедлива вартість – це сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.

Первинна вартість об'єкта основних засобів складається з витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів і підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито й аналогічні платежі, що

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;

- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Основні засоби є особливим об'єктом обліку, оскільки, як правило, займають значну питому вагу в загальній сумі активів підприємства. Відповідно, обрані методи обліку і оцінок основних засобів найбільш суттєво впливають на фінансово – економічні показники діяльності підприємства, на рівень податкового навантаження і звичайно для прийняття ефективних та виважених управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Податковий кодекс України від: Закон України від 02 грудня 2010 р. № 2755 VI URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/921_054.
3. Загальні вимоги до фінансової звітності : НП(С)БО бухгалтерського обліку 1 від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» / Міжнародний документ від 01.01.2012 р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014

**МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЧАСУ
ВІДВІДУВАННЯ В ЗАКЛАДАХ НОВОГО ФОРМАТУ**

Наумова Т.А., к.е.н., доцент

Кашперська А.І., ст. викладач

Кириленко М.В., здобувач вищої освіти

Харківський державний університет харчування та торгівлі

У час швидких і неспинних змін ми досить рішуче відмовляємось від застарілих стереотипів. На противагу їм створюються різноманітні «анти-». І як не дивно, ця приставка часто вказує на позитивний розвиток того явища, до якого її додають.

Молодим людям, студентам чи спеціалістам-початківцям, потрібне місце,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

де б вони могли цікаво та різноманітно проводити час, при цьому не витрачаючи надто великі кошти (стипендії та зарплати не надто високі).

Все це обумовило створення на терені пострадянських країн закладів нового формату – антикафе.

Ефективне функціонування закладів нового формату залежить від запровадження системи внутрішнього контролю часу відвідування, що враховує організаційну структуру та особливості надання основних та додаткових послуг.

Розгляд суті внутрішнього контролю сучасними науковцями свідчить про необхідність побудови належної системи контролю як важливого елементу налагодженого механізму управління, що передбачає формування оперативної та достовірної інформації й забезпечує досягнення поставлених цілей за результатами прийнятих управлінських рішень.

Так, М. Д. Корінько вважає, що внутрішній контроль – це система заходів, визначених менеджментом підприємства, що враховуються в діяльності суб'єкта господарювання з метою найбільш ефективного виконання працівниками своїх посадових обов'язків щодо забезпечення і здійснення господарських операцій. Внутрішній контроль визначає законність цих операцій та їх економічну доцільність для зазначеного підприємства [1,28].

Т. В. Ковтун наголошує, що внутрішній контроль – це процес, який спрямовується на досягнення певних цілей, що є наслідком дій системи управління з планування, організації, моніторингу діяльності підприємства загалом та її окремих центрів відповідальності [2,165].

Система внутрішнього контролю часу відвідування анти-кафе з позиції практики є основним джерелом, що забезпечує ефективність менеджменту, достовірне та оперативне формування облікової інформації, контролює економічну доцільність здійснення відповідних бізнес-процесів; сприяє збереженню та раціональному використанню інформації про відвідувачів, оперативному контролю за понесеними витратами й отриманими доходами тощо.

На нашу думку, система внутрішнього контролю часу відвідування в закладах нового формату залежить від організаційної структури, наявних бізнес-процесів та виділених об'єктів контролю, розподілу функцій контролю за суб'єктами контролю, інформаційних запитів системи управління. Побудова системи внутрішнього контролю часу має бути здійснена на основі системного підходу, який враховує специфіку діяльності кожного центру відповідальності та передбачає:

- виділення об'єктів контролю;
- формування центрів відповідальності (центрів доходів і центрів витрат) з метою контролю за раціональним використанням (споживанням) спеціалізованих робочих активів та отриманими доходами і понесеними витратами з метою виявлення відхилень;
- затвердження бюджетів з метою формування оптимальних показників, за

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

якими визначатиметься результативність діяльності анти-кафе та структурних підрозділів;

– формування контрольних процедур та аналітичного забезпечення для здійснення контролю;

– впровадження та розробку форм внутрішньої звітності з метою формування оперативного інформаційного забезпечення системи управління.

Результати дослідження стану внутрішнього контролю часу відвідування в анти-кафе показують відсутність системного підходу до проведення контрольних процедур за об'єктами контролю, що дає підстави стверджувати про незадовільний стан системи контролю та зумовлює необхідність побудови ефективної для управлінського персоналу системи контролю часу. Грунтуючись на принципах доцільності та економічності, а також на основі системного підходу до управління діяльністю досліджуваних підприємств, нами запропоновано організаційну модель системи внутрішнього контролю часу відвідування в анти-кафе. Суб'єктом контролю в часі відвідування є керівник закладу та адміністратор. Адміністратор анти-кафе, працюючи за комп'ютером, зможе ефективно планувати завантаженість закладу, контролювати час перебування відвідувачів, контролювати доступ відвідувачів до певних зон або сервісів, підвищувати лояльність клієнтів за допомогою дисконтних карт, вести облік наданих послуг і оцінювати фінансові показники в кінці робочого періоду.

Ми вважаємо, що основними методичними прийомами організації контролю часу в анти-кафе є програмно – апаратний комплекс, в системі якого налаштовується гнучка сітка тарифів згідно приміщень, вказується вартість години в залежності від їх кількості і часу доби.

При вході в заклад клієнт отримує індивідуальний ідентифікатор (карта, браслет, брелок), при видачі якого, автоматично активується таймер, який підраховує загальний час проведений на території закладу. При виході відбувається розрахунок згідно проведеного часу. Крім цього можуть надаватися послуги з оренди приміщень (конференц-залів, переговорних кімнат) і додаткових послуг (проектор, планшет, ноутбук, хбох, аерохокей). За допомогою підсумкових звітів і аналітики оцінюються фінансові показники, виводиться інформація про всі надані послуги.

Об'єктами контролю є процеси, до яких входить робота з різними ідентифікаторами, організація дозвілля, облік різних видів оплат.

У разі застосування запропонованої моделі організації внутрішнього контролю часу відвідування у досліджуваних закладах («Место», «Обломовъ», «Уровень») дозволить отримати сучасний і ефективний інструмент управління, який дасть більше конкурентних переваг на ринку. Обслуговування клієнтів стане більш оперативним, робота з різними звітами зручніше, а оцінка рентабельності простіше. Власник кафе зможе управляти своїм бізнесом віддалено з будь-якої точки світу, де є Інтернет і приймати оптимальні управлінські рішення на основі отриманих даних з системи.

Список використаних джерел

1. Корінько М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, диверсифікація : монографія. Київ : ДП «Інформ-аналіт. Агентство», 2007. 429 с.
2. Ковтун Т. В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. Т. 1. С. 165-170.

БЛАГОДІЙНА ДОПОМОГА ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ

Овчаренко А.Ю.,

здобувач СВО бакалавр за ОПІ Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Канцедал Н. А., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

З кожним роком дедалі більшої актуальності серед бізнесових структур набуває концепція корпоративної соціальної відповідальності. Це стає бізнес-стратегією багатьох міжнародних та вітчизняних компаній.

Однією з вагомих складових соціальної відповідальності бізнесу, як перед суспільством у цілому, так і перед громадою, є благодійна діяльність бізнесових компаній, яка спрямована здебільшого на допомогу та підтримку соціально незахищених груп населення чи конкретних осіб, які потребують допомоги. І великі, і малі компанії намагаються позиціонувати себе як благодійники, реалізуючи власні благодійні програми. Ця діяльність здійснюється у співпраці з державними структурами, неурядовими громадськими організаціями та фондами.

Однак ставлення до благодійної діяльності та до практики її реалізації у сучасному суспільстві є неоднозначним. З одного боку, вона сприяє вирішенню суспільних проблем та покращанню якості життя громад, а, з іншого, за благодійними програмами та акціями можуть бути завуальовані власні інтереси не добросовісних організаторів, що може призводити до певних зловживань. Дискусійними є питання впливу благодійності на благоотримувачів та сучасні її інструменти [3].

За даними експертів, 90% українських благодійних організацій не публікують фінансових звітів, оскільки не мають незалежної спостережної ради і не звітують фіскальним органам.

Проте, в епоху стрімкої еволюції цифрових технологій розкриття такої інформації перед суспільством є соціально важливим, одночасно з трансформацією управлінських моделей, докорінними змінами систем виробництва, споживання, транспортування і постачання [1, с. 29].

В Україні фактично відсутня статистика благодійної сфери. Держава в

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

особі податкової відмовляється надавати відповідну інформацію, адже тоді благодійність підлягає оподаткуванню. Так, поняття «благодійництво» вживається для характеристики волонтерської діяльності, під якою розуміється добродійна діяльність, яка здійснюється фізичними особами на засадах неприбутковості, без заробітної плати, без просування по службі, заради добробуту та процвітання спільнот і суспільства в цілому. Тобто її може здійснювати кожен громадянин. Відповідно така діяльність регулюється Законами України «Про волонтерську діяльність» [3], «Про соціальні послуги» [5], «Про гуманітарну допомогу» [4]. Згідно зі ст. 1 Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» благодійна діяльність стосується діяльності благодійних організацій, які можуть бути створені як благодійне товариство, благодійна установа чи благодійний фонд [2].

Інструменти, за допомогою яких підприємством надається благодійна допомога, в бухгалтерському обліку та звітності можуть відображатися у вигляді (форма надання): грошових коштів; необоротних активів або запасів, товарів; наданих робіт та послуг, пов'язаних або не пов'язаних з діяльністю компанії.

Первинні документи є основою для отримання матеріальної благодійної допомоги. Підставою для відображення у бухгалтерському обліку операцій з надання благодійної допомоги можуть бути такі документи:

- лист-клопотання одержувача про надання благодійної допомоги з переліком конкретних товарів, якщо необхідно, грошової допомоги – із зазначенням банківських реквізитів;
- наказ керівника/уповноваженої особи підприємства про надання благодійної допомоги;
- копія рішення органу ДПС про внесення організації-одержувача до Реєстру неприбуткових організацій та установ (якщо одержувач таким є);
- договір про надання благодійної допомоги (у разі її надання на постійній, систематичній основі або фінансування певних програм);
- первинні документи, які свідчать про перерахування грошових коштів, передачу матеріальних і нематеріальних активів, надання послуг.

Систематизація основних напрямів благодійної діяльності наведена на рис. 1 [6].

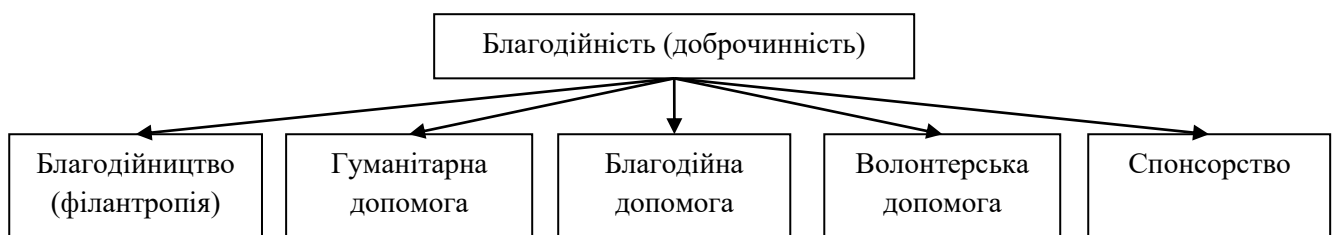


Рис.1. Напрями здійснення благодійності

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Таким чином, на основі детального аналізу інструментів, за допомогою яких підприємство надає благодійну допомогу, встановлено, що їх можна об'єднати під загальним поняттям «соціальні інвестиції». Зокрема, під соціальними інвестиціями розуміється вкладення матеріальних, нематеріальних та фінансових активів (за формами функціонування), які призначені для вирішення соціальних проблем, що виникають у суспільстві. Соціальні інвестиції компенсуватимуться зростанням потоку доходів у майбутньому та отриманим позитивним соціальним ефектом, що забезпечать покращення якості життя населення та взаємні вигоди всім зацікавленим сторонам (підприємствам, державі, місцевій громаді) [4].

Витрати на надання благодійної допомоги у повному обсязі включаються до складу інших витрат операційної діяльності в період надання такої допомоги. Підставою для даного відображення є п. 5 П(С)БО 16 «Витрати», згідно з яким витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань: Дт 949 «Інші витрати операційної діяльності» в кореспонденції з Кт 685 «Розрахунки з іншими кредиторами». Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку насубрахунку 483 «Благодійна допомога» ведеться облік надходження тавикористання платниками податку на додану вартість коштів (товарів, робіт, послуг) благодійної допомоги. Аналітичний облік коштів цільового фінансування і цільових надходжень та їх витрачання здійснюється за їх призначенням та джерелами надходжень [7].

У результаті проведеного дослідження встановлено, що в наш час переважна більшість бізнесових організацій намагається займатися благодійністю системно, створюючи власні корпоративні благодійні фонди, реалізуючи благодійні програми або надаючи гранти через наявні благодійні організації. Таким чином вони контролюють розподіл та використання ресурсів компанії, що сприяє підвищенню ефективності діяльності, зростанню іміджу організації. Як і решта підприємств, благодійні організації формують інформацію про витрати в бухгалтерському обліку керуючись П(С)БО 16. Ніяких особливостей у відображенні витрат у благодійних організацій немає. Вони повинні керуватися П(С)БО, за винятком того, що у благодійної організації (як і у решти неприбуткових організацій) витрати, як правило, повністю «перекриватимуть» доходи. Відтак, фінансового результату у формі прибутку таких організацій не буде.

Список використаних джерел

1. Канцедал Н. А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 28.-34. URL: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-28-34](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-28-34).

2. Про благодійну діяльність та благодійні організації: Закон України від 5 лип. 2012 р. № 5073-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17> (дата звернення 06.11.2019).

3. Про волонтерську діяльність: Закон України від 19 квіт. 2011 р. № 3236-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3236-17> (дата звернення 06.11.2019).
4. Про гуманітарну допомогу. Закон України від 22 жовт. 1999 р. № 1192-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1192-14> (дата звернення 06.11.2019).
5. Про соціальні послуги. Закон України від 19 червня 2003 року № 966-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-15> (дата звернення 06.11.2019).
6. Савчук О. М. Благодійна діяльність бізнесових організацій та благодійних фондів. *Наукові записки НаУКМА*. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMApp_2011_123_14 (дата звернення 06.11.2019).
7. Сивак О. Бухгалтерський облік благодійності. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2015. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2015_5_11 (дата звернення 06.11.2019).

РОЗРАХУНОК ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ

Палій М.О.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» факультету обліку та фінансів
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Красота О.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Розвиток соціально-трудових відносин багато в чому залежить від рівня виплат працівникам, удосконалення цих відносин, політика грошових доходів населення повинна ґрунтуватися на реальній вартості праці, щоб усунути існуючі, сьогодні, диспропорції на споживчому ринку, і в мотиваціях до праці.

Заробітна плата – це плата за працю, а її величина – це ціна праці, яка визначається на ринку праці в результаті взаємодії попиту на конкретні види праці і її пропозицію. Заробітна плата являє собою винагороду, виражену як правило, у грошовому еквіваленті, яку згідно з трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу [1].

Облік виплат працівникам займає одне з центральних місць у системі бухгалтерського обліку, тому що є невід’ємною частиною діяльності будь-якої організації. Саме праця є одним з найважливіших елементів витрат виробництва та обігу. Виплати є основним джерелом прибутків робітників підприємства, і тому за їх розподілом здійснюється контроль.

Розмір виплат залежить безпосередньо від ефективності виробництва, продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції, і є не лише індикатором, що визначає загальний життєвий рівень працівників, бо від їх стану та форм реалізації, частки у валовому національному продукті багато в чому залежать можливості розвитку економіки взагалі.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Завданнями обліку праці та її оплати є: своєчасне і точне оформлення документами обсягу виконаних робіт й нарахування заробітної плати відповідно до кількості та якості затраченої праці; своєчасне складання звітності по заробітній платі та подання її у відповідні органи; використання обігнатованої системи оплати праці.

Для правильної організації праці та її оплати необхідний облік і контроль для забезпечення оперативними даними керівництва підприємства, що необхідно для управління цими процесами, щоб своєчасно попереджувати негативні явища, що можуть виникнути в результаті їх проведення.

Станом на сьогодні типовими помилками і порушеннями, що можуть виникати в обліку розрахунків з оплати праці є такі:

1. Невідповідність зазначеної у звітності чисельності працівників; недостовірність визначення обсягів виконаних робіт;
2. Невірне визначення середнього доходу одного працівника; невірне визначення середньої чисельності працюючих на підприємстві;
3. Наявність занесених у документи осіб, які не брали участі у виконанні робіт;
4. Недостовірність відображених в облікових документах виконаних робіт;
5. Порушення законності встановлення доплат і надбавок до основної заробітної плати;
6. Арифметичні помилки в підрахунках підсумків згідно з первинними документами;
7. Невірне віднесення витрат на оплату праці на собівартість продукції [2].

Тому удосконалення організації обліку та контролю розрахунків за виплатами працівникам та є актуальною проблемою сьогодення.

Список використаних джерел

1. Брезицька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах. *Управління розвитком*. № 8. 2011. С. 30-31.
2. До питання аудиту розрахунків за виплатами працівникам. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/10939/1/NRMSE2018_V3_P085-086.pdf (дата звернення: 19.11.2019).

**СПРОЩЕНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ:
ЩО ЗМІНИЛОСЯ У ФОРМАХ ТА ОБЛІКУ ВИТРАТ**

Панченко І. Г.,

здобувач вищої освіти за ступенем магістр
спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Тютюнник Ю. М., к.е.н., доцент

Відповідно до наказу Міністерства фінансів України від 31 травня 2019 р.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

№ 226 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку», що набрав чинності 23 липня 2019 р., внесено зміни до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» (далі – Положення) та до наказу Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. № 39, яким це Положення затверджено. Зокрема, змінено назву Положення на Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» (далі – НП(С)БО 25) [1].

Новий стандарт враховує сучасну бухгалтерсько-облікову класифікацію підприємств, передбачену Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», і регламентує зміст, форму та порядок заповнення [2]:

1) фінансової звітності малого підприємства, яка включає Баланс (форма № 1-м) та Звіт про фінансові результати (форма № 2-м) (додаток 1 до НП(С)БО 25);

2) фінансової звітності мікропідприємства, яка включає Баланс (форма № 1-мс) та Звіт про фінансові результати (форма № 2-мс) (додаток 2 до НП(С)БО 25).

Також зазначається, що у статті «Нематеріальні активи» відображається вартість об'єктів, віднесених до складу нематеріальних активів. У цій статті наводяться окремо первісна та залишкова вартість нематеріальних активів, а також нарахована у встановленому порядку сума накопиченої амортизації. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною вартістю і сумою накопиченої амортизації, яка наводиться у дужках [3].

Відповідно у Фінансову звітність малого підприємства додано окремі рядки для нематеріальних активів:

- нематеріальні активи – 1000;
- первісна вартість – 1001;
- накопичена амортизація – 1002.

Згідно зі змінами, які відбулися після прийняття наказу № 226, відтепер рахунки класу 9 «Витрати діяльності» будуть вести усі підприємства з відкриттям за власним рішенням рахунків класу 8 «Витрати за елементами». З Інструкції «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, прибрали виняток, який стосувався суб'єктів малого підприємництва, а також інших організацій, діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності.

Визначено, що юридичні особи, які відповідно до Закону про бухоблік є мікропідприємствами, малими підприємствами, непідприємницькі товариства, підприємства, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

відповідно до податкового законодавства, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть застосовувати спрощений План рахунків № 186.

У П(С)БО 31 «Фінансові витрати», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 28 квітня 2006 р. № 415, уточнено, що фінансові витрати визнаються, зокрема, юридичними особами, які відповідно до Закону про бухоблік визнані мікропідприємствами, малими підприємствами, непідприємницькими товариствами, підприємствами, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства, а також представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності – витратами того звітного періоду, за який вони були нараховані (визнані зобов'язаннями) [3].

Відповідно до внесених змін відображення витрат в обліку буде відбуватися за новими правилами. Але наказом не встановлено перехідного періоду або відтермінування початку дії встановлених ним змін. Отже, всі ці зміни починають працювати з дати набрання чинності наказу № 226. А самі малі підприємства повинні будуть складати фінансову звітність за 2019 рік вже за новими правилами.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: наказ Міністерства фінансів України від 31 травня 2019 р. № 226 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> (дата звернення 17.10.2019).
2. Мінфін вніс зміни до Плану рахунків, Інструкції щодо його застосування та деякі П(С)БО. URL: <https://news.dtki.ua/accounting/eposts/56484>.
3. Унесено зміни до НП(С)БО 1, 25, 31. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-novosti-zakonodatelstva-1-vneseny-izmeneniya-v-npsbu-1-25-31>.

**КАЗНАЧЕЙСЬКА СИСТЕМА ВИКОНАННЯ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

Пахуца О.П.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Харківський національний технічний університет

сільського господарства ім. П. Василенка

Науковий керівник: Смігунова О.В.,

доцент кафедри організації, виробництва, бізнесу та менеджменту

З метою забезпечення ефективного управління бюджетними коштами, підвищення оперативності у фінансуванні видатків у межах наявних обсягів фінансових ресурсів було створено Державну казначейську службу України, яка є правонаступником прав та обов'язків Державного казначейства України,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

та була створена згідно з Указом Президента України № 460 від 13.04.11 [1], діяльність якої спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через міністра фінансів України. Казначейство у своїй діяльності керується Конституцією та законами України, актами Президента України та Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства фінансів України та Положенням про Державне казначейство України. У процесі виконання покладених на неї завдань взаємодіє в установленому порядку з іншими органами виконавчої влади, допоміжними органами і службами, утвореними Президентом України, з органами місцевого самоврядування, відповідними органами іноземних держав і міжнародних організацій, а також з підприємствами, установами, організаціями [1]. Державна казначейська служба та її територіальні органи мають самостійні кошториси, реєстраційні та інші бюджетні рахунки і в самому Держказначействі, і в установах банків утримується за рахунок коштів Державного бюджету України.

Органами Державної казначейської служби здійснюється обслуговування місцевих бюджетів як за доходами, так і за видатками. Виконати бюджет за доходами означає мобілізувати надходження податків, зборів (обов'язкових платежів) і розподілити їх за рівнями бюджетної системи відповідно до чинного законодавства. Виконати бюджет за видатками означає профінансувати видатки, передбачені в бюджеті, відповідно до бюджетного розпису. Місцеві бюджети виконуються за розписом, який затверджується керівником місцевого фінансового органу. Бюджетний розпис – це документ, в якому встановлюється розподіл доходів та фінансування бюджету, повернення кредитів до бюджету, бюджетних асигнувань головним розпорядникам бюджетних коштів за певними періодами року відповідно до бюджетної класифікації [2]. До затвердження розпису місцевого бюджету керівником місцевого фінансового органу затверджується тимчасовий розпис місцевого бюджету на відповідний період.

Казначейське обслуговування коштів місцевих бюджетів здійснюється органами Казначейства в межах повноважень, які визначені у ст. 43, 45–51, 78 Бюджетного кодексу України та згідно до Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів. Наказом Міністерства фінансів України від 23.08.2012 р. № 938 затверджено оновлений Порядок казначейського обслуговування місцевих бюджетів [3]. Відповідно втратив чинність наказ Державного казначейства України від 04.11.2002 р. № 205 «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів». Також скасовано дію Наказу Міністерства фінансів України від 14.05.2010 р. № 263 «Про затвердження Порядку складання, затвердження та подання мережі розпорядників коштів місцевих бюджетів усіх рівнів і основні вимоги до неї».

Затверджений Порядок регламентує організаційні взаємовідносини між органами Державної казначейської служби України, фінансовими органам та/або, обласними, районними, міськими, районними у містах, сільськими,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

селищним радами або їх виконавчими органами чи міськими, селищними, сільськими головами, платниками податків, розпорядниками бюджетних коштів та одержувачам бюджетних коштів у процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів органам Казначейства.

Відповідно до Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів після затвердження місцевих бюджетів місцеві фінансові органи подають за місцем обслуговування до органу Казначейства рішення про затвердження відповідних бюджетів, програми соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, цільові програми з інших питань місцевого самоврядування, затверджені рішеннями про місцеві бюджети. У разі виявлення в процесі казначейського обслуговування невідповідності показників затверджених бюджетів бюджетному законодавству органи Казначейства інформують для прийняття відповідного рішення в межах встановлених повноважень в частині, що не суперечить бюджетному законодавству [3].

А також до органів Казначейства на паперових та електронних носіях місцеві фінансові органи направляють:

- річний розпис доходів загального і спеціального фондів місцевих бюджетів та помісячний розпис доходів загального фонду місцевих бюджетів; річний розпис фінансування загального і спеціального фондів місцевих бюджетів за типом боргового зобов'язання та помісячний розпис фінансування загального фонду місцевих бюджетів за типом боргового зобов'язання;

- річний розпис асигнувань загального і спеціального фондів місцевих бюджетів (за винятком надання кредитів з місцевих бюджетів) та помісячний розпис асигнувань загального фонду місцевих бюджетів (за винятком надання кредитів з місцевих бюджетів);

- річний розпис повернення кредитів до місцевих бюджетів та надання кредитів з місцевих бюджетів, помісячний розпис повернення кредитів до загального фонду місцевих бюджетів та надання кредитів із загального фонду місцевих бюджетів;

- річний розпис витрат спеціального фонду місцевих бюджетів з розподілом за видами надходжень;

- помісячний розпис спеціального фонду місцевих бюджетів (за винятком власних надходжень бюджетних установ та відповідних видатків) [3].

Доходна частина бюджету будь-якого рівня виконується на основі надходжень податкових і неподаткових платежів, що сплачуються юридичними і фізичними особами, надходжень з інших джерел у безготівковій або готівковій формі на відповідні рахунки, відкриті в органах Казначейства. Платежі здійснюються платниками через установи банків, у яких вони обслуговуються, підприємства поштового зв'язку та органи місцевого самоврядування за місцезнаходженням (або місцем проживання) платника. Зарахування всіх надходжень до місцевих бюджетів, у тому числі позик

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

місцевих бюджетів та запозичень, здійснюється виключно через рахунки, відкриті в органах Казначейства.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України: Указ Президента України № 460 від 13.04.2011. // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Бюджетний кодекс України (нова редакція) від 08.07.2010 № 2456–VI. // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Про Порядок казначейського обслуговування місцевих бюджетів: Наказ Міністерства фінансів України № 938 від 23.08.2012. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>

**РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ**

Песцова-Світалка О.С.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Кононенко Ж.А.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Полтавська державна аграрна академія

Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством, оскільки фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, ґрунтуються саме на даних бухгалтерського обліку. Бухгалтерська звітність складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб досить широкого кола користувачів.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» фінансова звітність малого підприємства складається з «Балансу» (форма №1-м) і «Звіту про фінансові результати» (форма № 2-м). Це Положення (стандарт) установлює зміст і форму Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва в складі Балансу і Звіту про фінансові результати та порядок заповнення його статей, а також зміст і форму Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва в складі Балансу (форма № 1-мс) і Звіту про фінансові результати (форма №2-мс) та порядок заповнення його статей.

Користувачі фінансової звітності – фізичні або юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень [3].

Н.В. Бондарчук зазначає, що фінансові звіти забезпечують інформаційні потреби користувачів щодо: участі в капіталі підприємства; оцінки якості управління; оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченості обов'язків підприємства; визначення сум

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

дивідендів, які необхідно розподілити; регулювання діяльності підприємств та інших рішень [1, с. 42].

Фінансова звітність є складовою частиною бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. На думку М.В. Кужельного і С.О. Левицької вона розрахована, насамперед на таких користувачів інформації, як інвестори, кредитори та інших, які не можуть вимагати звітів з урахуванням їх конкретних потреб. Використання фінансової звітності для прийняття управлінських рішень має провідне значення, адже дані, представлені в звітності, дають конкретні відомості про фінансовий стан підприємства, що дозволяє оперативно оцінити фінансову стійкість та зробити висновки щодо його подальшої діяльності [4, с. 125]. Їхню думку підтримує і І.М.Єпіфанова, зазначаючи, що «аналіз фінансової звітності є важливою складовою управління процесом фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, що потребує чіткого визначення його ролі і місця у даному процесі в сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств на ринках товарів (робіт, послуг)» [2, с. 162].

Інформація, яка розкривається у фінансових звітах суб'єктів малого підприємництва, містить дані про підприємство, дату звітності і звітний період, валюту звітності та одиницю її виміру, відповідну інформацію щодо звітного та попереднього періоду, іншу інформацію, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами). При цьому інформація про підприємство, яка підлягає розкриттю у фінансовій звітності, включає: назву, організаційно-правову форму та місцезнаходження підприємства; короткий опис основної діяльності підприємства; середню чисельність персоналу підприємства протягом звітного періоду; дату, станом на яку наведені показники, або період, який звіт охоплює.

Залежно від потреби в інформації про діяльність підприємства, користувачів фінансової інформації умовно можна поділити на внутрішніх (власники підприємства, апарат управління, керівники структурних підрозділів, трудовий колектив підприємства) та зовнішніх. Зовнішні, в свою чергу, діляться на дві групи. Перша, безпосередньо зацікавлені користувачі: інвестори, постачальники, замовники, покупці, клієнти, кредитори, податкові органи. Друга група, опосередковано зацікавлені користувачі: зовнішні аудиторів, консалтингові та юридичні компанії, Державна служба статистики, господарські та третейські суди, громадськість, преса.

Таким чином, фінансова звітність є важливим джерелом інформації про результати господарської і фінансової діяльності підприємства. Фінансова звітність малих підприємств забезпечує загальні інформаційні потреби широкого кола користувачів, як внутрішніх так і зовнішніх для яких вона є основним джерелом достовірної і прозорої фінансової інформації під час прийняття ними економічних рішень.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Список використаних джерел

1. Бондарчук Н.В. Актуальні питання складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва. *Інвестиції, практика та досвід*. 2012. №2. С. 42-45.
2. Єпіфанова І.М. Роль і місце аналізу фінансової звітності в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Випуск 23. Частина 1. С. 162-166.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» за редакцією від 16.11.2018 р. Верховна Рада України. : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. Законодавство України.
4. Кужельний М.В., Левицька С.О. Організація обліку: Підручник. Київ : Центр учбової літератури. 2010. 240 с.

**ФІСКАЛЬНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КРОКУ 7 BEPS
«НЕДОПУЩЕННЯ ШТУЧНОГО УНИКНЕННЯ СТАТУСУ
ПОСТІЙНОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА»**

Рак Ю.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Науковий керівник: Потапенко Л.В., доцент кафедри
права та соціально-гуманітарних дисциплін

Економіка України на сучасному етапі має багато недосконалостей та прогалин, сфера оподаткування не виключення. Для боротьби з нагальними проблемами розроблено проект BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), який включає 15 кроків, що покривають різні сфери протидії агресивному податковому плануванню. Серед них: удосконалення правил трансфертного ціноутворення, запобігання уникненню від оподаткування за допомогою міжнародних договорів, оподаткування доходів контрольованих іноземних компаній, обмін інформацією та багато інших [2].

Деякі кроки можуть стосуватися українського бізнесу у найближчому майбутньому. Тому задля вирішення проблем, що виникають унаслідок невідповідності наявних принципів національного та міжнародного оподаткування глобальному характеру сучасних моделей торгівлі та бізнесу та унеможливлення спекулювання податковими ставками та режимами виникає необхідність у дослідженні всіх кроків вказаного плану, виділити серед них першочергові для України та детально окреслити фіскальний ефект від їх дії на сучасний стан оподаткування.

BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) спрямований на боротьбу з

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

стратегіями податкового планування, які використовують прогалини та невідповідності в податкових правилах з метою штучного перенесення прибутку на місця з низьким рівнем оподаткування чи відсутністю оподаткування, де економічна активність невелика або взагалі відсутня, чи на знищення податкових баз за рахунок відрахування платежів, таких як відсотки або роялті [1].

Деякі із застосовуваних схем є незаконними, проте більшість можливі. Це підриває справедливість та цілісність податкових систем, оскільки підприємства, які працюють за кордоном, можуть використовувати BEPS для отримання конкурентної переваги перед підприємствами, які працюють на внутрішньому рівні. Більше того, коли платники податків бачать, що такі корпорації юридично уникають податку на прибуток, це підриває добровільне дотримання всіма платниками податків.

BEPS має важливе значення для країн, що розвиваються, через велику залежність від податку на прибуток підприємств, особливо від транснаціональних підприємств. Залучення країн, що розвиваються, до міжнародної податкової програми необхідно для того, щоб вони отримували підтримку для задоволення своїх конкретних потреб та могли ефективно брати участь у процесі встановлення стандартів щодо міжнародного податку.

На нашу думку КРОК 7, а саме – «Недопущення штучного уникнення статусу постійного представництва» є одним із найважливіших із 15 кроків BEPS. Його впровадження дозволить найбільш ефективно боротися з ухиленням від оподаткування в Україні. Адже метою цих правил є запобігти уникненню визнання постійного представництва у зв'язку із здійсненням нерезидентом діяльності в Україні. Вони передбачають, що до діючих договорів із уникнення подвійного оподаткування мають бути запроваджені додаткові правила, які обмежуватимуть можливості для нерезидента та внесення змін до Податкового Кодексу, хоча головною умовою пришвидшення внесення змін залишається підписання Україною Багатосторонньої угоди. Проаналізуємо основні моменти вказаних правил:

1) Діяльність допоміжного та підготовчого характеру. За загальним правилом, передбаченим п.п. 14.1.193 ПК, постійне представництво нерезидента виникає, якщо такий нерезидент має постійне місце діяльності в Україні, але ПК передбачає декілька виключень, відповідно до якого постійне представництво не виникає, якщо таке місце використовується лише для певних видів діяльності: зберігання запасів товарів або виробів, що належать нерезиденту, закупівля товарів чи виробів, збирання інформації тощо.

На практиці є поширеними випадки зловживання цим виключенням, коли діяльність нерезидента формально відповідає переліченим випадкам, однак є настільки суттєвою і важливою для нерезидента, що фактично є основним чинником отримання ним прибутку. Для обмеження можливостей використання цих виключень, доцільно передбачити, що вони застосовуються

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

лише у тому випадку, коли відповідна діяльність має виключно допоміжний або підготовчий характер [3].

Може бути додано посилання, що для визначення змісту діяльності, яка має допоміжний або підготовчий характер, платники податків та податкові органи можуть звертатись до Коментарів до Модельної Конвенції ОЕСР

2) Укладання договорів від імені нерезидента. Також відповідно до п.п. 14.1.193 ПК, до постійних представництв нерезидента прирівнюються резиденти, які мають повноваження діяти від імені виключно такого нерезидента (проведення переговорів щодо суттєвих умов та/або укладення договорів (контрактів) від імені цього нерезидента), що призводить до виникнення у цього нерезидента цивільних прав та обов'язків

Таке визначення має ряд недоліків, які дозволяють резидентам уникати визнання статусу постійного представництва. Доцільно було б внести такі зміни до цього положення:

– Виключити вимогу, що резидент має діяти лише від імені нерезидента, замінивши її на більш загальний вираз «в інтересах та за рахунок» нерезидента. Це дозволить відносити до постійних представництв випадки коли резидент діє, зокрема, на підставі договору комісії тощо. Із метою уникнення спірних ситуацій, може бути встановлений додатковий критерій, що відповідна діяльність має здійснюватись резидентом регулярно.

– Виключити вимогу, що резидент має діяти виключно для одного нерезидента. Це дозволить запобігти штучному ухиленню від статусу постійного представництва, шляхом додавання ще одного клієнта нерезидента. Альтернативно це правило можна уточнити, передбачивши, що резидент має діяти переважним чином для нерезидента та пов'язаних із ним осіб - нерезидентів.

– Доцільно додати, що постійне представництво виникає у разі, якщо виконання резидентом зазначених функцій відбувається як на підставі договору із нерезидентом, так і без укладання таких договорів (що є поширеним для пов'язаних осіб).

– Штучне дроблення місця діяльності нерезидента в Україні. На практиці трапляються випадки штучного дроблення нерезидентом операцій таким чином, щоб кожна окрема ланка операцій не призводила до виникнення постійного представництва. Для запобігання таким випадкам, доцільно передбачити, що у разі здійснення нерезидентом діяльності в Україні шляхом укладання декількох договорів, або створення пов'язаними особами нерезидентами кількох місць діяльності в Україні, або залучення кількох резидентів для виконання певних функцій, визначення наявності постійного представництва здійснюється виходячи із сукупності усіх зазначених осіб та операцій між ними.

– Визначення прибутку постійного представництва. Наразі ПКУ не встановлює чітких правил визначення оподатковуваного прибутку постійного

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

представництва по операціях із власним головним офісом – нерезидентом.

– Доцільно поширити на такі операції між постійним представництвом головним офісом нерезидента правила трансфертного ціноутворення, зазначивши при цьому, що постійне представництво прирівнюється до окремої юридичної особи, що здійснює діяльність незалежно від нерезидента.

– На постійне представництво покладатиметься обов'язок щодо подання звіту про контрольовані операції та складання документації про ТЦУ.

– Доцільно також передбачити спрощену процедуру реєстрації нерезидентом постійного представництва та/або сплати податку із прибутку представництва в Україні – без необхідності реєстрації філіалу за окремою процедурою.

– Також має бути розроблена процедура нарахування податку та штрафних санкцій нерезиденту, який не зареєстрував своє підприємство в Україні або не виконав іншого податкового обов'язку. Подальше стягнення нарахованого податку має відбуватись за допомогою іноземних податкових органів відповідно до Конвенції про взаємну адміністративну допомогу у податкових справах.

Список використаних джерел

1. OECD.org – Better policies for better lives. URL: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/>.

2. Deloitte – BEPS Ключові аспекти для України. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/tax/beps/Deloitte_BEPS.pdf.

3. Ario Law Firm – 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.

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ВЕНДИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Романченко Ю.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Черненко К. В.,

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Полтавська державна аграрна академія

Вендингова діяльність передбачає продаж товарів за допомогою автоматизованих торгових систем (наприклад, автоматів з продажу кавових напоїв, води, листівок, прийняття платежів, копювальні, ігрові автомати, фото- та інші послуги тощо) [2, 3].

Режим звітування автомату передбачає, що добові підсумки накопиченої в оперативній (фіскальній) пам'яті інформації формуються щодоби автоматично,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

при зміні поточної дати. Аналогічним чином до фіскальної пам'яті заносяться сумарні дані продажу. Фіскалізацію автомата проводять один раз за весь період експлуатації фіскальної пам'яті. При цьому автомат повинен виключити подальший вихід із фіскального режиму роботи. До фіскалізації автомата у фіскальній пам'яті повинні знаходитися лише його заводський номер і дата його внесення. А при фіскалізації до фіскальної пам'яті заносять фіскальний номер автомата і дату його внесення [3].

Таким чином, господарюючі суб'єкти, які використовують автомати з продажу товарів (послуг), подають до фіскальних органів дротовими (або бездротовими) каналами зв'язку інформацію про обсяг розрахункових операцій, виконаних у готівковій та/або безготівковій формі, яка міститься у фіскальній пам'яті цих автоматів. Відповідно до п. п. 7 ст. 3 Закону про РРО [5] вони не зобов'язані передавати електронні копії розрахункових документів і фіскальних звітних чеків. Також не потрібно роздруковувати і зберігати Z-звіти і контрольні стрічки – п. 9, 10 ст. 3 Закону про РРО.

Не підключати фіскальний модуль до торговельного автомату можуть господарюючі суб'єкти, які звільнені від обов'язку використовувати РРО (п. 296.10 ПКУ [6]):

- фізичні особи-підприємці, що обрали 1 групу спрощеної системи оподаткування;
- фізичні особи-підприємці, що обрали 2 і 3 групи спрощеної системи оподаткування за умови, якщо обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 1 млн грн.

Бухгалтерський облік доходів від реалізації товарів через торговельний автомат ведеться юридичними особами у загальному порядку – дохід визнається у момент передачі товару покупцеві згідно п. 8 П(С)БО 15 [7]. Витрати у вигляді собівартості реалізованих товарів визнаються одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені – п. 7 П(С)БО 16 [8]. На практиці датою передачі товару покупцеві слід вважати дату виїмки грошових коштів з автомату, адже тільки в цей момент можна дізнатися про обсяг та номенклатуру проданого товару.

Нормативними документами не передбачено обов'язку щоденно виймати грошову виручку з торговельних автоматів, тому ми вважаємо, що це можна робити з періодичністю кілька днів. З огляду на норму ч. 5 ст. 9 Закону про бухгалтерський облік [4] про те, що господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені, ми рекомендуємо здійснювати останню виїмку коштів з автомату в поточному місяці наприкінці останнього дня такого місяця. Таким чином можна буде максимально врахувати місячну виручку саме в тому місяці, в якому вона була фактично отримана.

Витрати на оренду та обслуговування самого автомату, на оформлення документації, пов'язаної з його встановленням та роботою, та інші витрати

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

відносяться до витрат на збут товару згідно з п. 19 П(С)БО 16.

Сьогодні користується попитом серед підприємців програма для автоматизації вендингової діяльності і планування вендингових операцій «Вендинг 8.3». До функцій даної конфігурації належить [1]:

1) Облік продаж:

– автоматична обробка даних файлів статистичних даних, які видаються торговими автоматами;

– ведення довідника готової продукції та норми написання напівфабрикатів;

– облік надходжень, реалізації та витрачання продуктів.

– облік безготівкового продажу товарів (послуг) з автоматів (з використанням електронних ключів).

2) Управління грошовими коштами:

– облік і контроль грошових коштів (включаючи облік розмінної монети): у касах торгових автоматів; у касах операторів; у касі підприємства;

– облік повернень зам'ятих купюр;

– платіжний календар, планування витрачання і надходжень грошових коштів.

3) Управління складом:

– планування відвідувань торговельних автоматів і своєчасне поповнення запасів продукції;

– можливість обліку нормативів списання складових (цукор, вода, кава-порошок, одноразові стакани) при реалізації продукції через автомат (кава, чай, капучіно);

– планування закупівель – автоматичне формування замовлень постачальнику на підставі статистичних даних про продажі і поточні залишки на складі;

– роздільний облік залишків на всіх складах: центральний, машина оператора, торговий автомат;

– відображення результатів інвентаризацій.

4) Облік фінансових результатів:

– облік доходів і витрат, розрахунок прибутку, оцінка фінансового стану підприємства;

– можливість розрахунку аналітичних показників ефективності (показники рентабельності, ліквідності та платоспроможності і т.п.).

Отже, конфігурація «Вендинг 8.3» наповнена великою кількістю допоміжних сервісних механізмів, що дозволяють полегшити оперативну роботу користувачів і зробити її більш продуктивною.

Для цілей оподаткування ПДВ при постачанні товарів (послуг) з використанням торговельних автоматів датою виникнення податкових зобов'язань вважається дата виїмки грошової виручки – п. 187.2 ПКУ [6]. На цю дату складається податкова накладна за щоденними підсумками операцій згідно з п. 201.4 ПКУ, адже торговельний автомат є РРО. Як уже зазначалося

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

вище, обов'язку щоденно виймати грошову виручку з торговельних автоматів не передбачено, і якщо підприємець робить це з періодичністю кілька днів, то він може складати податкову накладну на дату виймки коштів, і відобразити в ній весь обсяг виручки, отриманий за ці дні.

Вендинг активно використовується саме суб'єктами малого бізнесу. Отже, дата визнання доходу для цілей оподаткування єдиним податком відповідає даті вилучення з торговельних автоматів грошової виручки. Фізичні особи – підприємці на загальній системі також визнають дохід за датою виймки грошової виручки з торговельного автомата.

Список використаних джерел

1. Автоматизація обліку в вендингу. URL : <https://expresssoft.com.ua>.
2. Вендинговий бізнес на кавових автоматах: чи вигідно? URL : <https://bizua.org/2285/vendingovij-biznes-na-kavovyh-avtomatax-chi-vigidno>.
3. Егорова Ю. Вендингова торгівля: організація, облік і розрахунки. URL : <https://ibuh.info/ru/vendingovaya-torgjvlya-organizaciya-uchet-i-raschety>.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.1999 р. № 265/95-ВР. URL : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Податковий кодекс України від 01.02.2016 р., зі змінами та доповненнями. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290. URL : <http://www.minfin.gov.ua>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрат», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318. URL : <http://www.minfin.gov.ua>.

ОБЛІК ДОХОДІВ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ

Сидоренко Л.О.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Красота О. Г., к.е.н., доцент

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Доходи майбутніх періодів – це надходження грошових коштів та інших активів, що одержані в звітному періоді, але відносяться до майбутніх періодів. Доходи майбутніх періодів є не в кожного підприємства. Це, швидше, специфічні випадки, які виникають у певній сфері.

Інструкція № 291 до доходів майбутніх періодів відносить, зокрема доходи

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

у вигляді одержаних авансових платежів за здані в оренду основні засоби та інші необоротні активи (авансові орендні платежі), передплату на газети, журнали, періодичні та довідкові видання, виручку від продажу квитків транспортних і театральних-видовищних підприємств, абонентну плату за користування засобами зв'язку тощо [1].

Сума одержаних доходів майбутніх періодів відображається за кредитом однойменного рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів», за дебетом – їх списання на відповідні рахунки обліку доходів звітного періоду. Але зазвичай на практиці по отриманих авансовим платежам доходів не показують, відображаючи отримані кошти (аванс) за кредитом субрахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними» та дебетом рахунків 30 «Готівка» або 31 «Рахунки в банку» – залежно від того, на рахунок у банку чи в касу отримано аванс [2].

І це відповідає вимогам п.п. 6.3 та 6.4 П(С)БО 15, згідно з якими не визнаються доходами такі надходження від інших осіб, як сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг) та сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг) [2].

Треба мати на увазі, що принциповою різницею між авансами та доходами майбутніх періодів є те, що аванси отримуються за матеріальні цінності або виконані роботи, період відвантаження (надання) яких чітко визначено. З настанням такого періоду (конкретної дати) одночасно відбувається погашення (зарахування) авансу.

А фактичний період погашення отриманих доходів майбутніх періодів відбувається у часі послідовно та безперервно, вони є доходами кількох періодів, і визнання їх доходами звітного періоду здійснюватиметься в тих періодах, до яких ці доходи відносяться.

Таким чином, такі доходи на момент їхнього отримання є незаробленими (невідпрацьованими), тому що зобов'язання поставити товари чи надати послуги не виконані повністю і не понесені повною мірою відповідні витрати. А за правилами бухгалтерського обліку для визначення фінансового результату діяльності підприємства необхідно доходи звітного періоду порівняти з витратами, що були здійснені для цих доходів.

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Мін. Фінансів України від 30 лист. 1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 21.11.2019 р.).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Мін. фінансів України від 09 берез. 2013 р. №87. URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-15-dohid> (дата звернення 21.11.2019 р.).

**ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ**

Сирцева С.В.,

к.е.н., доцент

Годя Н.В.,

здобувач вищої освіти

Ющенко О.С.,

здобувач вищої освіти

Миколаївський національний аграрний університет

Процес реформування бухгалтерського обліку відбувається в усіх європейських та інших країнах світу. Україна не стоїть осторонь цього процесу, адже триває реформа управління державними фінансами, одним з елементів якої є модернізація системи бухгалтерського обліку у державному секторі.

Прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України № 34 від 16.01.2007 р. «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007-2015 роки» [1] було фактично розпочато активне реформування бюджетного обліку в Україні.

Головними завданнями модернізації системи бухгалтерського обліку визначено забезпечення відкритості та прозорості інформації про економічний стан суб'єкта обліку у бюджетній сфері, ефективне витрачання бюджетних коштів для надання публічних послуг високої якості.

Важливими здобутками реформи є удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку та звітності, які реалізовано шляхом:

– розроблення на основі міжнародних стандартів та впровадження 20 НП(С)БОДС. Це надає можливість відображати в бухгалтерського обліку господарські операції з урахуванням економічної складової доцільності і ефективності діяльності суб'єкта;

– запровадження єдиного для всіх суб'єктів державного сектору Плану рахунків бухгалтерського обліку, який містить субрахунки для відображення в бухгалтерському обліку інформації про операції з виконання бюджетів, розпорядників бюджетних коштів та фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування;

– запровадження нових форм фінансової звітності та порядок їх заповнення. Це дозволяє розкривати інформацію про результати діяльності суб'єкта державного сектору та вплив окремих показників на формування фінансового результату;

– затвердження типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи для окреслення завдань, повноважень та відповідальності бухгалтерів;

– перехід бюджетних установ на ведення бухгалтерського обліку за

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

методом нарахування, що забезпечило відображення всіх узятих такими установами зобов'язань;

– запровадження інформаційно-аналітичної системи «Є-Казна». Це дає змогу в режимі реального часу відслідковувати стан рахунків, здійснювати превентивний контроль витрат та їх цільове призначення, а також приймати в оперативному порядку фінансову звітність [2].

Проте необхідно зазначити, що бухгалтерський облік суб'єктів державного сектору не повною мірою відповідає міжнародним стандартам обліку, але те, що вже зроблено, є серйозним здобутком на шляху України до імплементації міжнародного права в національне законодавство.

Також залишається невирішеним питання консолідації фінансової звітності в частині визначення структури та порядку формування загальної консолідованої фінансової звітності суб'єктів державного сектору.

З метою якісного кадрового забезпечення в рамках процесу реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі особливої уваги вимагає подальше удосконалення формування організаційної структури бухгалтерських служб, покращення системи підготовки та перепідготовки профільних спеціалістів, чітке визначення кваліфікаційних вимог, удосконалення процесу оцінювання результатів роботи працівників бухгалтерських служб.

Тому для вирішення даних питань 2018 році було ухвалено Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі до 2025 року.

Реалізація Стратегії спрямована на створення до 2025 року єдиного інформаційного простору в бухгалтерському обліку, який ґрунтується на застосуванні національних положень (стандартів) і використанні плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі всіма суб'єктами державного сектору та удосконаленні моделі бухгалтерської служби.

Завданнями стратегії є:

– удосконалення нормативно-правової бази з бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

– удосконалення системи бухгалтерського обліку;

– підвищення прозорості та якості фінансової звітності;

– удосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації працівників бухгалтерських служб;

– створення та впровадження інформаційно-аналітичної системи ведення бухгалтерського обліку та складення фінансової звітності суб'єктами державного сектору [3].

Проте необхідні й інші заходи для подальшого реформування. Серед актуальних та вкрай необхідних виділяють наступні:

– розроблення методичних рекомендацій до тих НП(С)БОДС, які їх не мають;

– запровадження на постійній основі заходів із підвищення кваліфікації

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

бухгалтерів (бажано з можливістю пройти навчання в онлайн-режимі) та підтвердження відповідної кваліфікації;

- моніторинг змін, що вносяться до міжнародних стандартів, та відповідне коригування національних стандартів бухгалтерського обліку;
- удосконалення програмного забезпечення з автоматизації бухгалтерського обліку та складання звітності [4].

Отже, можна зробити висновок, що реформування системи бухгалтерського обліку у державному секторі актуалізується у зв'язку з інтеграцією України у міжнародну спільноту та її прагнення до модернізації й уніфікації обліку.

Для вирішення проблем, що існують в обліку бюджетної сфери та проведення повноцінного реформування урядом було ухвалено Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі до 2025 року. Реалізація заходів даної стратегії забезпечить підвищення рівня відкритості, достовірності та прозорості фінансової звітності з метою забезпечення ефективності прийняття управлінських рішень у сфері державних фінансів та сприятиме підвищенню статусу та ролі обліково-економічного персоналу.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: постанова Кабінету міністрів України від 16.01.2007р. № 34. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF> (дата звернення 08.11.2019).

2. Ухвалено Стратегію модернізації системи бухобліку та фінзвітності в держсекторі до 2025 року. URL: <https://www.medoc.ua/uk/blog/uhvaleno-strategiju-modernizaci-sistemi-buhobliku-ta-finzvitchnosti-v-derzhsektori-do-2025-roku> (дата звернення 08.11.2019).

3. Про схвалення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року: розпорядження Кабінету міністрів України від 20 червня 2018 р. № 437-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80> (дата звернення 08.11.2019).

4. Афоніна О. Реформи бухобліку в держсекторі. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/budget-13-byudzhet-buxgalterskij-uchet-otchetnost-i-kaznachejskoe-obsluzhivanie-52-reformy-buxucheta-v-gossektore> (дата звернення 08.11.2019).

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КОМІСІЙНОЇ ТОРГІВЛІ У ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ ПІДПРИЄМЦЯ НА ЄДИНОМУ ПОДАТКУ І НА ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ

Сузанська О.І.

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
Харківський національний університет
імені Василя Назаровича Каразіна
Науковий керівник: Косата І.А., к.е.н,
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту

Порядок ведення комісійної торгівлі регламентується Цивільним кодексом України, і відповідно до ст. 1011 цього кодексу: «за договором комісії одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням другої сторони (комітента) за плату вчинити один або кілька правочинів від свого імені, але за рахунок комітента». Так, метою комісійної торгівлі буде продаж майна «власника» через комісіонера, за що він отримає певну плату або відсоток від реалізації – комісійну винагороду [2].

Як визначає ст. 292.4 Податкового кодексу України «у разі надання послуг, виконання робіт за договорами доручення, комісії, транспортного експедирування або за агентськими договорами доходом є сума отриманої винагороди повіреного (агента)». Таким чином, для визначення загального доходу ФОП у відповідному звітному періоді необхідно враховувати саме комісійної винагороди [3]

Однак, в залежності від того, на якій системі оподаткування знаходиться ФОП: на єдиному податку чи на загальній системі оподаткування, облік такої комісійної винагороди буде дещо різним.

Для ФОП на єдиному податку особливості комісійної торгівлі будуть такими:

– По-перше, будуть існувати обмеження для ФОП різних груп – для першої групи заборонена діяльність з надання посередницьких послуг (тільки надання побутових послуг населенню); для ФОП другої групи будуть існувати обмеження надавати посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди й оцінки нерухомості, а також заборонений продаж (реалізація) ювелірних і побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння (у тому числі органогенного утворення) і напівдорогоцінного каміння. Тому, якщо ФОП має намір реалізовувати саме такі види товарів, йому доцільно обрати третю групу єдиного податку;

– По-друге, ФОП необхідно обрати відповідний КВЕД: якщо він займається оптовою комісійною торгівлею – він має вказати таку групу КВЕД 46.1 «Оптова торгівля за винагороду чи на основі контракту»; при роздрібній торгівлі – КВЕД 47 групи з деталізацією в залежності від виду товарів, наприклад 47.79 «Роздрібна торгівля уживаними товарами в магазинах».

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

– Доходом, який ФОП буде відображати в Книзі обліку доходів і витрат буде лише сума винагороди, у вигляді відсотка від продажу або фіксованої суми, що прописана в договорі комісії [1].

Цей пункт є максимально важливим, оскільки при продажі за договором комісії до комісіонера не переходить право власності на товар, що продається, отже комісіонер не враховує вартість товару до свого доходу, як наслідок ця вартість не буде загрозою подолання встановлених лімітів обсягів доходу для відповідної групи єдиного податку.

Що стосується ФОП на загальній системі оподаткування, то важливу роль буде відігравати визначення об'єкту оподаткування. Так, відповідно до статті 177.2 ПКУ для ФОП на загальній системі оподаткування «об'єктом оподаткування є чистий оподатковуваний дохід, тобто різниця між загальним оподатковуваним доходом (виручка у грошовій та негрошовій формі) і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю такої фізичної особи-підприємця».

Особливостями обліку комісійної торгівлі для таких ФОП буде:

– По-перше, відсутнє чітке визначення того, що до доходу включається лише сума отриманої комісійної винагороди, тому доцільно відобразити у складі доходу не тільки суму винагороди, але й усю вартість товарів, переданих у продаж;

– По-друге, водночас до складу витрат ФОП буде мати право включити вартість відповідних товарів, що підтверджено необхідними документами: звіт комісіонера й акт приймання-передачі комісійних послуг [1].

Відповідно до цього, оподатковуваним доходом, буде різниця між виручкою від реалізації товару і вартості цього майна, яку комісіонер повертає комітенту.

Таким чином, роблячи висновок, можна сказати, що договори комісії – є зручним інструментом оптимізації оподаткування фізичних осіб підприємців, оскільки за його допомогою о складу об'єкту оподаткування ввійдуть лише комісійні винагороди, але треба зважити звертати увагу на те, на якій системі оподаткування працює ФОП, і для єдинників – на якій системі, що правильно відобразити в обліку операції з комісійної торгівлі.

Список використаних джерел

1. Інтерактивна бухгалтерія: Бухгалтерський сервіс / Комісійна торгівля у ФОП. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/109660> (дата звернення 10.11.2019).

2. Цивільний кодекс України: кодекс від 16.01.2003 № 435-IV (редакція станом на 02.11.2019) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 10.11.2019).

3. Податковий кодекс України: кодекс від 02.12.2010 № 2755-IV (редакція станом на 20.10.2019) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 10.11.2019).

ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА ДЛЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

Тютюнник С.В.,

к.е.н., доцент,

професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,

Теркун Т.С.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

за спеціальністю «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання проводиться за даними фінансової звітності. Фінансова звітність – є основною інформаційною базою для оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання. За Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» «фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період» [1].

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], інформація про грошові кошти та їх рух відображаються у таких формах фінансової звітності: формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; формі № 3 (З-н) «Звіт про рух грошових коштів»; формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

У формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» у статті «Гроші та їх еквіваленти» (рядок 1165) відображаються суми готівки в касі підприємства, гроші на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути вільно використані для поточних операцій, а також грошові кошти в дорозі, електронні гроші, еквіваленти грошей. Також дана стаття містить інформацію про кошти в національній або іноземній валютах.

За умови відповідності ознакам суттєвості, окремо наводять у додаткових вписуваних статтях інформацію про готівку (рядок 1166) та гроші на рахунках у банках (рядок 1167) (додаток 3 до НП(С)БО 1). До підсумку балансу включається загальна сума грошей та їх еквівалентів, інформація про готівку і гроші на рахунках у банках наводиться в додаткових статтях у межах загальної суми. Взаємозв'язок залишків на рахунках бухгалтерського обліку та статей балансу, за якими відображаються грошові кошти та їх еквіваленти, показано в табл. 1.

Інформація про рух грошових коштів підприємства відображається у формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» або формі № 3-н «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)» (НП(С)БО 1). Метою його складання є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період.

Підприємства обирають спосіб складання звіту про рух грошових коштів

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту. У звіті про рух грошових коштів розгорнуто наводяться суми надходжень і видатків грошових коштів підприємства, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності упродовж звітного періоду.

Таблиця 1

Взаємозв'язок залишків на рахунках бухгалтерського обліку та статей балансу, за якими відображаються грошові кошти та їх еквіваленти

Назва статті	Код рядка	Порядок розрахунку	Рахунки Плану рахунків, сальдо яких відображено у відповідних статтях балансу
Гроші та їх еквіваленти	1165	Вказують загальну суму готівки в касі підприємства, грошей на поточних та інших рахунках у банках, які можна використати для поточних операцій, а також коштів у дорозі, електронних грошей, еквівалентів коштів. Причому як у національній, так і в іноземній валютах, перерахованих у національну за правилами П(С)БО	Дебет 301 «Готівка в національній валюті» Дебет 302 «Готівка в іноземній валюті» Дебет 311 «Поточні рахунки в національній валюті» Дебет 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» Дебет 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті» Дебет 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» Дебет 333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті» Дебет 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті» Дебет 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті» Дебет 351 «Еквіваленти грошових коштів»
Додаткова стаття Готівка	1166	Розшифровують суму готівки підприємства як у національній, так і в іноземній валютах	Дебет 301 «Готівка в національній валюті» Дебет 302 «Готівка в іноземній валюті»
Додаткова стаття Рахунки в банках	1167	Вказують загальну суму коштів на поточний та інші рахунки підприємства	Дебет 311 «Поточні рахунки в національній валюті» Дебет 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» Дебет 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті» Дебет 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті»

За прямого методу грошовий потік розраховується як різниця між надходженням грошових коштів і витратами, пов'язаними з їх витрачанням. Прямий метод спрямований на одержання даних про валовий і чистий потік грошей. Застосовуючи цей метод, використовують безпосередньо дані бухгалтерського обліку щодо всіх видів надходжень і витрачань грошових коштів. Непрямий метод базується на основному положенні бухгалтерського обліку, що активи мають дорівнювати сумі зобов'язань і власного капіталу

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

(складовою якого є прибуток), і полягає в коригуванні фінансового результату на величини змін активів, зобов'язань та інших балансових рахунків.

Відповідно до НП(С)БО 1 у формі № 3 (З-н) «Звіт про рух грошових коштів» рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається з використанням прямого або непрямого методів, а рух грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності – прямого методу. У звіті про рух грошових коштів, складеному за прямим методом, рух грошових коштів у результаті операційної діяльності (розділ I форми № 3) визначається за сумою надходжень від операційної діяльності та сумою витрачання на операційну діяльність грошових коштів за даними записів їх руху на рахунках бухгалтерського обліку. У звіті про рух грошових коштів, складеному за непрямим методом, рух грошових коштів у результаті операційної діяльності (розділ I форми № 3-н) визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування.

Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності (розділ II форми № 3 (З-н)) визначається на основі аналізу змін у статтях розділу балансу «Необоротні активи» та статті «Поточні фінансові інвестиції». Рух коштів у результаті фінансової діяльності (розділ III форми № 3 (З-н)) визначається на основі змін у статтях балансу за розділом «Власний капітал» та статтях, пов'язаних із фінансовою діяльністю, у розділах балансу: «Довгострокові зобов'язання і забезпечення» та «Поточні зобов'язання і забезпечення». Визначивши чистий рух коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, необхідно розрахувати зміну величини грошових коштів за звітний період. У статті «Залишок коштів на кінець року» (рядок 3415) наводиться різниця між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях «Залишок коштів на початок року», «Чистий рух коштів за звітний період» та «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів». Розрахований таким чином показник повинен дорівнювати наведеному в балансі залишку грошей та їх еквівалентів на кінець звітного періоду. Відповідно до НП(С)БО 1 звіт про рух грошових коштів має вертикальну форму, складається з трьох розділів, містить інформацію за звітний період та аналогічний період попереднього року.

Примітки до річної фінансової звітності – це сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію й обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами). Розділ VI «Грошові кошти» розшифровує склад грошових коштів на кінець року, який відображено в Балансі за рядком 1165 «Гроші та їх еквіваленти». Для заповнення цього розділу використовуються дані бухгалтерського обліку до рахунків 30, 31, 333, 351. У рядку 691 до цього розділу розшифровується сума грошових коштів, використання яких обмежено, які показані в розділі I активу балансу за рядком 1040 «Довгострокова дебіторська заборгованість».

Таким чином, фінансова звітність надає користувачам для прийняття

рішень повну, правдиву та неупереджену інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Аналіз руху коштів передбачає розрахунок сум їх надходжень і витрачань у розрізі окремих видів діяльності, визначення загального залишку коштів, порівняння даних звітного періоду з попереднім, встановлення причин зміни надходжень і витрачань.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лютого 2013 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

СУЧАСНІ ПИТАННЯ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄСВ

Чучко А.О.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник Єрмолаєва М. В., к.е.н., доцент

Для забезпечення виплат пенсій, відшкодування витрат при постійній чи тимчасовій втраті працездатності або втраті місця роботи діє система загальнообов'язкового державного соціального страхування, яка займає головну роль у фінансуванні соціальної сфери держави.

До 2011 року в Україні система державного соціального страхування налічувала відрахування до чотирьох фондів, що супроводжувалося великою кількістю нормативних актів та створювало певні незручності в роботі бухгалтера.

На сьогодні, з метою нагромадження коштів для соціального страхування громадян з працедавців стягується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) на фонд оплати праці найманих працівників за основною ставкою 22 %.

Правові та організаційні засади забезпечення збору та обліку ЄСВ, умови та порядок його нарахування і сплати та повноваження органу, що здійснює його збір та ведення обліку регулюється Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI [5].

Кошти переказуються на рахунок місцевої фіскальної служби, що розподіляє їх між відповідними фондами.

Отримана сума розподіляється таким чином:

- 18,15 % фонду оплати праці – до Пенсійного фонду;
- 3,85 % фонду оплати праці – у Фонд на випадок втрати працездатності та безробіття.

Згідно з законом сплата єдиного соціального внеску є обов'язком роботодавця – фізичної або юридичної особи, що виплачує гонорари, зарплати,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

лікарняні, допомогу по догляду за дитиною тощо. До цієї категорії також належать військові частини, дипломатичні представництва та консульства, філії іноземних підприємств, що працюють в Україні.

Також, ЄСВ повинні сплачувати:

- фізичні особи-підприємці;
- громадяни, які отримують дохід від незалежної професійної діяльності (артистичної, освітньої, адвокатської тощо), але не є ФОП або працівниками за наймом;
- члени фермерського господарства, які не підлягають іншим видам страхування.

Фонд оплати праці на який нараховується ЄСВ включає:

- гонорар за цивільно-правовим договором;
- заробітна плата;
- надбавки, премії, компенсації;
- допомога з тимчасової втрати працездатності [3].

Деякі категорії осіб (зокрема, підприємці на загальній системі оподаткування) сплачують ЄСВ від отриманого доходу. А ФОП і фермери, які використовують найману працю, перераховують єдиний соціальний внесок за себе і за співробітників (винятком є лише інваліди та пенсіонери за віком).

Мінімальна база ЄСВ яка стягується за кожного працівника кожного місяця складає не менше ніж 22% від мінімальної заробітної плати і у 2019 році складає 918,06 грн.

Якщо сума сплачених внесків менша за мінімальний рівень, то страховий стаж буде зараховано пропорційно сплаченим внескам. У разі несплати страхових внесків такі періоди не враховуються до страхового стажу, що в подальшому може вплинути на визначення права на пенсію за віком та розмір майбутньої виплати [2].

Сплата ЄСВ проводиться в день виплати заробітної плати. Граничний термін – 20 число місяця, що йде за розрахунковим.

ФОП, фермери та самозайняті особи можуть розраховуватися щомісяця або авансовим платежем – на рік наперед. Перерахувати кошти необхідно до 20 числа місяця, що йде за розрахунковим кварталом. За несвоєчасну оплату ЄСВ передбачений штраф.

Суб'єкти підприємницької діяльності також зобов'язані надавати щорічний звіт про виплату ЄСВ. Це потрібно зробити до 10 лютого року, що йде за звітним. Громадяни, які здійснюють незалежну професійну діяльність, можуть подати декларацію пізніше – до 1 травня.

Ні на пенсію, ні на допомогу з інвалідності ЄСВ не нараховується. Але якщо пенсіонер або людина з інвалідністю отримує доходи від трудової або підприємницької діяльності, самій особі або її роботодавцю потрібно сплачувати єдиний соціальний внесок, проте вже на пільгових умовах.

Кожен громадянин України, може перевірити свій страховий стаж та

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

сплату ЄСВ на веб-порталі електронних послуг Пенсійного фонду України.

На цьому сайті можна в електронному форматі отримати такі документи:

- довідка про розмір сплачених внесків (форма ОК-5);
- витяг із Реєстру застрахованих осіб;
- довідка про розмір пенсії.
- довідка про трудовий та страховий стаж;
- індивідуальні відомості про застраховану особу (форма ОК-7).

Для цього необхідно:

1. Зайти в особистий кабінет на веб-порталі електронних послуг Пенсійного фонду за допомогою кваліфікованого електронного підпису (КЕП) або діючого ЕЦП.

2. У розділі «Комунікації з ПФУ» обрати пункт «Запит на отримання електронних документів».

3. У меню обрати потрібну довідку.

4. Заповнити усі обов'язкові поля форми.

5. Указати КЕП та пароль до нього.

6. Натиснути кнопку «Відправити до ПФУ».

Заявник також може перевірити статус розгляду звернення, роздрукувати чи зберегти собі бажаний документ.

Отримати електронні документи через веб-портал може і роботодавець, що допоможе допомагає правильно провести розрахунки допомоги з тимчасової втрати працездатності.

Отримати електронний цифровий підпис фізична особа може самостійно через систему Приват24 або будь-який акредитований центр сертифікації ключів (АЦСК).

Отже, в системі соціального страхування постійно відбуваються зміни, що вносять корективи у порядок нарахування та сплати ЄСВ. Єдиний соціальний внесок став, безперечно, великим кроком у проведенні реформи системи соціального страхування в Україні, однак все ж є недоліки, які потребують більш детального вивчення, дослідження та нормативного врегулювання проблемних питань. Зокрема, не сплачуючи єдиного соціального внеску, особа втрачає право на соціальний захист сьогодні та на отримання у майбутньому виплат за різними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування, у тому числі й пенсійних виплат.

Список використаних джерел

1. Безверхий К., Юрченко О. Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: особливості відображення нарахувань у звітності. Бухгалтерський облік і аудит. 2016. № 10. С. 33–40. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/20554>.

2. Онищенко В. Нарахування на фонд оплати праці. Головбух. 2018. № 16. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7226-narahuvannya-na-fond-oplati-prats>.

3. Про затвердження інструкції зі статистики заробітної плати : Наказ Державного комітету статистики України від 13 січня 2004 р. № 5. Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>.

4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

АДМІНІСТРАТИВНІ ТА ЗБУТОВІ ВИТРАТИ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Шершова В.О.,

здобувач вищої освіти ступеня «Бакалавр»,
спеціальність Облік і оподаткування

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Мокієнко Т.В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Основною статтею витрат страхової організації, пов'язаних з виконанням договорів страхування і співстрахування, є страхові виплати (сплачені збитки). У випадках дострокового припинення або зміни договорів страхування і співстрахування страхова організація несе витрати, пов'язані з поверненням страхувальникам страхових премій і виплатою викупних сум.

Наступна за значущістю стаття витрат - це відрахування в страхові резерви, призначені для виконання зобов'язань за договорами страхування в майбутньому. Крім того, страхова організація утворює резерви для фінансування запобіжних заходів, на формування яких також виробляє відрахування.

В табл. 1 представлено порівняння витрати страхових компаній.

Таблиця 1

Класифікація витрат страхових компаній

Витрати	Класифікаційна ознака		
	по відношенню до основної діяльності	за цільовим призначенням	за часом здійснення
1	2	3	4
Витрати на ведення справ	Безпосередньо не пов'язані зі страхуванням	Під час підписання договору	Під час виконання договору
Комісійні винагороди	Пов'язані з здійсненням страхових операцій	Підготовка та укладання договору	Після підписання договору
Витрати на рекламу	Безпосередньо не пов'язані зі страхуванням	Підготовка та укладання договору	До укладання договору
Витрати на підготовку бланків	Пов'язані з здійсненням страхових операцій	Підготовка та укладання договору	Під час виконання договірних відносин

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
Відрахування до страхових резервів	Пов'язані з здійсненням страхових операцій	Виконання договору	Під час виконання договірних відносин
Витрати по перестрахованню	Пов'язані з здійсненням страхових операцій	Виконання договору	Під час виконання договірних відносин
Витрати по інвестиціях	Безпосередньо не пов'язані зі страхуванням	Виконання договору	Під час виконання договірних відносин
Страхові виплати	Пов'язані з здійсненням страхових операцій	Виконання договору	При настанні страхового випадку

За часом здійснення витрати страхової компанії діляться на витрати: передують укладення договору страхування; здійснювані при укладенні та в процесі ведення (протягом дії) договору; при настанні страхового випадку (закінчення договору або закінчення терміну страхування); не мають тісної прив'язки до страхової діяльності; поточні.

За цільовим призначенням, або за змістом проведених операцій, витрати страхових організацій представлені витратами по: підготовки та укладення договору; виконання договору; ведення договору.

Крім того, витрати страхових компаній за наступним чином (рис. 1):

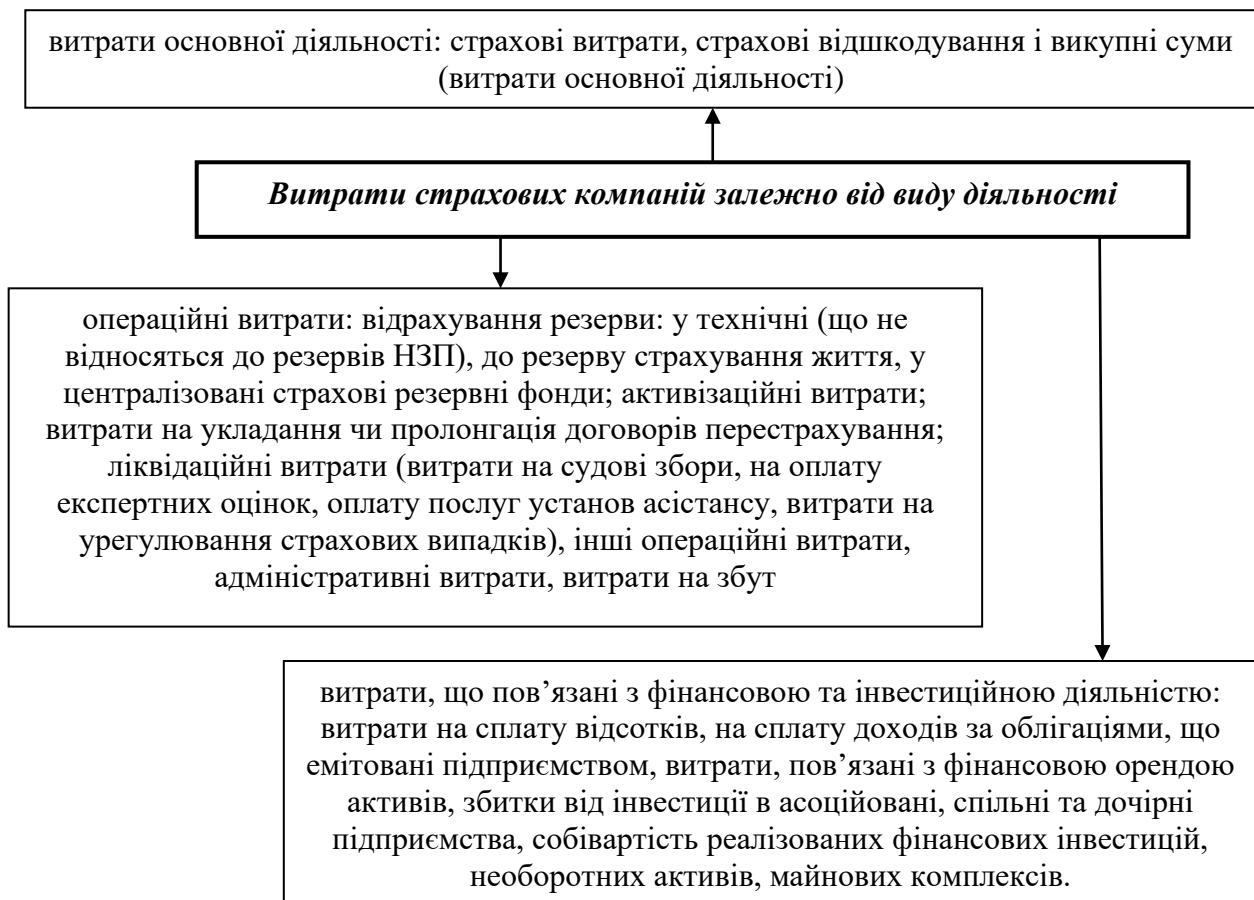


Рис. 1. Класифікація витрат страхових компаній за видами діяльності

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- витрати основної діяльності: страхові витрати, страхові відшкодування і викупні суми (витрати основної діяльності);

- операційні витрати: відрахування резерви: у технічні (що не відносяться до резервів НЗП), до резерву страхування життя, у централізовані страхові резервні фонди; активізаційні витрати; витрати на укладання чи пролонгація договорів перестраховування; ліквідаційні витрати (витрати на судові збори, на оплату експертних оцінок, оплату послуг установ асітансу, витрати на урегулювання страхових випадків), інші операційні витрати, адміністративні витрати, витрати на збут;

- витрати, що пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю: витрати на сплату відсотків, на сплату доходів за облігаціями, що емітовані підприємством, витрати, пов'язані з фінансовою орендою активів, збитки від інвестиції в асоційовані, спільні та дочірні підприємства, собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів.

У практиці обліку й контролю (як внутрішнього так і аудиту) діяльності суб'єктів надання страхових послуг недостатньо наукових праць й рекомендацій, які повністю враховують галузеві особливості адміністративних й збутових витрат суб'єктів страхової діяльності, зокрема: склад витрат на адміністрування і збут у страхуванні як випадку фінансового посередництва; документування господарських операцій, використання ефективних методів обліку витрат, підготовка економічної інформації для обґрунтованого прийняття управлінських рішень в оперативному порядку та інші подібні.

Список використаних джерел

1. Герасимова Л. Н. Шляхи удосконалення системи облікового забезпечення управління доходами та витратами страхових компаній. *Міжнародний бухгалтерський облік. Регулювання та стандартизація звітності*. 2015. С. 59-66.

ВИДИ РЕМОНТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Яловега Л.В.,

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Темник А.Ю.,

здобувач вищої освіти ОПП Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Магістр

Полтвська державна аграрна академія

Задля підтримання основних засобів у робочому стані та збереження їх від завчасного зносу господарюючий суб'єкт здійснює поліпшення (ремонт) таких об'єктів. Взаємозв'язок між поліпшенням і ремонтом полягає у ідентифікації витрат на капітальний ремонт. Зазвичай ремонтні роботи класифікуються за

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

характером, складністю та періодичністю проведення, оскільки мають різну мету [2].

Класифікація ремонтів за термінами проведення наведена на рис. 1.

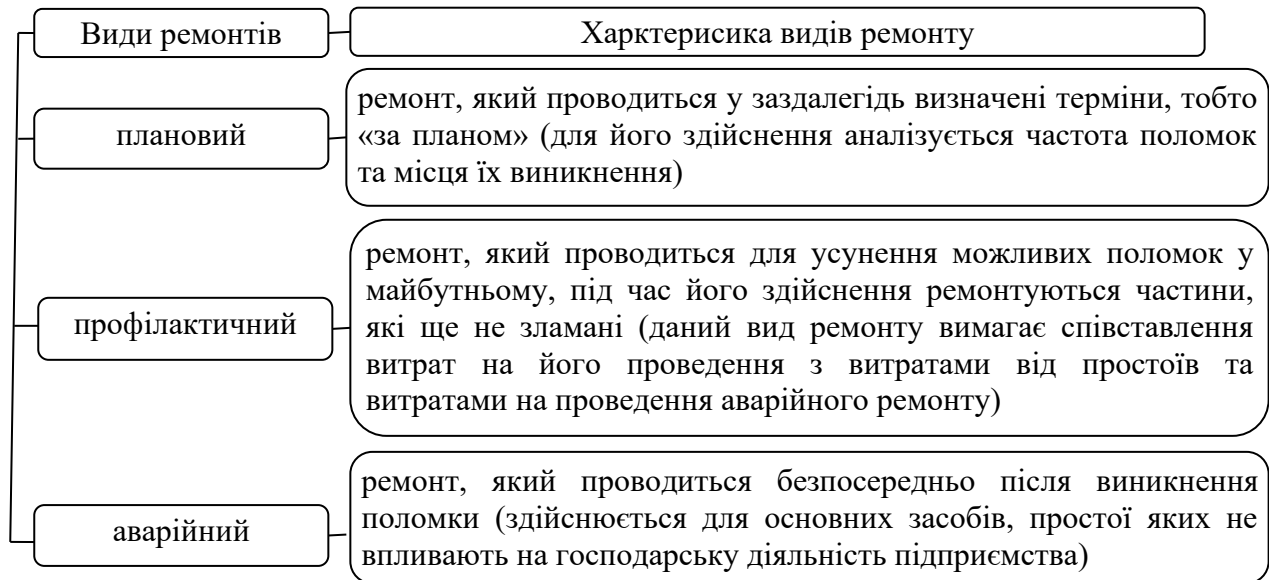


Рис. 1. Види ремонтів за термінами проведення

Види ремонтів основних засобів за метою здійснення наведено на рис. 2.

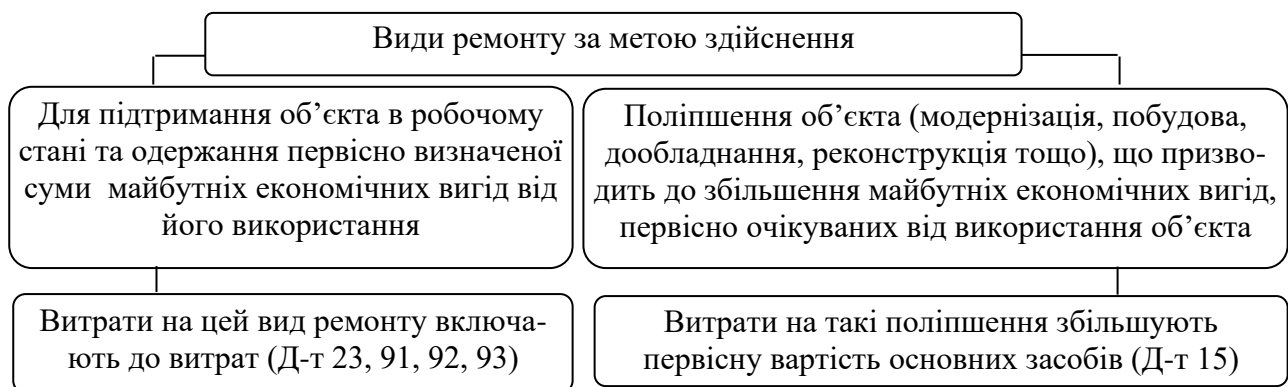


Рис. 2. Види ремонтів основних засобів за метою здійснення

За технічними ознаками ремонтні роботи поділяються на: поточні та капітальні, характеристика яких наведена на рис. 3.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

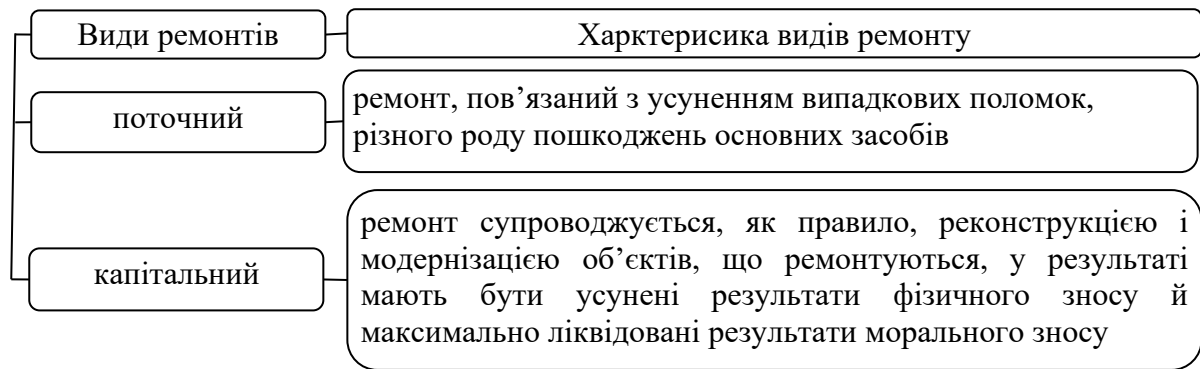


Рис. 3. Види ремонтів за термінами проведення

Проведені дослідження свідчать, що наразі виокремлюють низку видів поліпшень, характеристика яких наведена на рис. 4.

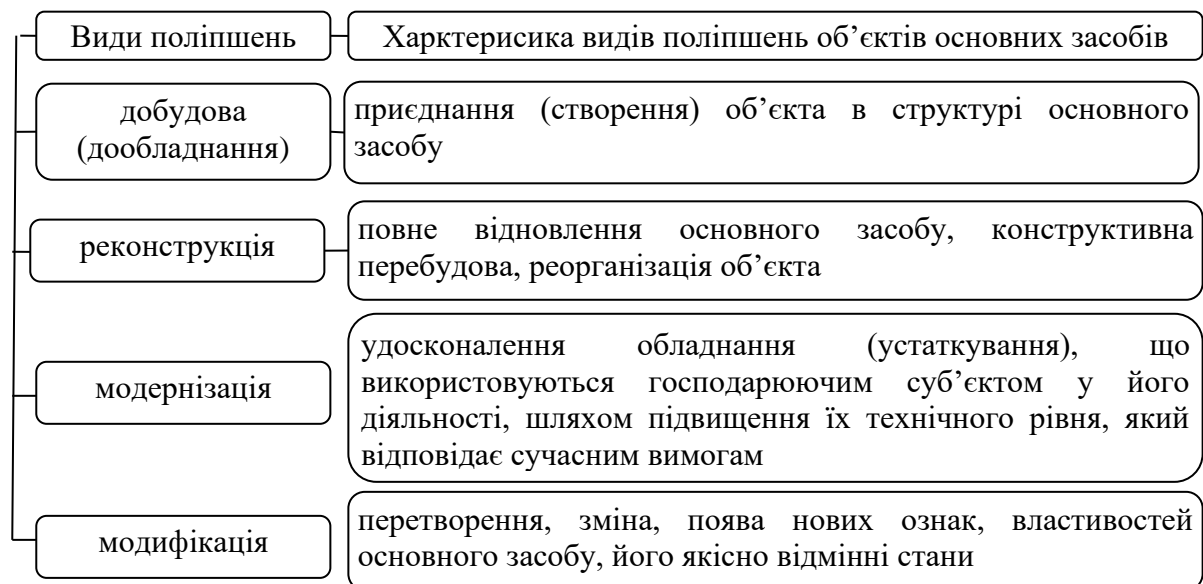


Рис. 4. Види поліпшень та їх характеристика

Узагальнену характеристику витрат на поліпшенням основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку наведено на рис. 5.

Здебільшого в обліку ремонтні роботи основних засобів групуються відповідно до способу здійснення на: підрядний (силами підрядної організації) та господарський (власними силами).

Особлива увага приділяється видам ремонтних робіт, що в залежності від характеру, складності й періодичності проведення мають різну мету. Дослідження показали, що на періодичність капітального ремонту впливають ключові фактори: об'єкт ремонту й умови експлуатації основних засобів.

Узагальнюючи вищевикладене, зауважимо, що для підтримання об'єктів основних засобів у робочому стані господарюючі суб'єкти здійснюють ремонтні роботи, здебільшого, власними силами. До таких робіт належать: дрібні ремонти по зміні (виправленню) зношених деталей, елементів

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

конструкції будов та споруд, а також профілактичні ремонтні роботи.

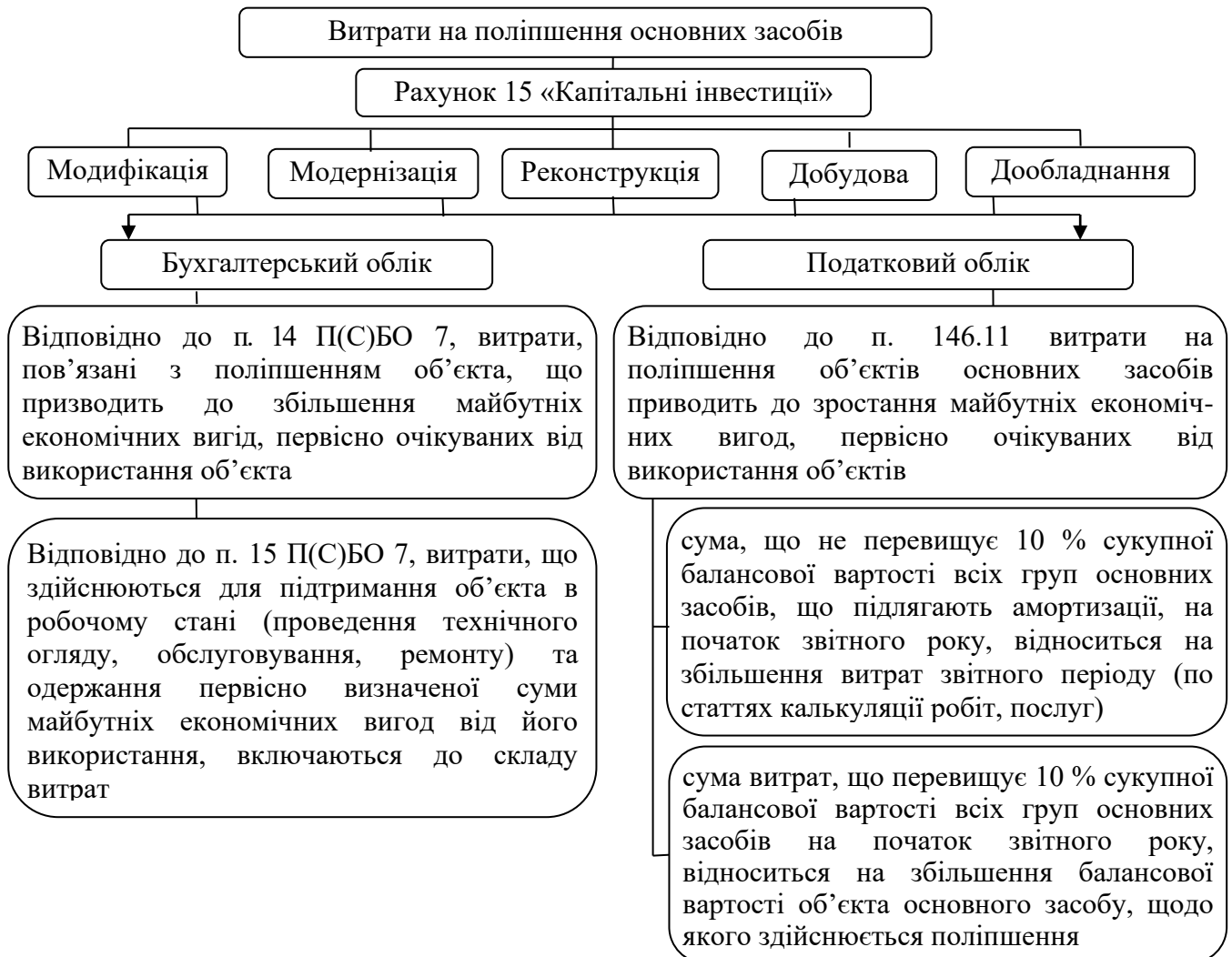


Рис. 5. Характеристика витрат на поліпшення основних засобів в бухгалтерському і податковому обліку

У податковому обліку на відміну від бухгалтерського, витрати на ремонтні роботи поділяються на утримання основних засобів (технічне обслуговування), а також ремонти та поліпшення основних засобів (реконструкція, модернізація та інші види поліпшень). Зрештою у податкових цілях до однієї групи потрапляють як поліпшення, так і всі ремонти незалежно від їхнього виду.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27 квітня 2000 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення 04.11.2019).
2. Яловега Л. В. Облік витрат на ремонт та поліпшення основних засобів: бухгалтерський і податковий аспект. *Економічні науки*. Збірник наукових праць Луцьк: ЛНТУ, 2013. № 10. С. 459-465.

**СЕКЦІЯ 3. СТАТИСТИКО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА
МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

**АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Бабак К.О.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Науковий керівник: Єлісеєва О. К., д.е.н., професор

В Україні банківська система, зокрема організація кредитування, порівняно з іншими провідними країнами світу, знаходиться на етапі розвитку та становлення. Стабільне її функціонування забезпечує стимулювання довгострокової стабільності економічного розвитку країни та зростання добробуту населення.

У розвиненому ринковому господарстві кредитні відносини є обов'язковим елементом механізму господарювання та забезпечують регулювання процесу суспільного відтворення.

Потенціал найбільших банків України дає підстави для вирішення завдання простого відтворення і поповнення щорічного вибуття активної частини виробничих фондів. Проте необхідно мати на увазі, що однією з основних цілей комерційних банків є отримання максимального прибутку. Виходячи з цього, банки зацікавлені в надійних клієнтах, які у відносно короткі строки зможуть забезпечити обіг великого обсягу кредитних ресурсів, повернути основний борг, а також сплатити банку законну винагороду у вигляді відсотку за кредитом. Інтереси підприємств малого і середнього бізнесу не завжди збігаються з інтересами банків. І тому банки далеко не завжди схильні кредитувати таких позичальників у зв'язку із досить високим ступенем ризику.

Кредитні відносини є однією з умов реалізації кредитного забезпечення підприємств, що є одним із джерел фінансування трансформаційних процесів в економіці та забезпечує процес відновлення засобів виробництва і, відповідно, безперервність виробництва [1].

Зіставлення динаміки кредитів та ВВП дає змогу визначити участь кредитів у процесі відновлення засобів виробництва (табл. 1).

Значення показників є характерним для періоду становлення банківського сектору економіки України.

Правильна організація процесу банківського кредитування, розроблення ефективної та гнучкої системи управління кредитною діяльністю є основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банківських установ. Протягом періоду 2012-2018 рр. бачимо тенденцію до зменшення участі кредитів у створенні ВВП країни.

Таблиця 1

Динаміка кредитів і ВВП в Україні

Рік	ВВП, млн грн	Кредити, млн грн	Кредити, % від ВВП
2012	948056	776815	81,94
2013	914720	760845	83,18
2014	1120585	774242	69,09
2015	1349178	847075	62,78
2016	1459096	842838	57,76
2017	1522657	931941	61,20
2018	1116468	1059318	94,88

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Це пов'язано з переглядом кредитної політики банківськими установами задля зменшення можливості кредитного ризику. Але слід зазначити, що в 2018 році ситуація дещо змінюється у зв'язку зі зменшенням ВВП України.

Ефективність управління кредитної діяльності банків залежить від грамотної системи кредитного менеджменту, що передбачає таку організацію процесу кредитування, де системно враховані всі фактори, що впливають на кредитний процес у рамках сучасної наукової концепції банківського менеджменту.

Для більшого поглиблення аналізу слід визначити частку банківських кредитів у ВВП країни (табл. 2).

Таблиця 2

Частка банківських кредитів у ВВП України, млн. грн

Показники	Станом на		
	1.01.2015	1.01.2016	1.01.2017
Обсяги ВВП	1566728	1979458	2383182
Кредити, надані банками в економіку України, усього	862383	1009768	1005923
Кредити, надані суб'єктам господарювання	687564	830632	847092
Питома вага кредитів, наданих суб'єктам господарювання у %	79,7	82,2	84,2
Кредити, надані фізичним особам	169896	175711	157385
Кредити, надані органам державної влади	4876	3360	1427
Кредити, надані небанківським фінансовим установам	47	65	20
Питома вага банківських кредитних вкладень у ВВП, %	55,1	82,2	42,2
Питома вага кредитів, наданих фізичним особам у ВВП, %	10,8	8,8	6,6

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Відповідно до табл. 2 можна зробити висновок, що обсяги ВВП країни щорічно зростають на 20-25%, що є непрямою ознакою активізації кредитних вкладень комерційних банків у напрямку кредитного забезпечення підприємницької діяльності.

Питома вага кредитів, наданих фізичним особам у ВВП знижується з

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

кожним роком і станом на 01.01.2017 року складає 6,6%.

Банківські кредити, надані підприємствам, майже в 10 разів перевищують кредити фізичним особам. Протягом 2015-2016 років питома вага кредитних вкладень зростала, а станом на 1.01.2017 року у порівнянні з аналогічним показником минулого року зросла на 2 % і становить 84,2% від усіх наданих кредитів, причиною чого є орієнтація кредитної політики вітчизняних банків на стимулювання внутрішнього попиту на ринку.

Таблиця 3

Динаміка кредитних вкладень комерційних банків і ВВП України

Показники	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016	1.01.2017	1.01.2018
Обсяги ВВП	267344	345113	441452	544153	709445
Кредитний портфель банків, усього	67835	88579	143418	245226	426863
Частка кредитного портфеля у ВВП країни, %	25,8	25,7	32,5	45,1	60,2
Кредити суб'єктам господарювання, усього	58849	73785	109895	166683	271417
Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання у ВВП, %	22,4	21,4	24,9	31,6	38,3

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Наведені вище дані (табл. 3) свідчать про послаблення кредитування комерційними банками фізичних осіб і орієнтацію кредитної політики на співпрацю із підприємствами, що не варто розглядати однозначно як виключно позитивне явище, адже зниження темпів зростання кредитних вкладень не відповідає стратегічним завданням стимулювання економічного росту.

Отже, з аналізу макроекономічних показників кредитування можна зробити висновок, що зниження ефективності функціонування банківських установ України щодо кредитного забезпечення підприємницької діяльності спричинено нестабільною економічною ситуацією в країні, а також недосконалістю податкового законодавства і високим ступенем ризику кредитного забезпечення економіки України.

Список використаних джерел

1. Голуб О.Ю. Кредитне забезпечення як джерело фінансування суб'єктів господарювання. *Економіка розвитку*. 2010. № 3 (55).

2. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / За ред. В.В. Коваленко. Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. 217 с.

3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

АНАЛІЗ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Березовська Т. Р.,

здобувач вищої освіти

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Нечипоренко А. В., к.е.н.,

доцент кафедри фінансів імені Л. Л.Тарангул

В Україні найбільшу частку в складі фінансових ресурсів держави займають фінансові ресурси державного сектору економіки. В умовах реформування економіки країни залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів є визначальним фактором повноти забезпечення потреб об'єктів соціальної інфраструктури, дієвості державного регулювання суб'єктів господарювання, рівня матеріального та духовного добробуту населення, темпів розвитку інноваційно-інвестиційної сфери та зростання фінансового потенціалу країни загалом. Ефективне функціонування фінансової системи тісно пов'язане з результативним управлінням ресурсами держави, переважна частина яких зосереджена у бюджетній системі. Її ефективність визначає дієвість урядової політики у сфері фінансів, створює передумови для забезпечення стабільності економіки країни [1].

Згідно Бюджетного Кодексу України, доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за адміністративні послуги, власні надходження бюджетних установ). Доходи державного бюджету можуть утворюватися за рахунок податкових і неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, офіційних трансфертів від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій, доходів цільових фондів [2].

Динаміку доходів державного бюджету України за 2014–2018 рр. представлено на рис. 1.

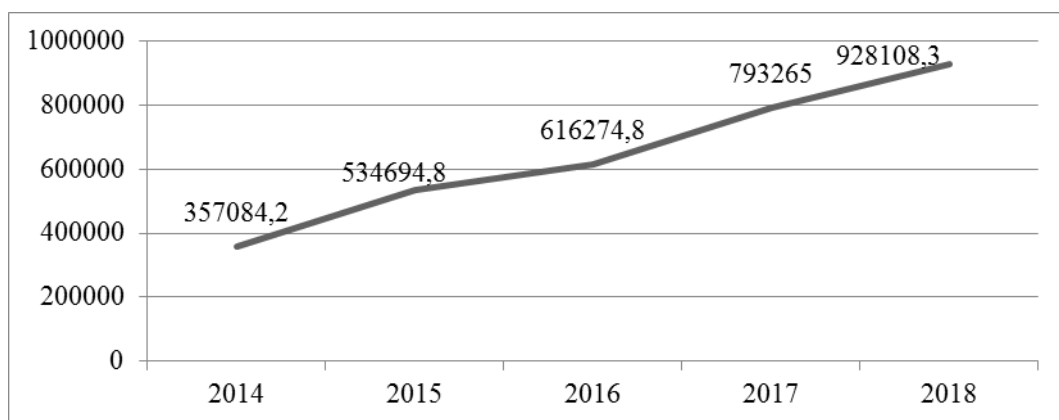


Рис. 1. Динаміка доходів державного бюджету України за 2014–2018 рр., млн. грн

Джерело: створено автором на основі [3].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

З рис. 1 можемо спостерігати позитивну динаміку росту доходів державного бюджету України за період 2014–2018 рр. Доходи з кожним роком зростають, а у 2018 році порівняно з попереднім доходи зросли на 134843,3 млн. грн.

Державний бюджет виступає основним загальнодержавним фондом централізованих фінансових ресурсів, що виражає фінансові відносини держави у процесі розподілу та перерозподілу ВВП та національного доходу, а основними джерелами наповнення державного бюджету є фінанси підприємств і організацій державної та комунальної форм власності, а також податкові надходження [4].

Згідно Бюджетного кодексу України, доходи бюджету класифікуються за такими розділами: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти [2]. У таблиці 1 представлено структуру доходів державного бюджету України за 2014–2018 рр.

Таблиця 1

Структура доходів Державного бюджету України у 2014-2018 рр.

Доходи	2014	2015	2016	2017	2018
Податкові надходження, млн. грн	280178,3	409417,5	503879,4	627153,7	753815,6
Неподаткові надходження, млн.грн	68355,2	120006,5	103635,2	128402,3	164676,5
Доходи від операцій з капіталом, млн. грн	888,1	171,4	191,5	286,9	657,5
Трансферти, млн. грн	2118,0	3144,0	4171,6	5967,7	7306,3

Джерело: створено автором на основі [2].

Податкові надходження є важливою формою перерозподілу валового внутрішнього продукту і забезпечують мобілізацію понад три чверті доходів бюджетів України.

З таблиці 1 видно, що найбільшу частку доходів державного бюджету становлять саме податкові надходження. З кожним роком їхня сума збільшується, зокрема за період 2014-2018 рр. податкові надходження зросли на суму 473637,3 млн. грн.

Неподатковими надходженнями визнаються: доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; інші неподаткові надходження. Неподаткові надходження до державного бюджету України почали зростати з 2016 року. У 2018 році порівняно з 2017 році, вони зросли на 36274,2 млн. грн.

Доходи від операцій з капіталом у 2015 році знизилися у 5 разів через нестабільну політичну та економічну ситуацію у країні. Проте у 2018 році ситуація змінилася доходи від операцій з капіталом зросли майже 4 рази порівняно з 2015 роком і становили 657,5 млн. грн.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Трансферти – кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі [2]. Трансферти у структурі доходів державного бюджету України в абсолютному виразі теж з кожним роком зростають. Таким чином, вони зросли з 2118 млн. грн. у 2014 році до 7306,3 млн. грн. у 2018 році.

Однак, незважаючи на щорічне зростання доходів державного бюджету України, він залишається дефіцитним та потребує заходів щодо нарощення доходів державного бюджету й подолання негативних тенденцій, зумовлених дефіцитом коштів.

Подальше зміцнення дохідної бази державного бюджету дозволить сформувати ефективну систему бюджетних доходів держави, орієнтовану на стимулювання економічного зростання, забезпечити реалізацію пріоритетів економічної та соціальної політики, а також орієнтувати бюджетні кошти на досягнення кінцевих соціально-економічних результатів з метою створення умов для інвестиційної та інноваційної діяльності [5].

Отже, можна зробити висновки, що найбільшу частку у доходах державного бюджету України становлять податкові надходження, а найменшу – доходи від операцій з капіталом. На сучасному етапі економічного розвитку України спостерігається нестача фінансових ресурсів, що супроводжується зростанням дефіциту бюджету та неналежним рівнем виконання соціально-економічних функцій держави. Зазначене вимагає формулювання ключових напрямів у контексті нарощування доходів державного бюджету.

Список використаних джерел

1. Kuzheliev M., Nechyporenko A. Financial resources of public sector of economy in ensuring realization of financial policy of the country. *Association agreement: driving integrational changes : collective monograph* / edited by R. Iserman, M. Dei, O. Rudenko, Y. Tsekhmister, V. Lunov. Accent Graphics Communications Chicago, Illinois, USA. 2019. P. 374–385.
2. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 05.11.2019).
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk> (дата звернення 05.11.2019).
4. Кужелев М. А. Аналитическая обработка и анализ финансовой информации. *Финансы, учет, банки (сб. науч. тр.)*. 2001, № 5. С. 36-41.
5. Кужелев М. О., Нечипоренко А. В. Фінансові інструменти стимулювання регіонального розвитку: практика використання в Україні : монографія. Київ : «Центр учбової літератури», 2019. 224 с.

ІНДЕКС ІНФЛЯЦІЇ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПОКАЗНИК РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ: ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ

Брухаль Т.П.,

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Когут С.С.,

здобувач вищої освіти 2 курсу другого (магістерського) рівня

спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Університету державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Мартиненко В.В., к.е.н , доцент

Найбільш ефективним індикатором «здоров'я» економіки країни вважають її фінансовий стан. На нього в Україні суттєво впливає інфляція. Як економічне явище вона існує вже тривалий час. Вважається, що її поява пов'язана з виникненням паперових грошей, з функціонуванням яких вона нерозривно пов'язана. Інфляція є інструментом макроекономічного регулювання й водночас найбільш гострою проблемою сучасного розвитку економіки держави. Її високий рівень руйнує грошову систему, знецінює гривню шляхом витіснення іноземною валютою, зменшуючи золотовалютні запаси, підриває можливості фінансування державного бюджету. Показником, що найбільш відчутно для населення відображає інфляцію, є індекс споживчих цін, його й розглянемо далі.

Актуальною проблема є тому, що інфляція суттєво впливає на життя суспільства: знецінює працю, знижує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям та економічному зростанню.

Суть інфляції полягає в тому, що національна валюта знецінюється по відношенню до товарів, послуг та іноземної валюти, які зберігають стабільність своїй купівельній спроможності.

До найважливіших причин зростання інфляції в Україні належать (рис. 1):

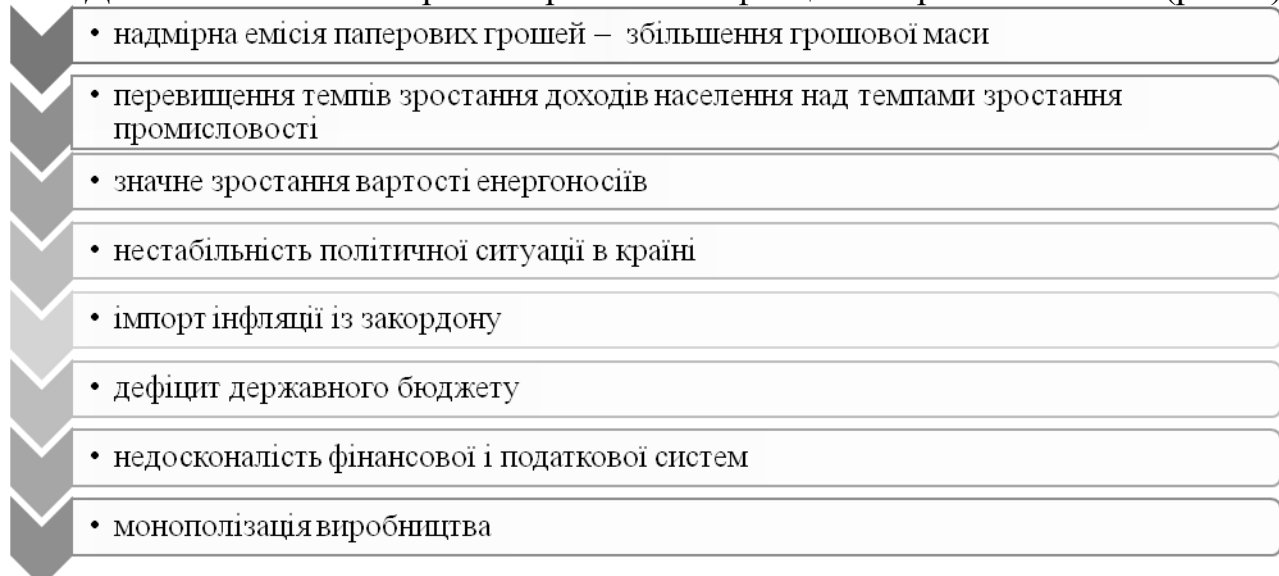
- 
- надмірна емісія паперових грошей – збільшення грошової маси
 - перевищення темпів зростання доходів населення над темпами зростання промисловості
 - значне зростання вартості енергоносіїв
 - нестабільність політичної ситуації в країні
 - імпорт інфляції із закордону
 - дефіцит державного бюджету
 - недосконалість фінансової і податкової систем
 - монополізація виробництва

Рис.1. Причини зростання інфляції в Україні

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Індекс інфляції, або, що теж саме, індекс споживчих цін — показник, що характеризує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання [2].

Розглянемо динаміку індекса споживчих цін протягом останніх 10 років (рис. 2):

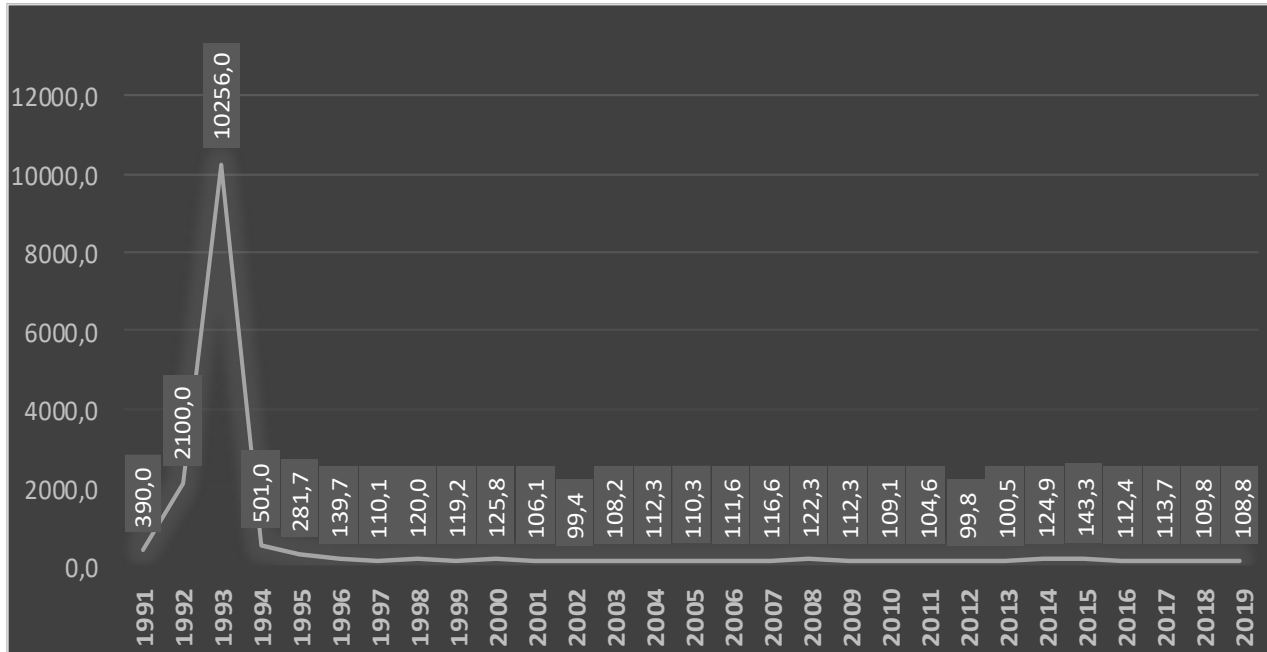


Рис. 2 Індекс споживчих цін протягом 2008-2018 років

Джерело: побудовано на основі [3]

Протягом 2008-2018 років розглядалося співвідношення грудень до грудня, тобто на кінець року.

Інфляція у 2008-2013 роках знизилась: з 122,3% 2008 року до 0,5% за підсумками 2013 року (2012р. – дефляція). Динаміка 2014-2015 років відображає стрімкий злет до 143,3%.

За повідомленням Державної служби статистики, індекс споживчих цін (індекс інфляції) протягом 2016-2018 рр. відображає спад, який у грудні 2018 року порівняно з 2017 становив 109,8%.

Індекс інфляції в Україні у вересні 2019 склав 100,7 % [4]

Як результат скорочення обсягу інвестицій у реальний сектор економіки та зниження довгострокового кредитування. Внаслідок ризиків, у тому числі й через невизначеність із майбутніми рівнями інфляції, не відбувається суттєвих зрушень ні у нарощуванні обсягів інвестиційних та інноваційних кредитів, ні у структурі банківських кредитів за видами економічної діяльності: попит на кредитні кошти значною мірою генерується галузями швидкого обігу, а саме підприємствами гуртової й роздрібною торгівлі [5].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Які шляхи подолання інфляційних процесів? У будь-якому разі слід розуміти, що заходи монетарної політики впливають на цінову динаміку з певним лагом, який в Україні становить від 6 місяців до року.

1. Варто застосувати заходи щодо співвідношення темпів підвищення рівня життя населення й реальними можливостями економіки. Оскільки бюджетні виплати знецінюються, тому потрібно провести індексацію основних видів фіксованих доходів населення. Результат: знижується довіра до програм і заходів, які проводить влада держави. Також необхідно звернути увагу на зростання безробіття, адже це один зі суттєвих наслідків інфляції. У свідомості українців різке зростання цін і безробіття сильно взаємопов'язані. Боротьба з ними, як з економічним явищем, спричинена потребою соціально-економічного захисту громадян.

2. Нормалізація курсу валюти є необхідною мірою для припинення нееквівалентних міжнародних торговельних операцій.

3. Варто невідкладно вжити дієвих заходів стосовно поліпшення умов ведення бізнесу, таким чином одночасно сприяти перерозподілу частини коштів громадян від споживчого ринку на бізнесові напрями й розширенню пропозиції товарів та послуг на споживчому ринку.

4. Уряду слід нарешті ефективніше застосовувати наявні ринкові інструменти для приборкання тимчасових коливань цін на окремі товари й послуги (антимонопольні важелі, здійснення політики інтервенцій тощо). При цьому необхідно обмежувати застосування адміністративних важелів.

5. Необхідно вжити справді дієвих заходів до фінансових ринків щодо їх розвитку. Почавши з розбудови ліквідного й прогнозованого ринку державних цінних паперів, за котрим обов'язково підтягнуться й інші сегменти. Треба повернути довіру громадян України до дій НБУ, до заходів грошово-кредитного регулювання, котрі він застосовує. Якщо інфляція контролюється Національним банком, то зазначені очікування є значними, тому реальна економіка насичується грошима, оскільки грошова маса зростає швидше ніж рівень цін, а це стимулює зростання економіки.

Отже, в умовах незначного впливу монетарного чинника на інфляцію для стримування зростання цін доцільніше приймати більш системні рішення, що будуть розвивати державну економіку в цілому.

Список використаних джерел

1. Джаман А.В. Інфляція в Україні та її вплив на ціну. XIV Міжнародна наукова інтернет-конференція *Advanced technologies of science and education*. Буковинська державна фінансова академія. Чернівці. URL: <http://intkonf.org/dzhaman-av-inflyatsiya-v-ukrayini-ta-yiyi-vpliv-na-tsinu/>.

2. Український бухгалтерський портал «Дебет-Кредит» (сервіси для бухгалтера): «Індекс інфляції (індекс споживчих цін) в Україні». 21.10.19. URL: <https://services.dtkr.ua/catalogues/indexes/3>.

3. Державна служба статистики України: «Основні показники соціально-

економічного розвитку України». (запит від 5.11.2019 р.) URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. ТОВ «МінфінМедіа». Індеси – індекс інфляції. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2019/>.

5. Шелудько Н. «Макроекономіка: Підручник. Тема 25. Інфляція та антиінфляційне регулювання». Економічна теорія. 2014. № 2. С. 106-119. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2014_2_10.

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Гаркуша Д.О.,

здобувач вищої освіти групи ОБД-17-2

Національний університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Корж М.А., к.е.н.

В умовах ринкової економіки в Україні все більш важливого значення набуває ціна як економічна складова відносин підприємства з постачальниками ресурсів і споживачами продукції, іншими підприємствами, а також державою. Ціна справляє великий вплив на ефективність підприємства, оскільки відіграє важливу роль при формуванні його прибутку.

Ціноутворення – це процес утворення, формування цін на товари і послуги, що характеризується перш за все методами і способами встановлення цін у цілому, відносно всіх товарів. В свою чергу ціна – це кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець – купити одиницю товару [1].

Основними факторами впливу на ціноутворення є (див. рис.1)

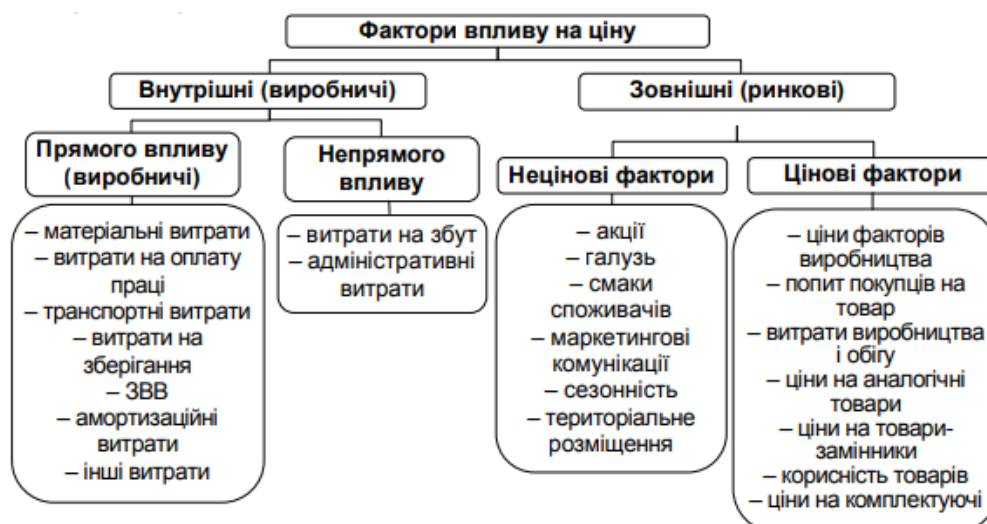


Рис.1. Фактори впливу на ціну [2]

На рис. 1 представлені всі фактори, що впливають на вибір конкретної

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

цінової політики. Видно, що вони впорядковуються в дві основні групи: внутрішні або виробничі та зовнішні або ринкові. Внутрішні чинники впливу на ціну є фактично даними підприємства та є індивідуальними для кожного, а зовнішні – є загальними для усіх і не залежать від підприємства.

Планування ціни залучає в себе плановий розрахунок витрат підприємства та його доход. Проблемою на даному етапі є те, що на більшості вітчизняних підприємств планування носить формальний характер. Ми погоджуємось із К.О. Бужимською [4, с. 289], що основною причиною цього є використання застарілої нормативної бази. Нормативна база є основою планування і являє собою сукупність норм і нормативів витрат трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів підприємства. Основними критеріями якості норм і нормативів є їх прогресивність та економічність, які є взаємозалежними. Для дійового планування варто створити прогресивну нормативну базу.

Нормативну основу правового регулювання цін складає Конституція України, Господарський Кодекс України, Цивільний Кодекс України, ЗУ «Про ціни та ціноутворення в Україні», ЗУ «Про підприємництво», ЗУ «Про захист від недобросовісної конкуренції», інші нормативно-правові акти [2].

Вагомим регулюючим чинником ціноутворення є державна політика, що впливає на встановлення ціни продукції. Втручання держави у ціноутворення чиниться за сприянням різних методів державного регулювання цін, які можна об'єднати в дві групи: прямі й непрямі (опосередковані).

У країнах з ринковою економікою ціни є об'єктом постійної уваги й регулювання зі сторони держави. Таким чином, держава домагається здійснення певної кон'юнктури та структурної політики, приборкання та стримання інфляції, посилення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Державне регулювання цін носить законодавчий, адміністративний і судовий характер і здійснюється відповідними органами.

В економічно розвинутих країнах державний вплив на ціни та тарифи здійснюється здебільш неадміністративними ринковими методами: квотування, ліцензування, внутрішньо- та зовнішньоторговельні обмеження. А у кризові періоди – це єдино дієвий метод і спосіб стабілізації економічної ситуації, що періодично і регулярно підтверджується, зокрема, вітчизняним досвідом [3].

Тому в Україні потрібно запозичувати досвід розвинутих країн Західної Європи, котрі безперервно проводять політику сприяння цін і доходів товаровиробників галузей, що відстають. Цим самим вони гарантують продовольчу безпеку і розв'язують питання соціального захисту населення.

Список використаних джерел

1. Длігач А. О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика : навчальний посібник. Київ : ВД «Професіонал», 2006. 306 с.
2. Горобчук Т.Т. Ціна в перехідній економіці. *Вісник ЖІТІ*. 2001. № 15. С. 179-182.
3. Чудний О. Законодавчі засади державної цінової політики та проблемні

питання її реалізації в Україні. *Управління економікою: теорія і практика. Преса України. Економіка України. 2005. № 10. С. 48-52.*

4. Аудит: стан і перспективи розвитку в Україні і світі: монографія / Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М., Петренко Н.І.; за редакцією Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ЖДТУ, 2004. 564 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Джога В.О.,

здобувач вищої освіти

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Науковий керівник: Малюта К.Г.

В умовах сучасного сьогодення, така галузь як туризм, для кожної країни відіграє суттєву роль у стимулюванні економічного розвитку. Дана галузь позитивно впливає на рівень валютних надходжень, споживчий попит та рівень зайнятості населення.

Економічний розвиток України на сучасному етапі визначається реалізацією економічної політики, спрямованої на зближення з ЄС, у тому числі щодо забезпечення розвитку рекреаційно-туристичної діяльності між країнами.

Зміна політичного напрямку держави, призводить до реформування економічних процесів в Україні, це без винятку також стосується усіх галузей національної економіки.

Туристична сфера як одна з високорентабельних галузей світової економіки стає провідною в економічному та соціальному розвитку України.

Для ефективного та масштабного розвитку туристичної сфери, Україна володіє усіма необхідними та унікальними ресурсами, які формують передумови:

- вигідне географічне розташування;
- сприятливий клімат;
- різноманітний рельєф;
- унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів;
- санаторно-курортна база;
- гостинність, відкритість країни.

Туризм є однією з найбільш перспективних та прибуткових галузей світової економіки. Через швидкі темпи зростання його вважають економічним феноменом. За даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), на туризм припадає 10% світового валового продукту. Його частка в світовому експорті становить 7%, а в експорті послуг досягає 30%. Туризм забезпечує 7% загального обсягу інвестицій та майже 5% усіх податкових надходжень. Кожне

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

11-е робоче місце у світі прямо або опосередковано залежить від туризму [1].

У багатьох країнах, в тому числі і в Україні, туризм відіграє важливе соціально-економічне значення, оскільки за рахунок нього: збільшуються доходи та створюються нові робочі місця; розвиваються як галузі, що пов'язані з виробництвом туристичних послуг, так і соціальна й виробнича інфраструктура регіонів; відроджуються народні промисли та традиції; зростає життєвий рівень населення, а також збільшуються валютні надходження [2, ст. 185-190].

Подальший розвиток сфери туризму в Україні сприятиме не лише наповненню державного та місцевих бюджетів, але й забезпечить раціональне, змістовне використання вільного часу кожним громадянином.

За даними Державної фіскальної служби України, інформація щодо економічних показників сфери туризму та курортів, включає в себе сплату туристичного збору до місцевих бюджетів. Так, обсяг надходжень від сплати туристичного збору у I півріччі 2019 року склав 57,9 млн грн, що на 71,2% більше, ніж у I півріччі 2018 року (у I півріччі 2018 року – 33,8 млн грн) (табл. 1) [3].

Таблиця 1

**Інформація щодо сплати туристичного збору до місцевих бюджетів
у 2017-2018 роках та I півріччі 2017-2019 років, тис. грн**

Код області	Назва області	2017	2018	6'2017	6'2018	6'2019	6'2019/ 6'2020,%
1	2	3	4	5	6	7	8
2	Вінницька	394,7	483,8	163,5	209,3	767,4	266,6
3	Волинська	491,8	584,6	157,4	192,1	340,9	77,5
4	Дніпропетровська	2 084,9	2 523,5	813,1	1 099,4	3 099,5	181,9
5	Донецька	837,3	1 224,4	237,0	345,1	710,7	106,0
6	Житомирська	452,2	544,8	215,9	246,9	776,9	214,7
7	Закарпатська	2 901,6	3 802,0	1 179,3	1 605,2	2 766,0	72,3
8	Запорізька	2 711,6	3 665,9	449,4	528,7	1 466,1	177,3
9	Івано-Франківська	3 021,6	3 699,4	1 886,7	2 359,9	2 881,9	22,1
10	Київська	1 560,0	2 326,9	637,7	1 026,8	2 561,2	149,4
11	Кіровоградська	203,3	259,3	98,4	110,6	178,9	61,8
12	Луганська	119,0	143,9	55,0	65,0	272,6	319,3
13	Львівська	10733,1	13417,6	4 681,4	6 068,8	7 743,6	27,6
14	Миколаївська	1 429,1	1 832,6	220,8	373,0	678,0	81,8
15	Одеська	9 064,0	11550,7	1 668,2	2 070,7	43387,2	63,6
16	Полтавська	1 076,7	1 341,0	432,1	532,7	1 100,0	106,5
17	Рівненська	308,7	355,7	128,2	139,8	356,2	154,8
18	Сумська	289,2	332,2	128,5	154,9	435,8	181,5
19	Тернопільська	292,5	402,0	120,4	165,2	269,6	63,2

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
20	Харківська	2 495,6	2 979,6	1 118,6	1 405,1	1 990,3	41,7
21	Херсонська	2 702,9	3 690,4	169,1	270,0	876,6	224,7
22	Хмельницька	508,8	731,5	197,2	273,8	710,2	159,5
23	Черкаська	545,5	724,1	159,7	231,6	850,8	267,4
24	Чернівецька	418,8	527,2	177,0	218,4	363,3	66,4
25	Чернігівська	444,5	599,4	160,5	232,9	567,3	143,6
26	м. Київ	25147,1	32983,6	10947,1	13900,1	22763,4	63,8
Всього по Україні		70234,5	90725,8	26201,8	33825,8	57914,7	71,2

Зростання обсягів надходжень від сплати турзбору відбулось, зокрема за рахунок зміни підходу до його нарахування на підставі Закону України від 23.11.2018 № 2628 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів».

Відповідно до зазначеного Закону України з 1 січня 2019 року граничні ставки збору встановлюються місцевими радами у розмірі до 0,5% (для внутрішнього туризму) та до 5% (для в'їзного туризму) від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного (податкового) року для однієї особи за одну добу тимчасового розміщення [3].

Таким чином, туристична галузь України швидкими темпами починає покращувати свої показники у всіх сферах розвитку. Розвиток потенціалу української туристичної галузі суттєво впливають євроінтеграційні та глобалізаційні процеси. Туристична галузь сьогодні сприяє формуванню та розвитку світової економіки. Тенденції розвитку туризму характеризується високою конкурентною боротьбою між країнами та внутрішніми туристичними дестинаціями, якістю обслуговування туристів, інформатизацією.

Список використаних джерел

1. Всесвітня туристична організація (ВТО) (United Nations World Tourism Organization; UNWTO). Офіційний сайт. URL: <http://www2.unwto.org/> (дата звернення: 20.03.2018).

2. Скляр Г. П. Проблеми гармонізації показників розвитку сфери туризму в Україні з міжнародними стандартами // *Модернізація економіки в умовах зростання суспільної свідомості: людино розмірність, духовність, партнерство, кооперація* [Електронний ресурс] : матеріали I Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава 1 листопада 2016 р.). Текст. і граф. дані (2,4 МБ). Полтава : ПУЕТ, 2016. С. 185-190.

3. Інформація щодо фінансово-економічних показників сфери туризму та курортів 2017-2019 роки. URL: file:///C:/Users/tsifr/Downloads/Довідка_по_показникам_I_півр._2019_p.pdf.

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОЇ КОМПОНЕНТИ В ДИНАМІЦІ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Дивнич А.В.,

старший судовий експерт відділу економічних досліджень
Полтавського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру
Міністерства внутрішніх справ України

Попри повільність проведення реформ, національна економіка України упродовж останніх років зазнає значних трансформацій. Економічні процеси у нашій державі від початку незалежності знаходилися під впливом тривалих структурних диспропорцій, які пригнічували стимули економічних агентів до розширеного відтворення залучених ресурсів. До теперішнього часу спостерігаються й деформації ресурсного забезпечення сільськогосподарського виробництва. Так, близько 4% від середньорічної залишкової вартості основних засобів в національній економіці, разом із 7,7% робочої сили, що залучені у сільське господарство, наразі забезпечують близько 10,0% валового внутрішнього продукту України [1, с. 247].

Єдиним активом, що практично не враховується у виробничому процесі, залишається земля. В умовах відсутності легального ринку земель сільськогосподарського призначення, законодавчого обмеження операцій з відчуження земельних ділянок на користь суб'єктів господарювання – юридичних осіб, облік земельних ресурсів у складі витрат не здійснюється.

Вартість земельної ділянки не може ототожнюватися з потенційною родючістю ґрунту. Визначальним вартісноутворюючим чинником земельної ділянки є, передусім, здатність забезпечувати економічну функцію просторового базису (правовий режим використання, локалізація, розмірні характеристики, зовнішнє економічне оточення тощо).

Саме тому в структурі валової продукції сільського господарства, зокрема, в рослинництві, витрати на земельну компоненту складно піддаються дослідженню. Технологічні карти на вирощування сільськогосподарських культур, зазвичай, передбачають окремі елементи з підтримання земельної родючості, наприклад, вартість внесення добрив. Проте об'єктивне відображення вартості землі як виробничого чинника, який активно експлуатується всіма суб'єктами господарювання, що здійснюють діяльність у галузі рослинництва, наразі унеможливлений.

Згідно з проведеним нами аналізом, динаміка річних темпів приросту обсягів експорту продукції рослинництва в цілому наслідують тенденції темпів приросту виробничих витрат у вказаній галузі (рис. 1). Конфігурації відповідних кривих практично синхронно змінюють свою спрямованість, відображаючи досить подібну залежність обсягу надходжень валютної виручки від здійснених витрат, із коригуванням на інші невраховані чинники (наприклад, погодні умови тощо).

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції



Рис. 1. Динаміка темпів приросту витрат на виробництво та приросту експорту продукції рослинництва в Україні упродовж 2013-2018 років
Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [2; 3]

Цікавішими є результати співставлення питомої ваги галузі рослинництва як домінуючого землекористувача, із значенням частки галузі в національному експорті та у загальноекономічному проміжному споживанні (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка значень питомої ваги рослинництва у загальному обсязі експорту та здійснених виробничих витратах у загальноекономічному проміжному споживанні упродовж 2013-2017 років
Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [2; 3]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Так, приріст різниць між питомою вагою галузі у забезпеченні валютних надходжень та здійснених виробничих витратах у національній економіці щорічно збільшувався майже на 1,5 відсоткових пунктів, від 8,9 в.п. у 2013 р. до максимального показника у 15,3 в.п. у 2016 р. Тобто, не зважаючи на нижчий рівень витрат, галузь стабільно забезпечує вищу експортну спроможність. Ціновий чинник у даному процесі не відігравав стимулюючої ролі. Навпаки, за даними ФАО [4], дефлятований індекс світових цін на продовольство постійно зменшувався зі значення 153,2 (2013 р.) до 143,8 (2017 р.) та 139,8 (2018 р.).

Зазначені невідповідності, що мають систематичне вираження в макроекономічних масштабах, нами визначаються як непряме вираження внеску природної, і, в першу чергу, земельно-ресурсної компоненти у національну економіку.

Отже, вартість земельних ресурсів, перенесена вироблену продукцію, має безсумнівну вимірюваність. Розрахований вище внесок земельної компоненти може слугувати орієнтиром для забезпечення об'єктивних параметрів земельного ринку, та індикативним показником у моделях відтворення ресурсного потенціалу галузі рослинництва.

Список використаних джерел

1. Дивнич А. В., Дивнич О. Д. Стратегические аспекты внедрения производственных инноваций в развитие сельскохозяйственного землепользования в Украине. *Инновационное и предпринимательское развитие национальной экономики в условиях глобализации*: монографія. Астана. Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева. 2018. Гл. 3. Разд. 3.9. С. 246-253.

2. Зведені річні національні рахунки за 2012-2017 рр.: Статистична інформація. Київ. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (доступ здійснено 08.11.2019).

3. Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах: Статистична інформація. Київ. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (доступ здійснено 08.11.2019).

4. Індекс світових цін на продовольство ФАО. Продовольча та сільськогосподарська організація Об'єднаних націй. URL: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/ru/> (доступ здійснено 08.11.2019).

**АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ
СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ**

Дорошенко О.О.,

к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Телятник М.Ю.,

здобувач ступеня вищої освіти бакалавр

Полтавська державна аграрна академія

Низький життєвий рівень, інфляційні процеси, нестійка економічна ситуація, старіння нації призводять до зростання як частки населення, яке не здатне самостійно задовольнити свої первинні фінансові потреби. Унаслідок цього виникає потреба в збільшенні фінансування соціальних видатків, забезпеченні потреб громадян у суспільних благах та їх фінансової підтримки. Виконання даної ролі забезпечуються завдяки розподільчій функції бюджету держави. Саме бюджет держави є важливим інструментом перерозподілу ВВП для забезпечення соціальної справедливості. Стан бюджету держави відображає економічне та соціальне становище в країні, адже без нього неможливе її існування.

Проблеми аналізу бюджетного фінансування соціального захисту населення в своїх працях висвітлювали: В. Бакуменко, Л. Баранник, О. Бобровська, Т. Боголіб, О.Василик, В.Воронкова, О.Кириленко, Л.Лисяк, Е.Лібанова, З.Лободіна, М. Руженський, Ю. Скулиш, В. Тропіна, В. Федосов, І. Чугунов та інші.

Соціальна захист – це система дій органів державного управління та місцевого самоврядування, які забезпечують вирішення ключового завдання держави – підвищення рівня і якості життя громадян, у тому числі за рахунок ефективного використання громадських фінансів [6, с. 191]. Метою соціального захисту є допомога найбіднішим. Науковці виділяють наступні елементи соціального захисту: встановлення допустимих параметрів життя, захист населення від зростання цін і товарного дефіциту, вирішення проблеми безробіття і забезпечення ефективної зайнятості, перепідготовка кадрів, пенсійне забезпечення, утримання дитячих будинків, інтернатів, будинків для людей похилого віку, соціальні трансферти, надання необхідної медичної допомоги.

Фінансове забезпечення галузей соціальної сфери здійснюється за рахунок бюджетів усіх рівнів, коштів підприємств, установ, організацій та соціальних фондів. В Україні фінансування соціальної сфери здійснюється переважно за рахунок державних коштів, а отже за рахунок державного та місцевих бюджетів [8, с. 13].

У кожній державі складові соціального захисту можуть суттєво відрізнятися за складом та обсягом соціальних виплат, трансфертів, субвенцій. Ці характеристики відрізняються також в тій самій державі у різні періоди. Тобто соціальний захист – категорія надзвичайно динамічна і рухлива. Вона безпосередньо пов'язана із соціальною політикою держави [7, с. 145].

Проведемо оцінку видатків на соціальний захист населення Державного бюджету України за період 2016-2020 рр. у табл. 1.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Таблиця 1

**Видатки на соціальний захист населення Державного бюджету
України за період 2016-2020 рр.**

Напрямок здійснення видатків	Роки					Відхилення 2020 р. від 2016 р.	
	2016*	2017*	2018*	2019**	2020***	абсолютне	Відносне, %
А	1	2	3	4	5	6	7
Соц. захист на випадок непрацевдатності, млн. грн	10308,68	12830,03	16108,58	24369,90	3779,00	-6529,68	-63,34
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	3,99	4,49	5,21	8,46	1,18	-2,81	
Соц. захист пенсіонерів, млн грн	147611,26	140227,07	157940,68	167532,16	182332,63	34721,37	23,52
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	57,14	49,07	51,05	58,18	56,94	-0,20	
Соц. захист ветеранів війни та праці, млн грн	6976,51	6792,05	10234,42	1323,73	2114,86	-4861,65	-69,69
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	2,70	2,38	3,31	0,46	0,66	-2,04	
Соц. захист сім'ї, дітей та молоді, млн грн	40706,80	44123,78	41884,82	18841,80	3986,66	-36720,14	-90,21
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	15,76	15,44	13,54	6,54	1,24	-14,51	
Соц. захист безробітних, млн. грн	94,02	107,54	150,92	95,57	214,57	120,55	128,22
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	0,04	0,04	0,05	0,03	0,07	0,03	
Допомога у вирішенні житлового питання, млн грн	41625,30	68728,71	69232,99	56885,40	50847,77	9222,47	22,16
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	16,11	24,05	22,38	19,76	15,88	-0,23	
Соц. захист інших категорій населення, млн грн	8337,90	9472,77	9247,55	13247,59	69764,62	61426,72	736,72
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	3,23	3,31	2,99	4,60	21,79	18,56	

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Продовж. табл. 1

А	1	2	3	4	5	6	7
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соц. захисту, млн грн	16,26	21,52	31,58	58,42	31,31	15,05	92,56
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00	
Інша діяльність у сфері соціального захисту, млн грн	2649,40	3458,25	4532,11	5599,84	7149,04	4499,64	169,84
% від загального осягу видатків на соц. захист, %	1,03	1,21	1,46	1,94	2,23	1,21	
Всього видатків на соціальний захист, млн грн	258326,14	285761,73	309363,63	287954,38	320220,44	61894,30	23,96

**фактичні показники на основі річних звітів про виконання Державного бюджету за 2016–2018 рр.;*

*** планові показники на основі Закону України Про Державний бюджет на 2019 р.;*

****планові показники на основі Проекту Закону України Про Державний бюджет на 2020 р.;*

Джерело: [побудовано автором на основі 1-5]

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що найбільш вагому частку у загальній структурі видатків на соціальний захист за 2016-2020 роки займає соціальний захист пенсіонерів. Його частка за досліджуваний період коливалася в межах від 49,07 % (2017 р.) до 58,18 % (2019 р.).

Другою складовою за розміром видатків є допомога у вирішенні житлового питання. Питома вага видатків на вирішення житлового питання у загальному обсязі видатків на соціальний захист коливалася в межах від 15,88 % (планові показники 2020 р.) до 24,05 % (2017 р.). За ними немає чіткої динаміки до зростання чи спадання. До 2018 року їх розмір збільшувався та досяг свого піку у розмірі 68728,71 млн грн, а починаючи з 2019 року – стрімко знижується до 9222,47 млн грн.

До вагомій складовій видатків на соціальний захист можна віднести й видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді. Варто відмітити, що за 2016-2020 роки спостерігається чітка динаміка щодо їх скорочення з 40706,80 млн. грн. до 3986,66 млн грн. Частка у загальній структурі також зменшилась відповідно з 15,76 до 1,24 % відповідно. За рахунок скорочень зазначених вище видатків було збільшено фінансування на соціальний захист інших категорій населення на 61426,72 млн грн або в 7,3 рази. Частка інші видатків є досить незначною, тому їх у загальному аналізі можна не враховувати.

Підсумовуючи варто наголосити, що спостерігається зростання сукупного розміру видатків на соціальний захист населення з 258326,14 млн грн в 2016 р. до 320220,44 млн грн в 2020 р. (згідно планових показників), або на 24,0 %.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

Хоча розміри видатків збільшились за своїм розміром, однак це ще не означає, що на сьогодні Україна спроможна здійснити соціальний захист населення на високому рівні. Існує ряд проблем у сфері соціального захисту. Серед них можна виділити: велика вартість послуг, які надають заклади охорони здоров'я, освіти, культури, що не відповідає їх якості; неефективність керування наявними фінансовими ресурсами як головними розпорядниками, так і окремими соціальними установами; дефіцит бюджету, що супроводжує брак коштів для фінансування усіх необхідних заходів у сфері соціального захисту населення [6, с. 200].

Отже, можна зробити висновок, що соціальний захист населення є необхідною складовою державного бюджету країни. Держава повинна оберігати незахищені верстви населення, особливо в умовах дестабілізації економіки. Однак наразі соціальний захист є малоефективним, тому необхідно забезпечити впровадження комплексу заходів щодо радикальної модернізації діючої системи, зробити необхідний перегляд системи пріоритетів у визначенні пріоритетних напрямів фінансування з державного бюджету, а також забезпечення прозорості і координації під час фінансування усіх державних програм соціального спрямування.

Список використаних джерел

1. Про Держаний бюджет України на 2019 р.: Закон України 23.11.2018 р. № 2629-VIII. *Верховна рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>.
2. Про Держаний бюджет України на 2020 р.: Проект Закону України 15.09.2019 р. № 2000. *Верховна рада України*. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66853.
3. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2016 р. *Державна казначейська служба України*. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2016-rik>.
4. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2017 р. *Державна казначейська служба України*. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2017-rik>.
5. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2018 р. *Державна казначейська служба України*. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2018-rik>.
6. Руженський М. М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України : Монографія. Київ : ІПК ДСЗУ, 2015. 318с.
7. Скулиш Ю. І. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні : монографія; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. Київ : Аграр Медіа Груп, 2014. 288 с. : рис., табл.
8. Янів Л.М., Зінченко О.А. Проблеми дефіциту державного бюджету України і шляхи їх розв'язання. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2016. № 6. С. 12-14.

ЩО УКРАЇНЦІ КУПУЮТЬ НАЙЧАСТІШЕ В ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ

Дудник Ю.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О.В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Сучасний темп життя має свої закони. Зі швидкісним розвитком науки більше нікого не здивуєш тим, що купувати щось можна навіть не виходячи з власного будинку. Люди користуються мережею не лише для пошуку інформації чи спілкування, але й як місцем для покупки. Український шопінг все більше йде в мережу. Якщо в Європі та США люди почали робити покупки в онлайн-магазинах набагато раніше, то до України така тенденція прийшла зовсім нещодавно. Проте, ринок e-commerce в Україні щорічно показує шалені темпи розвитку, зростаючи на 50-60%. Зараз все більше людей не хочуть витратити свій час на те, щоб їхати до магазинів і кілька годин шукати необхідний товар. Саме тому 61% населення України регулярно використовує інтернет як засіб купівлі того чи іншого товару. Інтернет-магазини активно залучають споживачів нижчими цінами, які можливі завдяки економії на оренді торговельних площ і утриманні чисельного персоналу. Важливою перевагою на користь інтернет-магазинів є також широкий асортимент.

Інтернет покупки мають свої переваги та, на жаль, недоліки. Головними перевагами є те, що це значно економить час, є швидка доставка та здебільшого нижчі ціни, ніж у звичайних магазинах. Головними недоліками є: загроза шахрайства, відсутність можливості ознайомитися з властивостями товару до його придбання.

За останніми дослідженнями компанії GfK Україна, в середньому 2018 року на одного українця припадає 12 інтернет-покупок (тоді як 2017-го було всього 9), здійснених на вітчизняних сайтах.

Аналітики виділили ТОП-5 категорій товарів, які найчастіше купують на просторах інтернету це:

– побутова техніка та електроніка яку купує близько 52% онлайн-покупців. Особливою популярністю користується цифрова техніка, гаджети, зокрема смартфони, планшети, ноутбуки, аксесуари до комп'ютерів і дрібна побутова техніка (фени, праски, міксери тощо);

– одяг, на нього припадає 45% покупок;

– косметики та парфумерію купує 34% користувачів;

– взуття (30%)

– подарунки та аксесуари (25%).[1]

Незважаючи на те, що довіра українців до покупок в інтернеті зростає, але покупці досі побоюються, що їм можуть продати неякісний, прострочений,

несертифікований товар. Саме тому не дуже активно купують, наприклад, медичні препарати і продукти харчування.

Найчастіше в Україні онлайн-покупки роблять з центральних регіонів (24%), західних регіонів (23%), а Київ займає лідируючі позиції серед міст (10%). Одними із найбільших маркетплейсів України є: Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua. Серед найбільш популярних зарубіжних інтернет-магазинів лідируючі позиції займають: Amazon, AliExpress та eBay.

Співвідношення чоловіків і жінок в інтернет-покупках практично однакове: чоловіків – 48%, а жінок – 52%. Також згідно зі статистичними даними, найчастіше в інтернеті купують люди з повною вищою освітою віком від 26 до 35 років. [2]

Чим більше розвинута економіка країни – тим більше є ринок онлайн-торгівлі. Отож, користуватися послугами інтернет-магазинів чи ні людина повинна вирішувати самостійно. Адже в цій сфері, на жаль, існують і негативні сторони. Але без сумнівів, кожна цивілізована особистість повинна крокувати в ногу з сучасним напрямом і розвиватись.

Список використаних джерел

1. Іщенко А. Онлайн-шопінг: як і що українці купують в інтернеті. Сьогодні. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/onlayn-shopping-kak-rokuyayut-v-ukraine-i-v-mire-1162017.html> (дата звернення 01.11.2019).

2. Онлайн-шопінг: продукти, ліки та меблі з мережі. Перший. com.ua. 13.08.2018. URL: <https://pershij.com.ua/onlain-shopping-produkty-liky-ta-mebli-z-merezhi/> (дата звернення 01.11.2019).

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ В УКРАЇНІ

Єлісеєв Є.Ю.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник: Пошивалова О.В., к. фіз-мат. н., доцент

Спорт займає важливе місце в зміцненні здоров'я нації та піднятті її престижу на міжнародній арені завдяки успіхам спортсменів. Шляхи і способи розвитку спорту в Україні визначає Державна цільова соціальна програма розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 року, яка передбачає в оптимальному варіанті поєднання зусиль органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, інститутів громадянського суспільства для проведення реформи у сфері фізичної культури і спорту з метою приведення її у відповідність з європейськими вимогами і стандартами шляхом визначення як основи європейської моделі реформування відносин між органами державної влади та громадськими організаціями фізкультурно-спортивної спрямованості,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

підвищення рівня публічності та прозорості діяльності Мінмолодьспорту, автономності спортивних федерацій, визначення принципів пріоритетності видів спорту, вдосконалення національного антидопінгового законодавства, що сприятиме створенню умов для заняття фізичною культурою і спортом.

Проаналізуємо структуру джерел фінансування сфери фізичної культури і спорту у 2015 та 2018 рр.

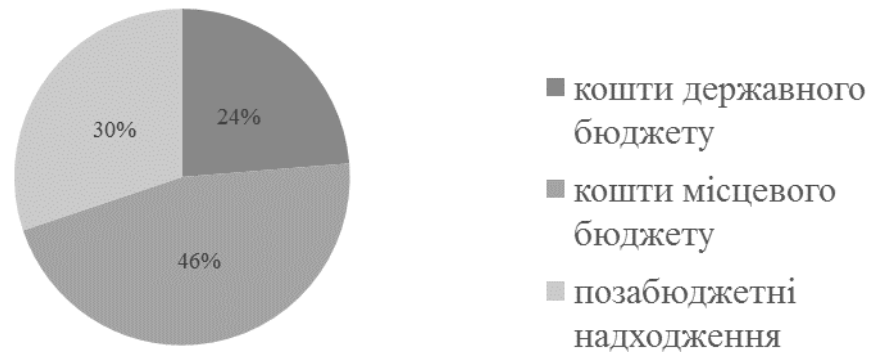


Рис. 1. Структура джерел фінансування сфери фізичної культури та спорту в Україні у 2015 р.
Джерело: розроблено автором на основі [1]

Загальна сума, яка була виділена на сферу фізичної культури та спорту у 2015 р. – 5 млн. 643 тис. грн. Основним джерелом фінансування цієї сфери є кошти місцевих бюджетів, які склали 46% або 2 млн. 603 тис. грн. Цікавим є факт, що кошти, які було виділено з державного бюджету на 6% менше ніж позабюджетні надходження – 24% (1 млн. 338 тис. грн.) проти 30% (1 млн. 701 тис. грн) відповідно.

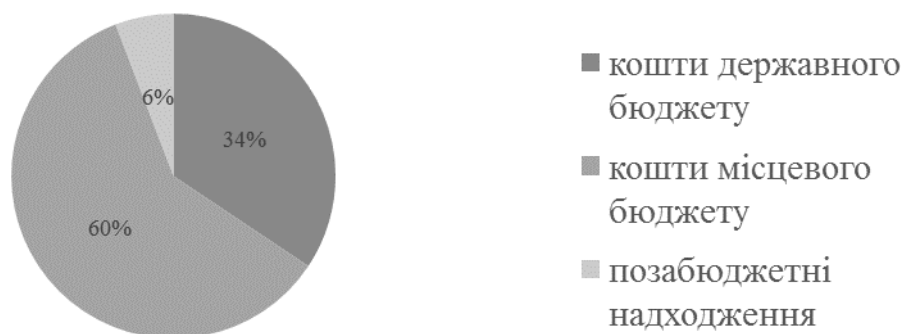


Рис. 2. Структура джерел фінансування сфери фізичної культури та спорту в Україні у 2018 р.
Джерело: розроблено автором на основі [2]

У порівнянні із 2015 р., у 2018 р. на сферу фізичної культури та спорту в Україні було виділено майже вдвічі більше коштів – 10 млн. 778 тис. грн.

У структурі фінансування значно змінилася лише частка позабюджетних надходжень, яка за ці роки зменшилась в 5 разів – 6% (627 тисяч) проти 30% (1 млн. 701 тис. грн). На противагу цьому у структурі фінансування зросли частки державного та місцевих бюджетів, з 24% (1 млн. 338. тис. грн) до 34% (3 млн.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

702 тис. грн.) та з 46% (2 млн. 603 тис. грн) до 60% (6 млн. 449 тис. грн.).

Проведемо порівняльний аналіз фінансування сфери фізичної культури і спорту в Україні за областями за 2015-2018 рр. (рис 3).

Як бачимо тенденція фінансування за останні роки за областями не зазнала значних змін, окрім Харківської області, де фінансування зросло у 2.5 рази. Найбільше коштів у 2018 р. було виділено на Дніпропетровську область (1 млн. 170 тис. грн), Харківську область (852 тис. грн), та місто Київ (523 тис. грн).

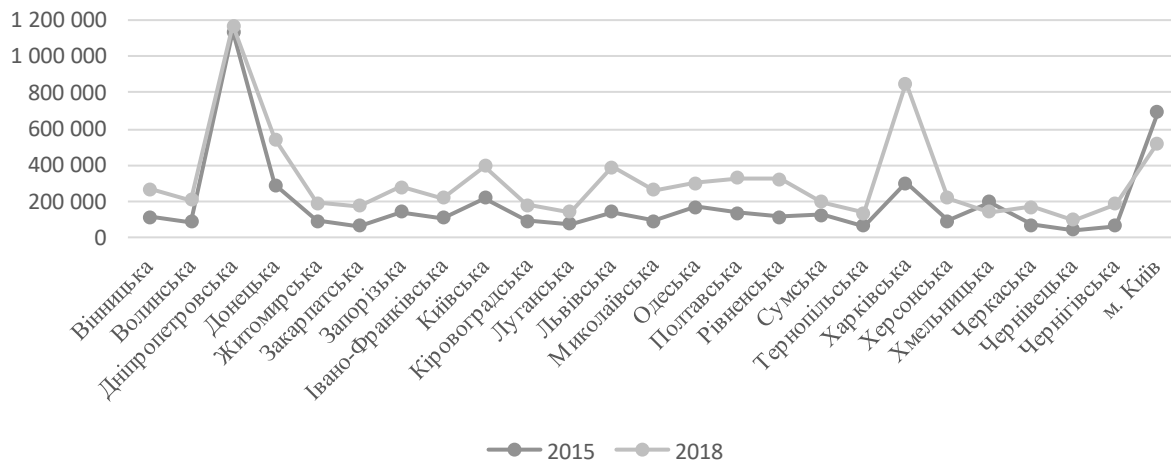


Рис. 3. Динаміка фінансування сфери фізичної культури та спорту в Україні
Джерело: розроблено автором на основі [1, 2]

Проаналізуємо динаміку кількості спортсменів по областям України, яку подано на рис. 4.

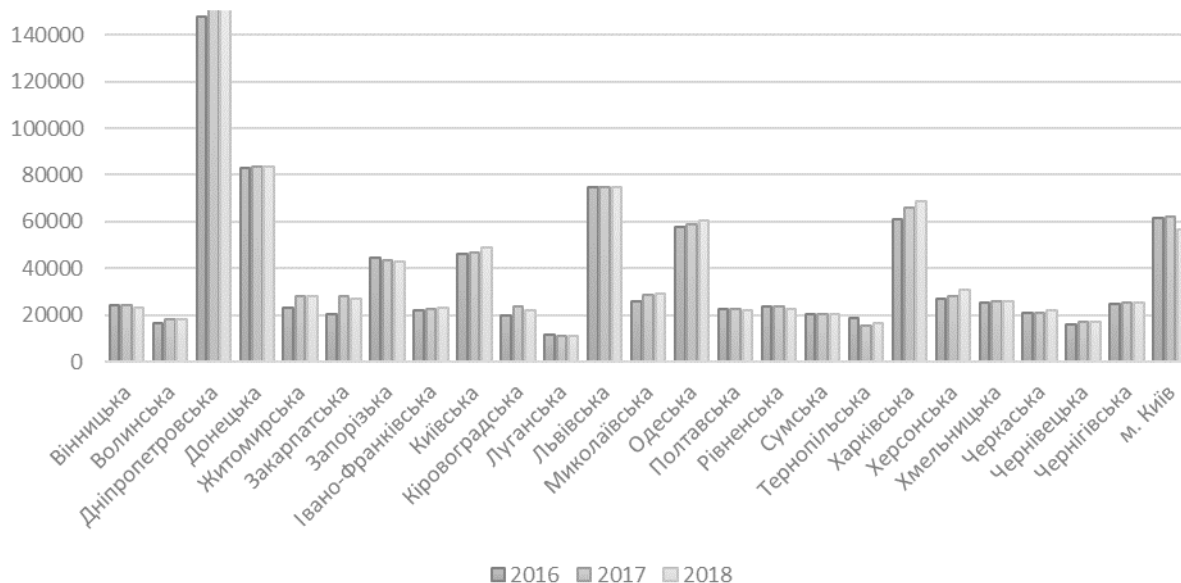


Рис. 4. Динаміка загальної кількості спортсменів у дитячо-юнацьких спортивних школах в Україні у 2016-2018 рр.
Джерело: розроблено автором на основі [2, 3, 4]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Загальна кількість спортсменів у дитячо-юнацьких спортивних школах в Україні не зазнала значних змін за 2016-2018 рр. Найбільше спортсменів тренуються у Дніпропетровській області у 2018 р. – 155346 осіб, на другому місці – Донецька область – 83426 осіб, Львівська область посідає третє місце – 74578 спортсменів у цьому ж році.

Отже, можемо зробити висновок, що не дивлячись на те, що фінансування сфери фізичної культури і спорту значно зросло, не спостерігається тенденція до збільшення кількості спортсменів у ДЮСШ. Це може свідчити про невдалий розподіл коштів та (або) низьку якість системи менеджменту цієї сфери.

Список використаних джерел

1. Звіт з фізичної культури і спорту за 2015 рік Міністерства молоді та спорту України. URL: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/24432>
2. Звіт з фізичної культури і спорту за 2018 рік Міністерства молоді та спорту України. URL: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/43991>
3. Звіт з фізичної культури і спорту за 2016 рік Міністерства молоді та спорту України. URL: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/31569>
4. Звіт з фізичної культури і спорту за 2017 рік Міністерства молоді та спорту України. URL: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/38668>

ПЕРЕКАЗИ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ ЯК ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ

Жадько Н.В.,

здобувач вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

Наковий керівник: Єгорова О.В., к.е.н., доцент

Тема трудової міграції українців за кордон є однією з головних проблем країни. За даними різних аналітичних центрів майже 12 мільйонів громадян України є заробітчанами, а за останні два десятиліття на роботу виїхали 10-15% українців. Але цей відсоток можна поставити під сумнів, враховуючи, що останній перепис населення в Україні проводився ще у 2001 році.

Незабаром в Україні дефіцит робочої сили в державі може стати катастрофічним. Що мотивує людей їхати працювати в інші країни? Відсутність перспектив в країні та різниця в зарплатах. Європейська інтеграція значно полегшила доступ українців на закордонні ринки праці, де вони отримують набагато вищу оплату праці. Найстрашніше, що найближчим часом Україні може бути досить складно забезпечити своїх громадян конкурентоспроможним рівнем доходів при таких темпах проведених урядом реформ.

На ринку праці є ті, хто працює, і ті, хто організовує. Якщо ми хочемо, щоб в Україні залишалось більше людей, нам потрібно створювати робочі місця, розвивати підприємництво.

Якщо в українця є вибір: працювати в Україні чи за кордоном і він обирає

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

друге, то щоб утримати його вдома треба підвищувати зарплату. Це з певних причин може привести до зростання цін і стимулювати певні інфляційні процеси. Але прямої залежності тут немає.

Хоча, крім негативних моментів, трудова міграція має й певні переваги – українці відправляють додому багато грошей із-за кордону, які вкладаються в освіту дітей, нерухомість тощо. Перекази мігрантів – це велика стаття, яка балансує наш платіжний баланс, тому що приходить валюта. Але потрібно зробити так, щоб ці гроші перетворилися в інвестиційний ресурс, а не лежали під подушкою. Нам потрібно залучити їх в економіку. [1]

За даними НБУ можна простежити популярність Польщі як країни для працевлаштування, яка зростала за останні роки, що чітко видно по зміні обсягу грошових переказів з року в рік. Частка цієї країни в загальній кількості приватних переказів у 2017 році склала 33,6 % (Україна отримала 3,1 млрд доларів). А у 2015 році вона склала всього 19,1 % (\$1,3 млрд). Щодо 2018 року частка доходів від Польщі залишилася практично незмінною (\$2,7 млрд). Це говорить про те, що обсяг трудової міграції там більше не росте, однак поки що й не знижується.

А ось доходи від трудових мігрантів у Росії показують значне скорочення. Якщо у 2015 році частка Росії в обсязі приватних трансфертів була такою ж, як і частка Польщі – 19,1 % (\$1,3 млрд), то до 2017 року вона впала до 13,9 % (ті ж \$ 1,3 млрд). До 2018 року частка РФ знизилася ще більше – до 10,7 % (0,8 млрд доларів).

В цілому, за даними НБУ, ТОП–10 країн, з яких Україна отримує найбільші обсяги приватних трансфертів, за останні 4–5 років не змінився. У список, крім Польщі та Росії, традиційно входять США, Чехія, Італія, Великобританія, Німеччина, Кіпр, Ізраїль і Греція.[3]

Цікаво, що цей список не збігається з рейтингом європейських країн, які видають українцям найбільше посвідок на проживання для працевлаштування. Так, серед європейських країн українці отримали найбільше посвідок на проживання для працевлаштування у 2018 році в Польщі, Чехії, Угорщині, Литві, Данії. Але, наприклад, Угорщина не входить в список перших 28 країн світу, де Україна отримує більше трансфертів. Такі відмінності можуть вказувати, зокрема, на різницю в доходах, витратах на проживання в тій чи іншій країні й на канали, по яких надходять перекази, а також на те, наскільки точні розрахунки.

У 2019 році з-за кордону в Україну в першому кварталі було переведено 531 млн доларів, тобто 22,90% від загальної суми переказів. Гроші надходили з США (18%), Ізраїлю (15%), а також з Італії (9%), Польщі (7%) і Росії (6%). Статистика НБУ показала, що сума переказів в Україну в сім разів перевищує суму, відправлену за кордон. Зокрема, з України в першому кварталі 2019 року було переведено 75 млн доларів, тобто всього 3,24% від загальної суми переказів (2 млрд 319 млн доларів). На першому місці – перекази в Росію

(33%), на другому – в Грузію (10%), третє і четверте місце з таким же показником зайняли переклади в Китай і Азербайджан (6%), а замикають п'ятірку лідерів переклади з України в Узбекистан (4%).[2]

Тому можна зробити висновок, що основними причинами зростання грошових переказів з-за кордону в НБУ називають посилення міграційних процесів. Крім того, вони додають, що в країнах, до яких прагне більшість українців, останнім часом зростає рівень заробітної плати, що також сприятиме збільшенню валютних надходжень в Україні.

Список використаних джерел

1. Бураковський І. Трудова міграція: чому українці їдуть з країни і як їх повернути. URL: https://24tv.ua/statti_tag4571/ (дата звернення 10.11.2019).

2. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення 10.11.2019).

3. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 10.11.2019).

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ УКРАЇНЦЯМИ

Мельник Я.О.,

здобувач вищої освіти спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Одним із інструментів визначення ступеня матеріального забезпечення та бідності населення є оцінка раціону харчування. Нормативний спосіб його оцінки передбачає орієнтацію на певний соціальний норматив – прожитковий мінімум. Прожитковий мінімум визначають як вартість споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і платних послуг, достатніх для підтримання особою, сім'єю всіх соціальних зв'язків, притаманних цьому соціальному прошарку. Його рівень залежить від споживчого кошика, який визначають за певних соціально-економічних умов. Звісно, споживчий кошик буде неоднаковий для людей, які різняться за віком, станом здоров'я, сімейним станом, місцем проживання тощо.

За структурно-витратним критерієм бідними визнають сім'ї, де витрати на найбільш життєво важливі товари та послуги перевищують певний відсоток щодо сукупних витрат. За стандартами розвинутих країн, якщо витрати на харчування становлять 60% сукупних витрат або більше, така сім'я вважається бідною. Якщо ж порівнювати Україну з іншими європейськими державами, то можна зробити висновки багато українців за даним показником відносяться до бідних. За даними багаторічних досліджень українська родина в середньому

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

витрачає майже 53% свого бюджету на харчування на місяць.

За останні п'ять років харчовий набір звичайного українця дуже змінився. Покупці перейшли на більш дешевші продукти харчування. Почали менше споживати газовані напої та соки. Дослідження харчування свідчить що в останні роки українці їдять занадто багато жирної і калорійної їжі. Проте це відбувається через низькі доходи. Ціни на продукти, перш за все вищого ґатунку, ростуть швидше середньої інфляції в країні, тому люди змушені не тільки більше витратити на їжу, але й переходити на більш дешевий асортимент. Люди намагаються купувати дешевші, але калорійніші продукти харчування [1].

Дослідивши дані за 2016-2018 роки можна проаналізувати, які саме продукти харчування купували українці в супермаркетах: крупи, макаронні вироби, хлібобулочні вироби, м'ясо, овочі. Можна засвідчити, що значно зменшилося вживання фруктів, горіхів, риби та бобових.

Українська нація також дуже любить споживати алкогольні напої. Так за 2017-2018 роки було куплено 465 млн. літрів пива, 53 млн. літри горілки, 22 млн. літри – слабоалкогольні напої.

Також слід відмітити, що українці надають перевагу вітчизняним продуктам. За інформацією Держстату, серед продовольчих товарів найбільшу частку в продажі займають яйця вітчизняного виробництва (99,2%) і хлібобулочні вироби (97,4%). Високий показник продажів також мають вітчизняні цукор – 96,9%, м'ясо і птиця, вершкове масло – 96,5%, тваринні жири – 95,4%, борошно і соки – 94,7%, безалкогольні напої – 94,1%. Горілка і лікєро-горілки вироби вітчизняного виробництва займають 67,9%, вина – 57,6%, коньяк – 77,1% від усіх продажів. Найменше продають вітчизняні фрукти, ягоди, виноград, горіхи, частка яких становить 36,5% [2].

При оцінці витрат на харчування українців останніми роками часто використовують поняття «борщовий набір» – це вартість овочів, необхідних для приготування традиційної української страви. Для вітчизняного споживача даний індекс – приблизно те саме, що «індекс бігмака» для світової економіки.

Кожного року експерти визначають скільки буде коштувати національна українська страву. У розрахунках аналітики виходили з такого співвідношення інгредієнтів: 600 г свинини, 300 г капусти, 500 г буряку, 500 г картоплі, 200 г моркви, 200 г цибулі, 30 г олії. І в 2019 році фахівці підраховали скільки буде коштувати борщ – 29 грн. без м'яса та 103 грн. з м'ясом. Цю страву також шанують і в країнах Європи, тому пропоную для порівняння їхні ціни на борщ. найдешевший борщ можна зварити у Словаччині – 41 грн. і 134 грн. з м'ясом. Далі йде Польща – 44 грн. і 142 грн. з м'ясом. У Чехії зварити борщ буде дорожче – 187 грн. з м'ясом. У Великій Британії майже 115 грн. звичайний, та 265 грн. м'ясний. найдорожче зварити борщ буде у Франції – 172 грн. та 561 грн. відповідно. Всі дані бралися з розрахунку на 3,5 літрову каструлю [3].

Найвагомішими факторами, що впливають на рівень та структуру споживання продуктів харчування є соціально-демографічна структура

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

споживачів, рівень доходів населення. Зв'язок між зміною доходів населення та рівнем споживання окремих продуктів характеризує коефіцієнт еластичності. Але рівень доходів більшості населення України настільки низький, що його підвищення дещо збільшує попит лише на найдоступніші продукти харчування. Отже, для забезпечення якісного науково обґрунтованого рівня харчування українців необхідно терміново переглянути та підняти мінімальний прожитковий рівень, до якого прив'язані всі виплати і соціальні стандарти.

Список використаних джерел

1. Середа С.А. Споживання основних продуктів харчування. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. № 3(69), 2012. С. 195-199. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/740.pdf> (дата звернення: 01.10.2019).
2. Яцишина Л.К. Дослідження ринку овочів і фруктів в Україні: Економіка та держава. № 2, 2019. Серія: Економічна наука. С. 105-109. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2019/20.pdf (дата звернення: 01.10.2019).
3. Кисельов К.Ю. Статистичне вивчення споживання продуктів харчування в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.10. Київ, НАСОА. 201 с. URL: http://nasoa.edu.ua/wp-content/uploads/zah/kyseliov_dis.pdf. (дата звернення: 01.10.2019).

**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВВП УКРАЇНИ
ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА
ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ (2014–2019 РР.)**

Родіонова А.А.,

здобувач вищої освіти

університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Скорик М.О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

Одним з базових і ключових індикатором макроекономічної динаміки є ВВП. Дослідження його динаміки в Україні дає змогу визначити прорахунки трансформації економічних процесів, встановити причинно-наслідковий зв'язок нинішньої економічно-соціальної ситуації. Однак слід враховувати, що офіційні органи – Держстат і НБУ – використовують різні підходи до підрахунку реального ВВП, у результаті чого спостерігаються розбіжності – різниця в даних може досягати значних показників.

За даними Держстату в 2014–2018 рр. існувала стабільна динаміка зростання показників ВВП (номінального, реального, на душу населення у гривневому еквіваленті у фактичних цінах) [7, с. 20, 22]. Незалежна асоціація банків України кумулятивне (без зони АТО та Криму) зростання української економіки за оцінює в 13 % [5]. Однак впродовж 2014-2015 рр. у доларовому еквіваленті ВВП номінальне та на душу населення характеризує падіння обсягів порівняно із 2013 р. (ВВП становив \$ 183,3 млрд, базовий рік 100%) відповідно на 49,4 % і 52,48%. економіці України. У 2016–2018 рр. вітчизняна економіка

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

демонструвала зростання номінального ВВП до \$ 130,8 млрд., але цей показник становить лише 71,4% від рівня 2013 р. [2].

Динаміці реального ВВП України притаманна значна волатильність. У кризовий період 2014-2015 рр. падіння становило відповідно 6,3 і 9,4%. У 2016 р. почалося відновлення. Дані Держстату показують позитивну динаміку реального ВВП (2016 – + 2,4%; 2017 – +2,5%, у 2018 р. – 3,3% [1; 7, с. 20, 22]. Однак статистичне збільшення реального ВВП не відповідає очікуваному зростанню, оскільки відповідний ріст вираховується у відношенні до попереднього року. Ці показники також мають свідчити про фактичне зростання виробництва, якого фактично немає, отже не корелюються з падінням виробництва. Динаміка індексу промислового виробництва в Україні в кількісному вимірі свідчить про падіння за 2014–2018 рр. на 20%. За даними громадської організації «Публічний аудит» кумулятивне падіння реального ВВП за 2014-2018 рр. сягнуло 8,6 % [2].

Аналіз ВВП у період 2013/2014-2018 рр. показав наявний дисбаланс між показниками рівня номінального ВВП, який виражено в національній валюті (зростання) та в доларовому еквіваленті (падіння). За даними Світового банку в 2018 р. Україна займала 60 місце у рейтингу країн і територій за розміром номінального ВВП (у доларах США) [5].

На збільшення номінального ВВП у 2017 р. вплинула грошово-кредитна політика держави, що спричинило посилення інфляції (дефлятор ВВП (так звана «макроінфляція» в економіці) у 2017 році – 22%) та стимулювало споживання через фінансування державних видатків. У 2018 р. темпи зростання номінального ВВП порівняно з 2017 р. зменшилися на 6-3 пункти, дефлятор ВВП становив 15,4% (корелюється з індексом цін виробників – 14,3% і девальвацією – 2%). Зростання було сформоване за рахунок: внутрішніх запозичень – 177,3 млрд грн (зростання обсягу доходів банківського сектора та фінансування бюджетних програм); зовнішніх запозичень – 112,2 млрд грн; інфляційних чинників зростання товарообігу – 286,3 млрд грн; зростання АПК – +33 млрд грн (хороша врожайність).

Держстат оцінює зростання ВВП у першому кварталі 2019 р. в 2,5%, у другому кварталі – 4,6% до аналогічного періоду 2018 року. Це один із найвищих темпів зростання за багато років. Економічний ріст триває 14-й квартал поспіль. За підсумками 2019 р. прогнозні темпи економічного зростання від НБУ, Міжнародного валютного фонду, міжнародного рейтингового агентства Standart & Poog's становлять 3%. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) очікує зростання економіки України в 3,3% ВВП [1; 3].

Консервативний сценарій макропрогнозів, на якому будується проект держбюджету на 2020 р., передбачає ріст ВВП на рівні 3,7%, в 2021 р. – 3,8%, 2022 р. – 4,1%. За оптимістичним сценарієм зростання ВВП очікується на 4,8% в 2020 р., 5,5% – в 2021 р., 6,5% – в 2022 р. Уряд спрогнозував зростання ВВП продовж наступних 5 років на 40%. Це означає зростання ВВП в 2020 р. на 5%,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

у наступні роки – не менше 7% [4].

Аналіз зміни ВВП України впродовж досліджуваного періоду демонструє повільну динаміку економічного зростання. Причини загалом мають внутрішній характер, адже йдеться про високий рівень корупції, події на Сході, зростання інфляції, зростання облікової ставки НБУ, низьку інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств, зростання зовнішнього боргу, зношену транспортну інфраструктуру, слабку економічну динаміку, коливання курсу національної грошової одиниці, трудова міграція тощо. Однак, як зазначають аналітики, основною причиною повільного зростання є відсутність стратегії економічного розвитку держави.

Результати дослідження свідчать про обов'язковість розробки дієвих механізмів усунення негативних наслідків та формування конкретних пропозицій, які б надали стимули економічній активності. Важливо визначити переваги та ризики, які створює 4-а індустріальна революція для світу і України, заходи для адаптації своїх внутрішніх ринків до вимог нової інноваційної економіки.

Список використаних джерел

1. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2019 URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення 07.11.2019).
2. Глобальний аналіз базових макроекономічних показників України (2013–2018 рр. URL: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/globalnyj-analiz-bazovyh-makroekonomichnyh-pokaznykiv-ukrayiny-2013-2018-rr/> (дата звернення 29.10.2019).
3. Зростання ВВП України досягло одного з найвищих показників за останні роки URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/08/15/650616/> (дата звернення 07.11.2019).
4. Кабмін України затвердив оновлений макропрогноз на 2020–2022 роки URL: <https://gordonua.com/news/money/kabmin-ukrainy-utverdil-obnovlennyy-makroprognoz-na-2020-2022-gody-1370126.html> (дата звернення 07.11.2019).
5. Макроекономічні показники. URL: <https://nabu.ua/ua/makroekonomichni-pokazniki.html> (дата звернення 04.11.2019).
5. Рейтинг країн світу за рівнем валового внутрішнього продукту URL: <https://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info> (дата звернення 05.11.2019).
6. Україна у цифрах 2017. Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018 240 с.

ТЕНДЕНЦІ СУЧАСНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Романець Г.П.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Попит на лікарські препарати в Україні постійно зростає, незважаючи на значне зростання ціни на препарати, яке зумовлене інфляцією та попитом населення. За статистичними даними в 2018 році витрати українців на ліки виросли за рік на 25,3%. За весь 2018 рік українці витратили на ліки 69 млрд. 615 млн. грн., ця сума майже рівна річному об'єму субсидій за 2018 рік. [1]

Станом на 1 січня 2019 р. в Україні працювали 20 тис. 620 аптечних магазинів, з яких 16 тис. 457 аптек та 4 тис. 163 аптечних пунктів. За останні п'ять років кількість аптек збільшилася на 12,5 %, а кількість аптечних пунктів зменшилася на 6,5 %, на сьогодні, їх співвідношення 80 на 20%.

Також потрібно відмітити, зростання кількості аптечних магазинів, що належать юридичним особам: їх чисельність становить 14 тис. 800, що на 9,6%, або на 1 тис. 300 більше ніж у 2018 році. Кількість аптечних магазинів, що належать фізичним особам-підприємцям (ФОП), зростає доволі повільно – за останні п'ять років цей показник збільшився всього на 3,5 %, або на 200 об'єктів. Станом на 1 січня 2019 р. налічують 5 тис. 800 аптечних магазинів, які належать ФОП. Співвідношення аптечних магазинів, які належать юридичним особам та ФОП, становить 72 на 28%. [2]

Найбільша кількість аптек та аптечних пунктів, як правило, зосереджена в великих та густонаселених містах. Лідерами за кількістю аптек та аптечних пунктів є: м. Київ, Дніпропетровська, Одеська, Львівська та Харківська області.

Тож визначимо найбільші та найприбутковіші аптечні мережі нашої країни в 2018 році. На першому місці – «Аптека-Магнолія» («Аптека низьких цін») з доходом 4,6 млрд. грн. Найближчий конкурент – «Фармастор» («Аптека доброго дня») – у три рази менше – 1,87 млрд. грн. Третє місце впевнено тримає «Гамма-55» («Аптека 911) – 1,77 млрд. грн. Досить цікавим фактом є те, що компанія «Сіріус-95» («Аптека бажаємо здоров'я») у 2017 році була на другому місці, але за рік з виручкою 820 млн. грн. не потрапила навіть у п'ятірку лідерів. Варто відмітити, що у аптек-лідерів значно більше об'єктів, ніж у аптек з середнім показником доходності, тож кількість все таки має значення. [3]

Не можна не згадати про відносно новий сегмент фармацевтичного ринку в Україні – інтернет-аптеки. Звісно, купувати ліки через інтернет значно зручніше, адже таким чином можна забезпечити свою анонімність – покупець може відчувати себе більш комфортно під час придбання препарату або консультації за допомогою електронної пошти, відеозв'язку та інших сервісів,

які надають такі аптеки. Ще однією з переваг є більш низька ціна, це зумовлене зменшенням накладних витрат. Також наявність препарату може забезпечити не кожна аптека, отже набагато зручніше дізнатися всю інформацію в режимі онлайн. Проте, поряд з низкою переваг є й недоліки. По-перше, не всі інтернет-аптеки ліцензовані, по-друге, вони можуть мати приховані витрати, які збільшують кінцевий чек – плата за замовлення, консультаційні та комісійні збори.

Незважаючи на те що за стандартами інтернет-аптеки забезпечують конфіденційність персональних даних, деякі з них цього принципу не дотримуються. Вони можуть продавати персональну інформацію, що є вкрай небезпечним, особливо якщо йдеться про платіжну інформацію. [4]

Слід зазначити, що негативним явищем в українських аптеках є значна кількість фальсифікату та відсутність в Україні стандартів, які б дозволили встановити лікувальну здатність тих чи інших препаратів.

Підводячи підсумки дослідження, ми можемо зробити певні висновки: аптечний бізнес в Україні набуває розквіту, ціни на препарати не знижуються, а витрати українців на препарати постійно зростають. Отже, на сьогоднішній день аптечний ринок України є прибутковим та перспективним, незважаючи на соціально-економічні фактори.

Список використаних джерел

1. Ивасюк П. В прошлом году украинцы потратили на лекарства сумму, равную годовому объему субсидий. *Українські національні новини. Новини: економіка*: веб-сайт. URL: <https://www.unn.com.ua/ru/news/1778934-torik-ukrayintsi-vitratili-na-liko-sumu-scho-dorivnyuye-richnomu-obsyagu-subsidiy>.
2. В Украине стремительно растет число аптек: их уже больше 20 тысяч. *INSHE.TV*: веб-сайт. URL: <https://inshe.tv/economics/2019-02-04/409198/>.
3. Топ-10 аптечных сетей по количеству магазинов. *Allretail.ua. Інтерв'ю: статті: огляди ринків*. URL: <http://allretail.ua/topics/58858/>.
4. Інтернет-аптеки: світовий та вітчизняний досвід. *Аптека*: веб-сайт. URL: <https://www.apteka.ua/article/417705>.

ОСНОВНІ ЦІНОУТВОРЮЮЧІ ЧИННИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Слободянюк К.В.,
здобувач вищої освіти групи ОБР-17-3,
Лютовська І.В.,
здобувач вищої освіти групи ОМФЗ-18-3,
Університет державної фіскальної служби України
Науковий керівник: Мартиненко В. В., к. е. н., доцент

Ціноутворення – це процес формування та встановлення цін на товари та послуги. Так як в основу економіки України закладені ринкові відносини, то ціна формується на основі співвідношення попиту та пропозиції. Але на даний

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

час принципи встановлення цін часто суперечать інтересам держави та суспільства, не сприяючи при цьому інноваційному розвитку в сфері сільського господарства. В цій сфері економіки крім попиту та пропозиції є інші чинники, які впливають на процес ціноутворення та рівень цін.

В науковій літературі виділяють наступні основні чинники впливу на ціноутворення сільськогосподарської продукції: родючість земель, зниження частки товаровиробника в роздрібній ціні, сезонне коливання цін та природні умови. Далі розглянемо більш детально кожний з чинників [1].

Перший чинник пов'язаний з родючістю земель. Незважаючи на те, що в Україні найродючіші землі – чорноземи, та не по всій території вони мають однакову родючість. Є землі з гіршою, середньою та кращою родючістю. Зважаючи на це, ціна сільськогосподарської продукції формується на основі витрат на землі з гіршою родючістю, тобто ціна встановлюється відповідно до середніх витрат виробництва. При цьому власники земель з кращою родючістю отримують прибутки набагато вищі, хоча витрати на виробництво тієї самої продукції в них значно нижчі.

Іншим чинником, що вплинув на сільськогосподарських товаровиробників є зміна структури розподілу сільськогосподарської продукції та зменшення частки сільського виробника в роздрібній ціні. Для господарств населення ця ситуація є найбільш критичною, так як вони збувають свою продукцію в основному посередникам за цінами значно нижчими за ціну закупівлі в сільськогосподарських підприємств. Це тому, що часто ціна на продукцію сільського виробництва часто залежить від посередників та підприємств, що займаються переробкою продукції.

Також чинником, що впливає на ціноутворення на сільськогосподарську продукцію є сезонне коливання цін. Це є більш характерним для зернових, олійних, баштанних культур, а також овочів та фруктів [2]. Ціни на таку продукцію знижуються під час або одразу після збирання врожаю, та підвищуються перед початком нового збирального сезону (рис. 1).

Для деяких видів тваринної продукції також характерне сезонне коливання цін. Це пов'язано зі зміною обсягів виробництва та пропозиції продукції протягом року. Так ціни на яйця та молоко вищі навесні, коли менша кількість цих продуктів. На м'ясо ціни досягають піку в період великодніх та різдвяних свят.

Також великий вплив на ціноутворення на сільськогосподарську продукцію мають природні умови. Тобто, якщо природні умови сприятливі, то буде хороший урожай і збільшиться пропозиція товару, якщо ж навпаки - пропозиція буде меншою, це призведе до підвищення цін. Яким би дивним це не здавалось, але для виробників є більш вигідним продаж продукції у неврожайні роки, адже ціни вищі то й одержується вищий прибуток [4].

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

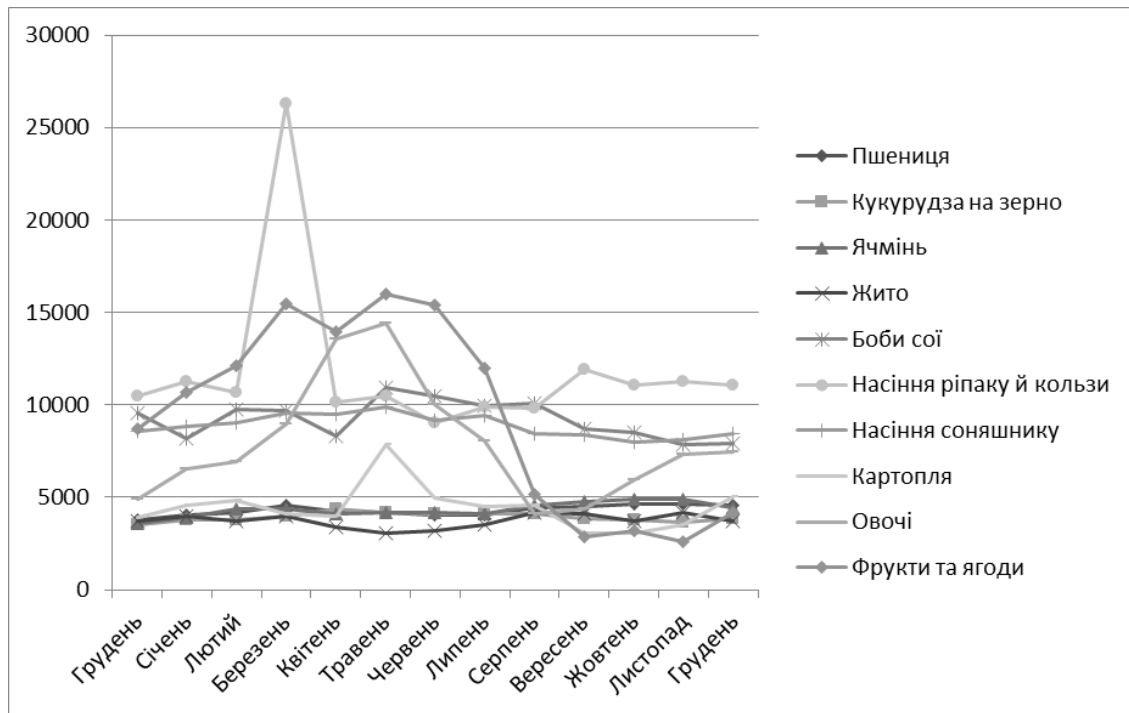


Рис. 1. Динаміка цін реалізації основних зернових, олійних культур, овочів та фруктів протягом грудня 2017 – грудня 2018 років грн/т
Джерело: побудовано за даними [3].

Отже, на встановлення ціни, на розвиток галузі та продовольчої безпеки країни в цілому впливає ряд різних факторів. Деякі з них призвели до зниження інвестиційної привабливості аграрного сектору. А неефективна цінова політика призводить до зменшення продажів та втрати значної частки ринку.

На нашу думку необхідна підтримка з боку держави у сфері сільського господарства. Вона має бути спрямована на компенсування витрат і підтримання попиту на продукцію сільського господарства при цьому використовуючи методи цінового регулювання. А з іншого боку необхідно, щоб сільськогосподарські виробники підвищували конкурентоспроможність своєї продукції, ефективність виробництва та комерційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Барилевич О. М. Ціноутворення на продукцію сільського господарства в умовах ринку. *Науковий вісник НУБІП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес.* 2017. №260. С. 25-32.
2. Радченко О. П., Сурмай О. О. Удосконалення механізмів ціноутворення на продукцію аграрних підприємств. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 2019. Том 18. Вип. 1(41). С. 69-83.
3. Реалізація продукції сільського господарства сільськогосподарськими виробниками за 2018 рік. *Державна служба статистики України:* [сайт]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sg/rpsg/arh_rpsg_u.html.
4. Мартиненко В. В. Макроекономічні фактори ринкового ціноутворення в умовах досконалої конкуренції. *Науковий вісник Полісся.* 2017. № 2 (10). ч.1.

АНАЛІЗ ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ ДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Сьомак О.М.,

Державний університет «Житомирська політехніка»

Науковий керівник: Євдокимов В.В., д.е.н., професор

Однією з найважливіших тенденцій сучасної світової економіки стало швидке економічне зростання в країнах, що розвиваються. Основним двигуном цього зростання є міжнародна торгівля. Саме тому, проводячи аналіз добувної галузі, важливим є дослідження динаміки зовнішньоекономічних показників.

Характеризуючи показники імпорту, можна відзначити його зростання у 2018 р. на 13,26% порівняно з 2017 р. Так, у структурі імпорту значно збільшився обсяг імпортованих мінеральних продуктів (на 47,2%). Це свідчить про значний потенціал імпортозаміщення та необхідність стимулювання локалізації виробництва в Україні тих видів продукції, де Україна має додаткові переваги.

Основними постачальниками товарів, що становить 54,61% від загального об'єму імпорту є Російська Федерація, Китай, Німеччина, Білорусь, Польща, США.

Загальний обсяг імпорту у 2018 році зріс на 13,26%, а обсяг імпорту мінеральних ресурсів – на 11,89%. (рис. 1).

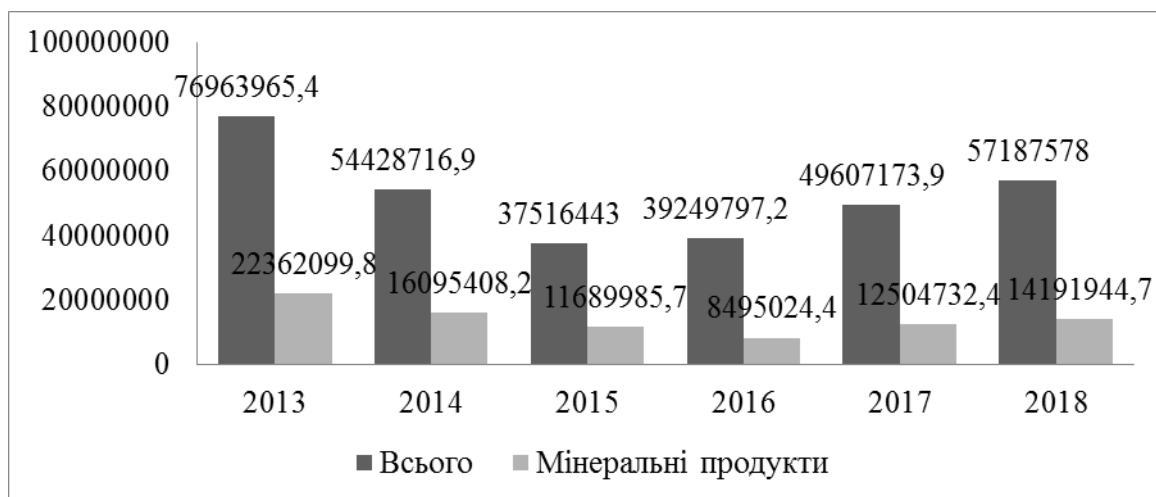


Рис.1. Обсяги імпорту України за 2013-2018 роки, тис. дол. США

Джерело: сформовано на основі [1]

Видобувна галузь України не здатна задовільнити всі потреби країни, тому постає необхідність у імпорті, в першу чергу, таких товарів як паливо і нафта.

Основними товарами, не тільки серед мінеральних ресурсів, а й у загальній часті імпорту, у 2018 році були нафта та нафтопродукти, що становить 9,75% усього імпорту України, газу нафтового – 6,88%, вугілля кам'яне, антрацит – 5,34% [1].

Головні країни-експортери нафти та нафтопродуктів у 2018 році були

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

Білорусь, що становить 38% від загальної кількості, Росія – 37%, та Литва – 10% [1].

Основним товаром, що імпортує Україна є природний газ, адже сьогодні обсяг власних запасів не дозволяє країні бути енергетично незалежною державою. У зв'язку з цим, має місце транспортування газу через українські кордони для потреб внутрішніх промислових та побутових споживачів.

У 2018 році поставки імпортованого газу в Україну здійснювались виключно з європейського газового ринку. У порівнянні з 2017 роком імпорт газу скоротився на 24,8%. Імпорт скоротили обидві ключові категорії імпортерів: Нафтогаз – з 8,7 до 7 млрд куб. м (-19,5%) та приватні компанії – з 5,4 до 3,6 млрд куб. м (-33,3%). У 2018 році газ в Україну імпортували 65 компаній (у 2017 році – 67 компаній). Кількість європейських постачальників, у яких Нафтогаз закуповував природний газ у 2018 році, склала 18 компаній (у 2017 році – 13 компаній). Жодна з цих компаній не постачала більше ніж 30% обсягу імпортованого Нафтогазом газу. Нафтогаз вже четвертий рік не закуповує газ у Газпрому, який відмовляється виконувати рішення Стокгольмського арбітражу щодо обсягів та умов постачання [2].

За останній рік експорт зріс на 4070251 тис. дол. США. Мінеральні ресурси складають 9,17% від загального експорту України за 2018 рік (рис.2).

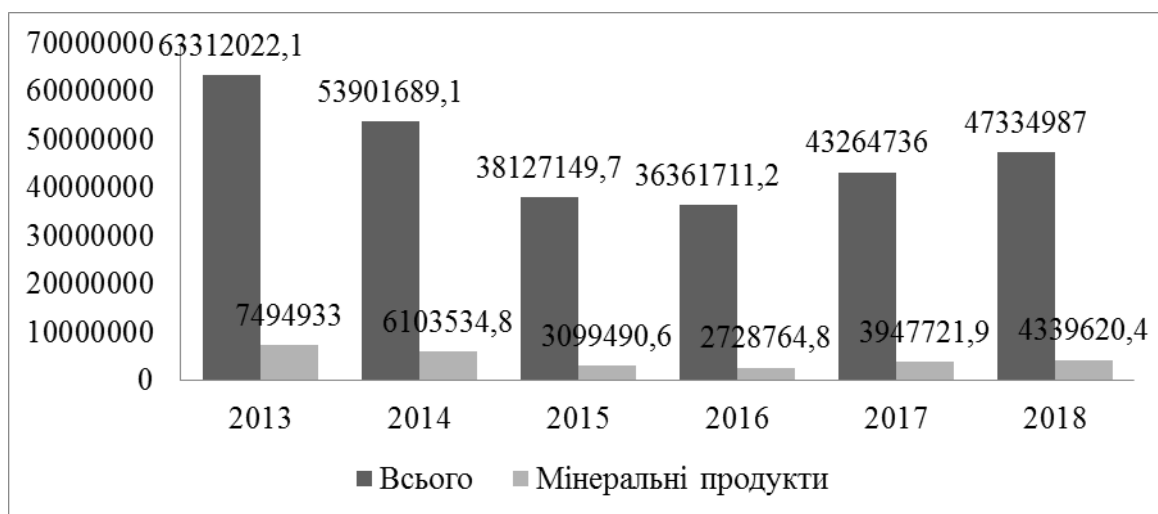


Рис. 2. Обсяги експорту з України за 2013-2018 роки, тис.дол.США
Джерело: сформовано на основі [1]

Лідером у добувній галузі з експорту є залізні руди та концентрати, на них припадає 6,06% усього експорту України за 2018 рік, їх було експортовано на 2869256 тис.дол.США[1]. Також Україною експортуються каоліни та інші глини, нафтопродукти, титанові руди і концентрати, масла та інших продукти кам'яновугільних смол, галька, гравій та щебень.

Зміни в структурі експорту відбуваються повільно, у результаті в короткостроковій перспективі зберігатиметься сировинний характер

українського експорту, що спричиняє високу залежність економіки України від ситуації на глобальних ринках.

Отже, у 2018 році експорт товарів і послуг зріс на 8,6%. Імпорт зростав швидше – 14,3%. Про це свідчать дані Державної служби статистики. Експорт товарів і послуг склав 57,1 млрд. дол. США, а імпорт – 62,9 млрд. дол. США. Тобто дефіцит зовнішньої торгівлі склав – 5,8 млрд. дол. США. Дефіцит зовнішньої торгівлі зріс більше ніж удвічі, в порівнянні з 2017 роком.

У видобувній галузі найбільше було імпортовано нафти та нафтопродуктів, газів нафтових та вугілля кам'яного. До зростання імпорту призвело збільшення внутрішнього попиту на товари закордонного виробництва і підвищення цін на ввезені в країну товари. Проте, спостерігається скорочення імпорту обсягів природного газу. В цілому імпортозалежність економіки України посилюється.

Необхідним є стимулювання експортної активності провідних галузей добувної промисловості, адже за обсягом розвіданих запасів вугілля, залізних, марганцевих і титано-цирконієвих руд, а також графіту, каоліну, калійних солей, сірки, вогнетривких глин, облицювального каменю Україна належить до однієї з провідних країн світу.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. У 2018 році Україна закупила 10,6 млрд куб. м газу з європейського напрямку. URL: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/2AFFDE2203E7BBA3C22583900050CD59>.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ ЗА ПЕРІОД 2016-2019 Р.

Яковлев В.І.,
аспірант

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Другова О.С., к.е.н., доцент кафедри міжнародного бізнесу і фінансів

У сучасному світі промисловість відіграє дуже важливу роль у виробничому потенціалі країни, за її рахунок формується конкурентоспроможність державі у світовій економіці. Необхідно зазначити, що саме розвиток машинобудування в країні відіграє центральну роль, він базується на він базується на технічному, технологічному та науковому потенціалі даної галузі.

Машинобудування є важливою складовою розвитку промисловості України, вона задіяна у багатьох галузях виробництва та вказує вплив на загальні макроекономічні показники України. На вітчизняних машинобудівних підприємств є велика потреба в оновленні виробничих потужностей та обмеженість у фінансових ресурсах.

Обсяг реалізованої продукції машинобудування у 2016р.-2018р. [1]

Найменування	2016 рік, млн.грн	2017 рік млн. грн.	2018 рік млн. грн.
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	12366,1	13728,8	16740,3
Виробництво електричного устаткування	26594,6	32938,2	42558,8
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	50105,3	59339,1	69726,5
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	42285,8	61643,2	78178,5

Джерело: складено автором на основі даних[1]

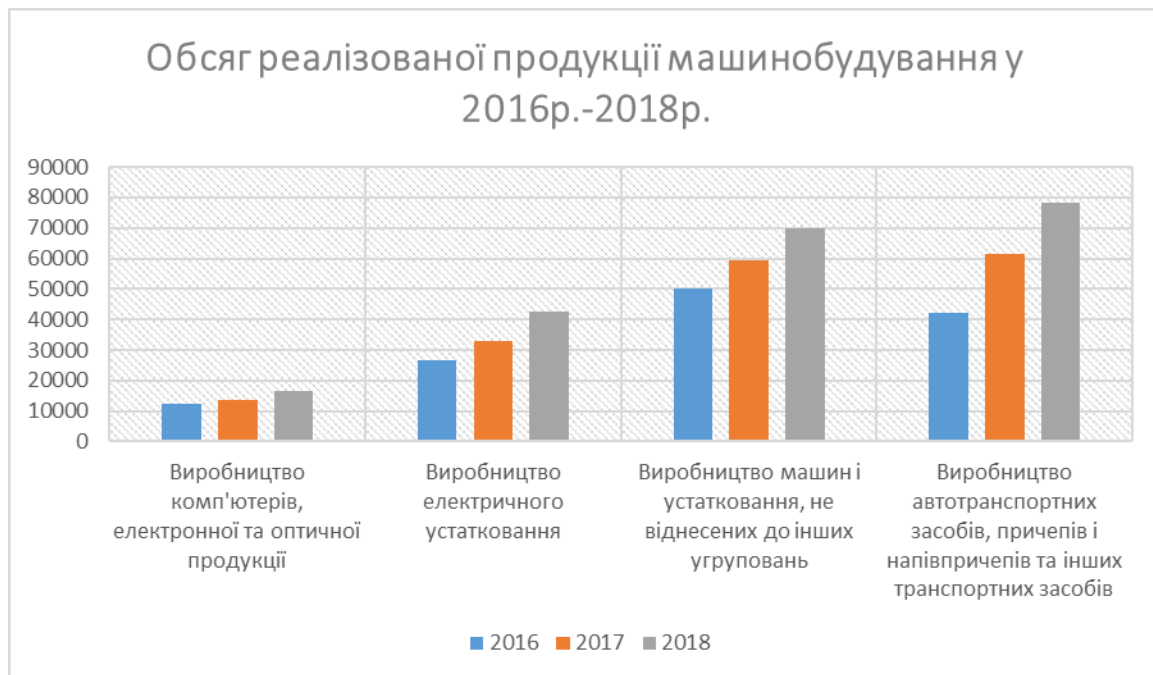


Рис. 1. Обсяг реалізованої продукції машинобудування у 2016р.-2018р.

Після проведеного аналізу обсягів реалізованої продукції машинобудування необхідно визначити, що виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції поступово зростає, так наприклад у 2017 році вона зросла на 1362,7 млн. грн. у порівнянні з минулим роком, а у 2018 році на 3011,5 млн. грн. порівняно з аналогічним періодом минулого року. Виробництво електричного устаткування також демонструє тенденції розвитку у 2017 році зросли на 6343,6 млн. грн., а у 2018 році 9620,6 млн. грн. Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань у 2017 році зросло на 9233,8 млн. грн., у 2018 на 10387,4 млн. грн. Виробництво автотранспортних засобів, причепів і

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

напівпричепів та інших транспортних засобів у 2017 році продемонструвало позитивні тенденції та зросло на 19357,4 млн. грн., у 2018 році зросло порівняно з минулим роком на 16535,3 млн. грн. Загалом необхідно визначити, що в останні роки вітчизняні машинобудівні підприємства демонструють позитивні показники росту, але для підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, українським підприємствам необхідно розробити стратегію розвитку у довгостроковій перспективі, які зможе поліпшити їх фінансові показники, а державі необхідно про стимулювати їх розвиток.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики // URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 24.10.2019).

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ ЇХ ФОРМУВАННЯ

Бровченко С.А.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Науковий керівник: Кононенко Ж.А., к.е.н., доцент

Фінансово-економічний аналіз зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Він дає змогу виявити напрямки й обмеження фінансового розвитку та реструктуризації фінансової політики. Аналіз фінансового стану базується на даних фінансової звітності. Економічний стан підприємства, в тому числі в розрізі доходів і витрат, визначають за допомогою системи показників, їх взаємозв'язку та динаміки.

Аналіз доходів спрямований на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної оплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання прибутку. Метою аналізу доходів є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин, їх зміни у динаміці.

Для контролю і аналізу витрат разом з обліком їх по економічних елементах застосовується групування витрат на виробництво за статтями калькуляції, за якими і обчислюється собівартість продукції. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами. Мета аналізу витрат діяльності підприємства полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів, їхній оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації.

Оцінка фінансових результатів починається з аналізу динаміки й структури доходів і витрат, що дає можливість одержати найбільш загальне уявлення про фактори, які вплинули на їхнє формування. Необхідно проаналізувати динаміку показників прибутку підприємства. Аналіз проводиться методом порівняння фактичних даних за звітний період зі звітними даними за попередній період. Фактори, які впливають на формування доходів основної діяльності, можна поділити на внутрішні і зовнішні. Усі вони перебувають у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємозумовленості. Кожне явище можна розглядати як причину і як результат, кожен результативний показник залежить від чисельних

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

і різноманітних чинників. Чим детальніше досліджується їх вплив на результативний показник, тим точнішими є результати аналізу й оцінки якості роботи підприємства. Звідси важливим методологічним питанням аналізу господарської діяльності є вивчення і вимірювання впливу чинників на величину досліджуваних економічних показників.

Кінцевою метою діяльності підприємства в ринкових умовах є отримання прибутку. Тому важливо під час стратегічного планування врахувати усі фактори й аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення певного рівня фінансового результату. Водночас при стратегічному плануванні маємо низку особливостей, специфічних аспектів, які треба враховувати для фінансового забезпечення насамперед сталого розвитку підприємства. Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства.

Щоб прибуток підприємства зростав, необхідно приділити увагу наступним питанням: нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів і послуг; впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників; зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) послуг (тобто її собівартість); з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси; грамотно будувати договірні відносини з клієнтами; вміти найбільш доцільно розміщати одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

При розробці стратегії планування прибутку необхідно враховувати, що із макроекономічних чинників вплив на рівень прибутку підприємства та його конкурентні позиції мають: соціально-демографічні умови, характер державного регулювання економіки, кон'юнктура світового ринку відповідного виду продукції, рівень платоспроможного попиту населення тощо. На мезорівні вплив на рівень прибутку підприємства мають наступні чинники: основні економічні, технічні характеристики та структура галузі, у якій функціонує підприємство, питома вага продукції галузі у народногосподарських та міжнародних показниках, стан внутрішнього конкурентного середовища у галузі, роль і місце підприємства у діяльності відповідної галузі. На мікрорівні у процесі стратегічного планування прибутку необхідно враховувати якість та ціну продукції (робіт, послуг), інноватизацію виробництва та підприємства в цілому, асортимент продукції та його відповідність вимогам ринку, кваліфікацію та рівень мотивації працівників, фінансово-економічний стан підприємства тощо.

Важливим етапом стратегії планування прибутку є зважена оцінка конкурентоспроможності як підприємства, так і його конкурентів. Велика увага при розробці стратегії планування прибутку сучасних підприємств приділяється показникам, що враховують величину прибутку.

Список використаних джерел

1. Мец В. Економічний аналіз фінансових результатів і фінансового стану підприємства: навч. пос. Київ: Вища школа, 2011. 278 с.
2. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 11.09.19).
3. Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств. *Вісник Львівської комерційної академії*, 2011. №36. С. 405-410.

**ВАЖЛИВІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Бутенко М.К.,

здобувач вищої освіти

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Науковий керівник: Гонтарева І.В., д.е.н.,

професор кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва

Актуальність проблеми полягає в тому, що кожне управлінське рішення стосовно певного суб'єкта господарювання повинно бути прийнято з врахуванням усіх показників і характеристик, що здійснюється через економічний аналіз. Конкурентоспроможність кожного підприємства та його економічна й фінансова ефективність залежить від того, наскільки управлінські рішення, прийняті його керівником, відповідають вимогам та стандартам самого підприємства, як точно вони вираховані та наскільки оптимальними являються. Для цього, перш за все, необхідно проаналізувати усю діяльність підприємства, визначити, наскільки ефективно воно працює та використовує доступні ресурси; визначити, які внутрішні та сторонні чинники впливають на підприємство, визначити усі «недоліки в функціонуванні тощо. Саме цим і займається економічний аналіз.

Рішення, що ґрунтуються на результатах економічного аналізу мають більшу зваженість, точність та ефективність, сприяють економічному та розумному використанню усіх доступних ресурсів та ведуть до покращення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку. За його допомогою підприємство має можливість швидко адаптуватися до зміни умов на ринку, до неочікуваних дій партнерів та конкурентів, а також запобігти невиправданим ризикам та втратам при виробництві. У суспільному виробництві аналіз ґрунтується насамперед на отриманні та аналізуванні інформації, яку вони використовують для складання науково-технологічних планів, контролю за їх дотриманням й виконанням, а також для подолання можливих помилок та складнощів. (Наприклад: необхідно дати об'єктивну оцінку стану досліджуваного об'єкту; визначити, як цей стан відрізняється від бажаного та

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

які дії необхідно прийняти, щоб наблизитися до бажаного стану)

Економічний аналіз відбувається в декілька етапів:

1. Аналіз предмету дослідження;
2. Аналіз об'єкту дослідження;
3. Визначення основного завдання економічного аналізу;
4. Визначення суб'єктів економічного аналізу.

Ціль, або завдання, економічного аналізу завжди різна. Вона визначається в залежності від виду підприємства, бажання керівника та основної проблеми в стані об'єкту. Досліджена інформація необхідна для того, щоб перед прийняття управлінських рішень робити оцінку ступеня використання ресурсів і позицій підприємства на ринку.

Виділяють такі види економічного аналізу:

1. Ретроспективний поточний:
 - Дослідження інформації про зовнішнє середовище і діяльність підрозділів підприємства;
 - Знаходження і формування проблеми, визначення завдань та цілей.
2. Перспективний довгостроковий:
 - Отримання прогнозної інформації про критерії та шляхи оцінки варіантів рішень;
 - Генерування альтернатив;
 - Вибір найкращого варіанту з альтернатив.
3. Перспективний короткостроковий:
 - Виявлення вказівок щодо виконання прийнятого методу вирішення проблеми або задачі;
 - Реалізація рішення.
4. Ретроспективний:
 - Визначення інформації про відхилення, додаткових та понесених витрат та отриманих ефектів;
 - Контроль та оцінка ефектів та результатів.

Отже, можна виділити дві основні задачі економічного планування. По-перше, як важлива складова системі управління, за його допомогою можна виділити основні прогалини у процесі виробництва; врахувати ресурси та можливості підприємства й зробити їх використання більш економічним та правильним внаслідок використання новітніх технологій та засобів виробництва; а також пошук нових джерел ресурсів та за їх допомогою досягнути збільшення обсягів виробництва. По-друге, слугуючи одним з головних інформаційних ресурсів, аналіз повинен охоплювати та регулювати результати усіх інших виробничих функцій, регулювати їх та вказувати на необхідні зміни; зчитувати результати стану діяльності підприємства після усіх «оновлень» та сприяти контролю функціонування підприємства на усіх його рівнях.

Однак, економічний аналіз в підприємстві не може виконувати свої функції автономно. Він пов'язаний з іншими важливими факторами, впливає на їх

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

розвиток та таким чином удосконалюється й сам. Йде мова про такі функції, як:

- 1) планування;
- 2) організація;
- 3) мотивація;
- 4) контроль;
- 5) координація тощо.

Отже, практична значимість економічного аналізу полягає в забезпеченні об'єктивної та точної оцінки стану досліджуваного об'єкту та сприянню створенню обґрунтованих та правильних управлінських рішень, створених для ефективного та рентабельного функціонування суб'єкта господарської діяльності на усіх рівнях його діяльності. Він є важливим елементом в системі управління, ефективним засобом розподілу та використання ресурсів, основою розробки наукових планів та важливих стратегічних рішень. Без нього функціонування суб'єкту господарської діяльності майже не можливе.

Список використаних джерел

1. Барнгольц С.Б., Ветчинин В.Г., Ламыкин И.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / Под ред. С.Б. Барнгольц и Г.М. Тация. Москва: Финансы, 1975.

2. Кафлевська С.Г. Ефективність прийняття управлінських рішень на основі економічного аналізу //Проблеми теорії і практики учета, аудита, аналізу і пути их решения : Матеріали. Всеукраїнської науч.- метод. конф. 6-8 мая 2003 г. Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2002. С. 153-155.

3. Спільник І.В. Економічний аналіз як галузь економічної науки // Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства» : Тези доповідей між нар. наук.-метод конф. 16-17 трав. 2002 р. / Відпр. за вип. Л.М.Кіндрацька. Київ : КНЕУ, 2002. С. 486-490.

ФРАНШИЗА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Верезга Н.О., Кір'яков О.А.,
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Економічна нестабільність в Україні стала рушієм пошуку нових інноваційних форм ведення бізнесу для підприємницького сектору та фінансово-кредитних установ. Зокрема, у національній економіці досить активно розвивається франчайзинг, як один із найбільш перспективних видів бізнесу, особливою системою відносин між суб'єктами підприємницької діяльності.

Франчайзинг – різновид підприємницької діяльності, за якої одна сторона

(франчайзер) передає іншій стороні (франчайзі) певний пакет документів (франшизу) на певний строк, за певну плату на договірній основі. При належному підході франчайзинг може слугувати каталізатором, прискорювачем розвитку бізнесу, оскільки створює для підприємств, що входять до франчайзингової мережі, сприятливі умови для успішного функціонування та відкриває нові можливості [4].

Одним із ключових понять у системі франчайзингових відносин є франшиза (франчайзинговий пакет). Франшиза в бізнесі це простий і абсолютно легальний спосіб реалізовувати продукцію місцевого бізнесу під вивіскою відомого бренду.

По суті, придбання франшизи – це вхід в розкручену торгову мережу компанії, яка забезпечить підтримку в усіх сферах. Вартість входу – це одноразовий паушальний внесок, розмір якого залежить від цінності бренду.

Юридично бізнес за франшизою – це оренда торгової марки. І вам обов'язково доведеться вносити орендну плату за користування брендом.– так Щомісячний платіж, розмір якого визначає франчайзер, називається роялті [1].

Франчайзинг в Україні розвивається з середини 1990-х, проте справжній бум почався у 2004 році. З того часу кількість франчайзингових мереж щорічно збільшується в середньому на 30%.

Франчайзингова справа в Україні охоплює поки що не широкий перелік видів економічної діяльності. Найбільш поширеною вона є у сфері торгівлі й громадського харчування (супермаркети, точки продажу вегетаріанської кухні, екопродукції, кормів для тварин, фастфуди, кав'ярні, паби, мініхлібопекарні) та мережі мікрофінансових кредитних пунктів [2, с. 126].

Найбільш відомі в Україні франшизи на даний час: приватна українська поштова та кур'єрська компанія «Нова Пошта», мережа магазинів взуття «Євротоп», аптеки «Доброго Дня», «Низьких цін», мережа сімейних ресторанів «Мафія», мережа швидкого харчування McDonald's, мережа супермаркетів АТБ, «Маркетопт», «Фуршет», «Сільпо», магазини техніки «Фокстрот», «Ельдорадо», кондитерська корпорація «Рошен», салон краси G.Bar та багато іншого.

З одного боку, франчайзингова система допомагає малим підприємствам уникнути низьки перешкод із застосуванням і функціонуванням власного бізнесу, з іншого вона обмежує діяльність франчайзі. Але для дрібних підприємців переваги від використання франчайзингу переважають над недоліками.

Отже, у табл. 1, на основі опрацьованих літературних джерел [1, 3, 5], систематизовано переваги та недоліки франчайзера від надання франшизи та франчайзі від використання франшизи.

На сьогоднішній день франчайзинг є одним із найперспективніших видів сучасної діяльності компаній, а також ефективним методом виходу підприємств на світові ринки без великих фінансових затрат.

**Переваги та недоліки у системі франчайзингових відносин:
франчайзер та франчайзі**

Переваги	Недоліки
Для франчайзера від надання франшизи:	
1. Отримання додаткового доходу при мінімальних витратах й інвестиціях за рахунок розширення виробництва чи збуту товарів (послуг) шляхом надання прав на використання товарного знаку, фірмового стилю, об'єктів інтелектуальної власності та комерційної інформації.	1. Ефективність роботи компанії залежить не лише від неї самої, але й від суб'єктів господарювання, які використовують франшизу материнської компанії.
2. Забезпечення отримання стабільного доходу у вигляді періодичних платежів.	2. Існує загроза несвоєчасної оплати або ж не оплати платежів, які надходять від франчайзі.
3. Забезпечення можливостей для збуту товару (послуг) на віддалених територіях.	3. Ймовірність розголошення комерційної таємниці (франчайзі, отримуючи доступ до комерційних секретів і ноу-хау від франчайзера, може розголосити подібну інформацію, хоча це й заборонено угодою).
4. Просування на ринку товарів (послуг), товарного знаку і самої компанії за рахунок франчайзі.	4. Можливий негативний вплив на імідж материнської компанії неефективних франчайзі.
5. Цілодобовий контроль за діяльністю франчайзі.	5. Можливий вихід із франчайзингової системи ефективних франчайзі (розриваючи контракт із франчайзером для відкриття власного бізнесу, колишні франчайзі стають прямими конкурентами франчайзера).
Для франчайзі від використання франшизи:	
1. Використання на законних підставах товарного знаку чи торгової марки відомої компанії.	1. Обмеження свободи у прийнятті рішень.
2. Спрощений доступ до фінансових і кредитних ресурсів, оскільки банки лояльно відносяться до кредитування франчайзі, пропонуючи їм кредит на пільгових умовах.	2. Відсутність підтримки з боку франчайзера у супереч визначеним в угоді зобов'язанням;
3. Доступ до гарантованої системи постачань.	3. Неможливість швидкого розриву франчайзингового договору.
4. Економія коштів і часу на рекламі, навчанні, маркетингових дослідженнях, розробках і реєстрації власного товарного знаку й торгової марки, відпрацюванні технології ведення бізнесу, а також веденні переговорів і пошуку партнерів.	4. Обсяги продажу встановлюються власнику франшизи відповідно до політики маркетингу компанії-франчайзера;
5. Збереження економічної та юридичної самостійності.	5. Існує можлива конкуренція з боку інших франчайзі і франчайзера.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Загалом, впровадження системи франчайзингових відносин дозволить вітчизняним підприємствам не лише одержати ринкові переваги, набути міжнародний досвід ведення бізнесу, отримати новітні технології, прогресивні знання у сфері маркетингу та управління персоналом, покращити свої конкурентні позиції та забезпечити ефективність комерціалізації результатів виробничої діяльності, але й узгодити інтереси ключових учасників.

Список використаних джерел

1. Бізнес за франшизою в Україні: переваги, недоліки та поради з вибору. URL: <https://ag.marketing/biznes-za-franshyzoju-v-ukrayini/> (дата звернення 27.10.2019).
2. Лазнева І.О. Франчайзинг як перспективна форма ведення бізнесу на страховому ринку України. № 2. Запоріжжя, 2018. С. 126-134. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2018/2/EV20182_126-134.pdf (дата звернення 27.10.2019).
3. Васильчишин О. Проблеми розвитку франчайзингового механізму в Україні. № 1, лютий 2005. С. 32-39. URL: <space.tneu.edu.ua/bitstream/316497/25955/1/Васильчишин%20О..pdf> (дата звернення 27.10.2019)
4. Тонюк М.О. Франчайзинг як особлива форма організації та функціонування бізнесу в Україні. № 9. Київ, 2017. С. 687-689. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/117.pdf (дата звернення 27.10.2019).
5. Чернобай Л.І., Жуковська А.Б. Система франчайзингових відносин як засіб комерціалізації результатів виробничої діяльності підприємства. Львів, 2014. С. 238-239. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/29461/1/139-238-239.pdf> (дата звернення 27.10.2019).

**ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИ АНАЛІЗУ
ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Галінська Т.С.,

к.е.н., доцент

Смик Л. Р.,

здобувач вищої світи СВО «Магістр»

Полтавська державна аграрна академія

Аналіз фінансових ресурсів підприємства – важливий елемент загальної системи управління підприємством, це система способів опрацювання, трансформації та використання інформації для забезпечення його конкурентоспроможності. У цілому проведення аналізу дає можливість якісно оцінити управлінські рішення, визначити вичерпність і достовірність інформаційного забезпечення для їх обґрунтування, виявити можливість та оцінити ризик господарського чи фінансового маневру, дати характеристику

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

стратегії і тактики функціонування суб'єкта господарювання.

У процесі аналізу фінансових ресурсів підприємства вирішується низка важливих завдань:

- 1) загальна оцінка забезпечення підприємства фінансовими ресурсами;
- 2) визначення оптимального розміру, складу і структури фінансових ресурсів підприємства;
- 3) аналіз ефективності використання і розміщення фінансових ресурсів підприємства;
- 4) обґрунтування фінансової стратегії підприємства;
- 5) вивчення впливу факторів на процеси формування і використання фінансових ресурсів підприємства;
- 6) аналіз темпів змін фінансового забезпечення підприємства та їх напрямів;
- 7) виявлення та мобілізація резервів підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства;
- 8) розроблення проекту управлінського рішення для усунення виявлених недоліків та освоєння резервів підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства [3].

Доцільно відзначити, що в процесі аналізу фінансових ресурсів підприємства завдання мають бути узгоджені між собою для забезпечення найбільшого ефекту. Аналіз фінансових ресурсів необхідно проводити в межах технологічного процесу, згідно з яким у процесі перетворення первинної облікової інформації формуються вихідні показники та оптимальні напрями їх використання, які, своєю чергою, становлять основу інформаційного забезпечення управління фінансовими ресурсами. Технологія аналізу фінансових ресурсів підприємства полягає у виявленні методів формування й обробки даних про фінансові ресурси, які дають об'єктивну оцінку фінансового стану, тенденцій розвитку та резервів підвищення ефективності використання грошових коштів та шляхів їх реалізації [2].

Якість використання фінансових ресурсів може бути оцінена через ефективність використання, при цьому ефективність забезпечується впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних та інших. Незважаючи на велику кількість фінансових коефіцієнтів та різноманітних підходів щодо визначення ефективності використання фінансових ресурсів, необхідно впровадити таку систему критеріїв та їх нормативних значень, яка б допомагала найбільш точно оцінити ефективність використання наявних фінансових ресурсів на підприємстві і яка була б зрозумілою, аргументованою та враховувала вид економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Для проведення якісної оцінки фінансових ресурсів підприємства та виявлення можливостей підвищення ефективності їх формування й використання можуть застосовуватися такі методи аналізу:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

– класичні методи аналізу господарської діяльності та фінансового аналізу: ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, відсоткових чисел, диференціальний, логарифмічний, інтегральний, простих та складних відсотків, дисконтування;

– традиційні методи економічної статистики: середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки показників у динаміці;

– методи математичної статистики вивчення зв'язків: кореляційний, регресивний, дискримінантний, дисперсійний, факторний, коваріаційний аналіз та ін.;

– економетричні методи: матричні, теорії міжгалузевого балансу [1].

Дослідження джерел формування фінансових ресурсів підприємства з використанням перелічених вище методів дає змогу виявити зміни в структурі капіталу, причини та наслідки цих змін, побачити рівень забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами та залежності від зовнішніх позичальників.

Список використаних джерел

1. Фінансовий аналіз: навч. посібник / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н.М.Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. Київ : КНЕУ, 2015. 592 с.

2. Глушко А.Д., Філіп М.Ф. Науково-методичні підходи до аналізу фінансових ресурсів підприємства. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2018. № 23. С. 470-474.

3. Петряєва З. Ф., Іващенко Г. А., Петряєв О. О. Аналітичне забезпечення оцінки фінансових ресурсів підприємства. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 19(2). С. 122–129.

АНАЛІЗ ЯКОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ

Гарбуз А.В.,

здобувач вищої освіти спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Людина є носієм виробничих і суспільних відносин. Так як ці відносини постійно змінюються і розвиваються, то відповідно змінюються місце і роль людини-працівника в процесі виробництва. За рахунок механізації та автоматизації виробництва людина з одного боку звільняється від виконання деяких функцій, а з іншого – підвищується її професійна підготовка.

Якість робочої сили є узагальнюючим показником, що синтезує характеристики працівників, які проявляються в процесі роботи.

Кваліфікація персоналу – це ступінь підготовленості кожного працівника

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

до виконання ним професійних обов'язків (функцій). Робітників за рівнем кваліфікації поділяють на висококваліфікованих, кваліфікованих, малокваліфікованих і некваліфікованих. Підприємство може ефективно працювати лише за умови, коли воно має необхідний професійний і кваліфікаційний склад працівників, доцільну кадрову структуру.

Якісний склад працівників оцінюють за професійним складом, кваліфікацією та майстерністю персоналу, статево-віковою структурою працюючих, рівнем загальної та спеціальної освіти, стажем роботи за спеціальністю. Так, наприклад, людина з освітою педагога може якісно виконувати функції вчителя, але не зможе забезпечити якісну роботу маляра.

Вважаємо, що факторами, від яких залежить якість робочої сили, можна класифікувати на професійні та особисті:

а) професійні якісні характеристики працівника:

– кваліфікація, професіоналізм;

– рівень розвитку, запас знань, здатність швидко навчатись;

– стаж роботи.

– вміння ефективно працювати, виконувати одночасно кілька завдань;

– вимогливість до себе, прагнення до розвитку, орієнтація на результат, наполегливість;

– акуратність, пунктуальність, хороша дикція;

б) особисті якісні характеристики працівника:

– впевненість у собі, вміння адаптуватися до змін, вміння працювати в команді;

– гнучкість мислення;

– швидкість реакції, прийняття рішення, зібраність, зосередженість;

– стан здоров'я;

– вікові особливості, стать, соціальні умови (місце проживання) тощо.

Але аналіз наведених факторів показує, що на одні фактори людина не може впливати (вік, стать), на інші може впливати в певній мірі (стан здоров'я, гнучкість мислення), деякі фактори (такі як рівень освіти і досвід роботи) повністю залежать від людини. [1]

Аналіз вимог роботодавців до кандидатів на вакантні посади, незалежно від галузі трудової діяльності, показує які характеристики якості робочої сили найбільш цінуються при працевлаштуванні:

1) обсяг загальноосвітньої підготовки працівників;

2) рівень культури;

3) ораторська майстерність, порядність, презентабельна зовнішність;

4) навички і вміння праці;

5) адаптація, стресостійкість, завзятість;

6) нестандартне мислення, вміння розташовувати до себе;

7) тенденція унікалізації;

8) значимість творчих здібностей працівників.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Підвищення якості робочої сили, як складової розвитку трудових ресурсів, передбачає:

- навчання виробничого персоналу;
- оптимізація кваліфікаційної структури виробничого персоналу;
- розвиток системи безперервної освіти, спрямованої на відтворення, збереження і вдосконалення робочої сили;
- гідний рівень заробітної плати, система додаткових виплат, надання соціального страхування, різних пільг;
- набуття нових професій, впровадження нових технологій.

Отже, велика частина складових якості робочої сили формується і розвивається в процесі освіти і професійної підготовки. Аналіз якості робочої сили фахівців необхідний для розвитку підприємства, оскільки його результати дають змогу підвищувати ефективність роботи в цілому.

Список використаних джерел

1. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с.
2. Шевчук В.О. Аналіз детермінант системи відтворення кваліфікованої робочої сили в Україні. *Ефективна економіка*. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2019/47.pdf.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Глушенко Ю.М.,

здобувач вищої освіти

Запорізький національний університет

Науковий керівник: Швець Ю.О.

В наш час існує істотна потреба періодично оцінювати ефективність роботи підприємства, щоб поліпшити фінансові результати. Одним із напрямків поліпшення є реструктуризація. Процес реструктуризації бізнесу зазвичай включає діагностику, планування та впровадження. Фаза діагностики являє собою дослідження техніко-економічного обґрунтування та включає оцінку усіх можливих варіантів розвитку підприємства. Етап планування вимагає складання детальних оперативних та стратегічних планів.

Реструктуризація є нерозривним елементом розвитку будь-якого підприємства. Цей зв'язок пов'язаний з необхідністю відповідності внутрішнього середовища компанії зовнішньому, що дозволяє реалізовувати наявні в організації можливості та адекватно відповідати на загрози зовнішнього світу. Важливим моментом є визначення сфер, що будуть підлягати реструктуризації.

Основною умовою проведення процесу реструктуризації на підприємстві є зміна його вартості (вартісний лаг), тобто різниця між вартістю, яку мало

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

підприємство до проведення процесу реструктуризації (поточна вартість), і потенційної вартістю, яка буде досягнута після проведення процесу реструктуризації [1].

Варто зауважити, що необхідно брати до уваги майбутні перспективи розвитку підприємства та зміни грошових потоків в його довгостроковій діяльності при розробці проекту реструктуризації підприємства. Саме тому оцінка ефективності процесу реструктуризації підприємства бере за основу використання існуючої методології та методичних підходів, які використовуються при оцінці бізнесу. Однак, оцінка буде завжди нести в собі значну частку суб'єктивізму, незважаючи на наявність істотних напрацювань в області оцінки бізнесу, за рахунок неоднозначності впливу багатьох чинників на майбутню вартість підприємства.

У теорії та практиці оцінку бізнесу здійснюють з позицій трьох основних підходів, які можна використовувати при оцінці вартості підприємства: прибутковий, витратний (майновий) і ринковий (порівняльний) [2].

Розглянемо переваги і недоліки всіх можливих підходів оцінки бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги і недоліки існуючих підходів оцінки бізнесу

		Підхід		
		Ринковий (Порівняльний)	Прибутковий	Витратний (Майновий)
Переваги		Ринковий підхід	Підхід, що враховує майбутні очікування в зміні діяльності підприємства	Придатний тільки для підприємств не промислового характеру
		Демонструє реальну практику придбання об'єкта	Враховує ринковий аспект (дисконт ринковий)	
			Враховує економічне старіння	
Недоліки		Заснований на минулому, немає обліку майбутніх очікувань	Трудомісткий прогноз	Не враховує вартість нематеріальних активів і «good will» (ділову репутацію)
		Необхідні коригування	Носить імовірнісний характер	Статичний, не враховує майбутніх очікувань
		Важкодоступні вихідні дані		Не враховує можливу зміну величини прибутку в майбутньому

Примітка: складено автором на основі [2]

Необхідно зауважити, що для оцінки результату процесу реструктуризації бізнеса можуть використовуватись усі зазначені підходи у таблиці, однак, найбільш доцільним вважається використання дохідного підходу. Даний підхід заснований на оціночному принципі очікування і використовується метод дисконтування грошових потоків, який дозволяє передбачити та оцінити розмір

майбутніх грошових коштів.

Витратний (майновий) підхід ґрунтується на обчисленні вартості всіх активів підприємства за вирахуванням зобов'язань. В основі даного підходу покладено основні оціночні принципи – заміщення найкращого і найбільш ефективного використання економічного поділу. Тому даний підхід може бути використаний при розрахунку чистих активів або ліквідаційної вартості підприємства.

При використанні ринкового (порівняльного) підходу, можуть виникати складнощі у зв'язку з тим, що кожне підприємство є не типовим і їх неможливо уніфікувати та своєрідними умовами щодо прийняття рішень в реалізації процесу реструктуризації. До того ж в основу цього підходу оцінки ефективності підприємства покладено оціночний принцип.

При використанні прибуткового підходу слід враховувати таку обставину, що при розрахунках ми повинні зберігати сумісність використовуваного підходу для оцінки поточної вартості підприємства і прогнозу зміни її вартості з урахуванням проведеного процесу реструктуризації [3].

Таким чином, за результатами аналізу існуючих підходів до оцінки ефективності реструктуризації не можна вибрати єдиний показник ефективності реструктуризації. Найбільш доцільним є використання набору показників з урахуванням їх динаміки. Для оцінки ефективності реструктуризації як окремих сфер діяльності підприємства, так і в цілому на стадії планування реструктуризації, рекомендується провести порівняння за даними показниками варіантів реструктуризації між собою. Бажаним також є співвіднесення даних показників в розрізі сфер діяльності підприємства з цілями основних зацікавлених сторін. Це викликано тим, що при визначенні завдань реструктуризації необхідно встановити баланс інтересів усіх зацікавлених сторін. У цьому випадку шанси успішного проходження реструктуризації будуть максимальні.

Підсумовуючи, можемо сказати, що реструктуризація є один із головних інструментів керування ефективністю підприємства. Однак велика кількість і різноманітність підходів до оцінки ефективності реструктуризації лише гальмує реалізацію реструктуризації на підприємствах. Використання існуючих підходів щодо оцінки ефективності реструктуризації в наш час є не зовсім доцільним, так як треба звертати увагу на сучасний розвиток підприємств та економіки в цілому.

Список використаних джерел

1. Джеймс Е. Гіббонс. Погляд на мінливу оціночну сцену. Досвід історичного аналізу оцінки. URL:<http://www.labrate.ru> (дата звернення 14.10.2019).
2. Мороз Ю. Ю. Обліково-інформаційна система моніторингу економічного потенціалу підприємства. Житомир: ПП «Рута», 2011. 352 с.
3. Ричіхіна Н.С. Реструктуризація як інструмент досягнення стратегічної стійкості підприємства. *Економічний аналіз: теорія і практика*. 2008. № 10. С. 57-62.

**ОСНОВНІ ЗАСОБИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ ТА ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ**

Гусаренко Н.Ю., Іващенко В.А.,
здобувачі вищої освіти ступінь вищої освіти – бакалавр
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Кононенко Ж. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Обов'язковою ресурсною складовою виробничого потенціалу, як відомо, є засоби праці, недостатня забезпеченість якими та їх незадовільний технічний стан суттєво впливають на конкурентоспроможність товарів та послуг, що виробляються [1]. Показники руху та стану основних засобів у сільському господарстві, лісництві та рибництві.

Таблиця 1

**Показники руху та стану основних засобів
у сільському господарстві України***

Показники	Сільське господарство		Лісне господарство		Рибне господарство	
	Роки					
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Коефіцієнт приросту	0,820	0,846	0,878	0,865	0,947	0,793
Коефіцієнт надходження	0,229	0,226	0,138	0,152	0,061	0,219
Коефіцієнт вибуття	0,060	0,085	0,018	0,020	0,009	0,014

* розраховано на підставі [2]

Отже, дані табл. 1 свідчать, що коефіцієнт приросту у сільському господарстві зріс на 0,020, у лісному та рибному господарстві коефіцієнт зменшився. Коефіцієнт надходження основних засобів зменшився у сільському та рибному господарстві, що є негативною динамікою для підприємства. У лісному господарстві показник зріс на 0,014, що позитивно характеризує оновлення основних засобів. Коефіцієнт вибуття основних засобів зріс по всіх видах господарства: в сільському господарстві на 0,025, у лісному на 0,002, у рибному господарстві на 0,005 пункти. Перевищення коефіцієнтів оновлення порівняно з коефіцієнтами вибуття, характеризує позитивно процес відтворення основних засобів у досліджуваних галузях, але показники невисокі, тому і процес оновлення основних засобів є неінтенсивним.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

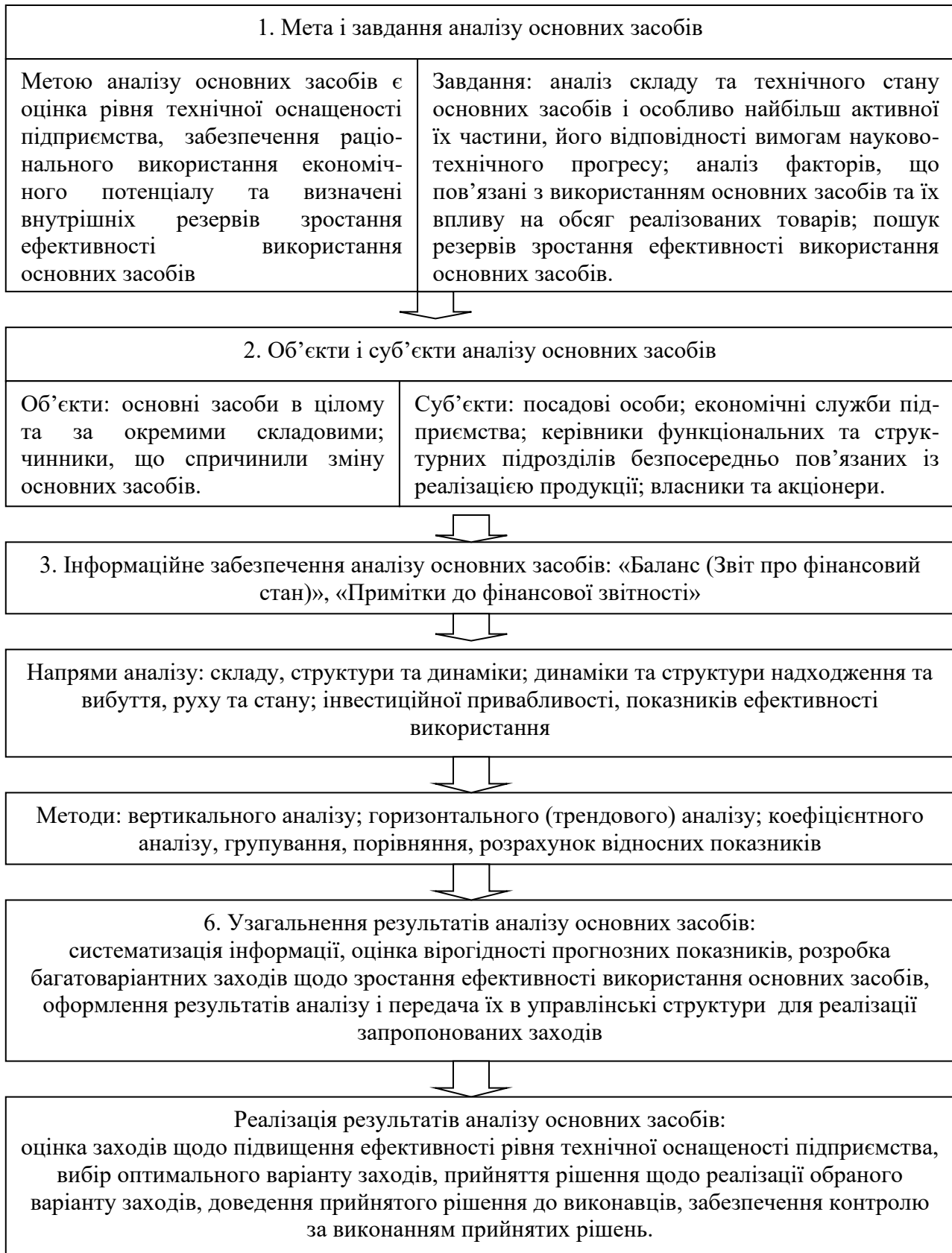


Рис. 1. Загальні теоретичні основи аналізу основних засобів підприємства

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

З метою забезпечення комплексності економічного аналізу основних засобів пропонують проводити за наступними етапами:

I. Підготовчий: складання плану аналізу на основі врахування основної мети та завдань аналізу основних засобів, обґрунтування набору показників.

II. Основний: систематизація і аналітична обробка вихідних та розрахункових даних про стан та рух основних засобів з метою виявлення впливу різноманітних факторів на ефективність їх використання.

III. Заключний: узагальнення результатів аналізу стану та руху основних засобів та оформлення їх в підсумковому документі та надання конкретних пропозицій щодо ефективності використання основних засобів на підприємстві.

Структура організаційно-інформаційної моделі аналізу основних засобів наведена на рис. 1.

З метою прийняття адекватних управлінських рішень у сільськогосподарській діяльності необхідно володіти необхідного рівня обсягу та якості інформацією про стан, використання та ефективність відтворення основних засобів, що сприятиме формуванню достовірної і повномасштабної інформаційної бази про стан галузі в частині матеріально-технічного забезпечення [3].

Інформаційна база аналізу основних засобів є групи документів:

1. Облікові – первинні (Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів; Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів; Акт списання основних засобів) та журнали-ордер по рахунках 10, 11, 13, 15.

2. Фінансова звітність – ф. № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. № 5 «Примітки до фінансової звітності».

3. Статистична звітність – ф. № 50-сг «Звіт про основні економічні показники роботи сільгосп підприємств», ф. № 2-ОЗ ІНВ «Звіт про наявність і рух необоротних активів, амортизацію та капітальні інвестиції», № 2-інвестиції «Звіт про капітальні інвестиції».

Проведення економічного аналізу основних засобів на основі зазначених первинних документів, форм звітності та використанням представленого на рис. 1 алгоритму, допоможе керівництву сільськогосподарських підприємств у прийнятті ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Швець Н. В., Бродський О. Л. Проблемні питання аналізу основних засобів підприємства. *Бізнес-інформ*. 2012. № 8. С. 159-162. URL: http://www.business-inform.net/pdf/2012/8_0/159_162.pdf. (дата звернення 10.11.2019).

2. Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення 10.11.2019).

3. Лега О. В., Триль Р. П. Аналіз основних засобів: теоретичні аспекти URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/node/2905/tom12016.pdf#page=332> (дата звернення 10.11.2019).

**АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Гусаренко Н.Ю., Іващенко В.А.,
здобувачі вищої освіти ступінь вищої освіти – бакалавр
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Функціонування вітчизняного агропромислового комплексу та продовольча безпека нашої країни пов'язана з матеріально-технічним забезпеченням сільськогосподарських підприємств. На сьогодні діяльність у сфері сільського господарства позбавлена інвестиційних можливостей через послаблення інноваційно-інвестиційних процесів, тому оновлення основних засобів є неефективним. Фактори, які спричиняють таку ситуацію різні. По-перше, підприємства обмежені у власних інвестиційних коштах, по-друге, недостатньо їх спрямовують в інвестування саме основних засобів, по-третє, відсутність з боку держави регулювання інвестиційних процесів. Відмітимо, що така ситуація стосується не тільки сільського господарства, а і суб'єктів господарювання інших сфер діяльності [1].

Проаналізувавши статистичні дані України щодо рівня зносу основних засобів, можна зробити висновок про високий рівень цього показника. Зокрема, у 2000 р. – 43,7%, 2001 р. – 45,0%, 2002 р. – 47,2%, 2003 р. – 48,0%, 2004 р. – 49,3%, 2005 р. – 49,0%, 2006 р. – 51,5%, 2007 р. – 52,6%, 2008 р. – 61,2%, 2009 р. – 60,0%. 2010 р. – 74,9%, 2011 р. – 75,9%, 2012 р. – 76,7%, 2013 – 77,3%, 2014 р. – 83,5%, 2015 р. – 60,1%, 2016 р. – 58,1%, 2017 р. – 55,1%, 2018 – 60,6% [2].

Отже, у 2018 р. рівень зносу основних засобів зріс порівняно з базисним роком на 16,9%, найбільший рівень зношеності відмічено у 2014 р., найменший у 2000 р. Тобто, ситуація з кожним роком погіршувалася. В середньому за 2000-2018 рр. рівень зношеності основних засобів склав 59,5%, що свідчить про придатність їх до використання всього на 40,5%.

Стан основних засобів характеризують такі коефіцієнти: знос основних засобів; придатності; оновлення; вибуття основних засобів [3].

Їх сутність наступна:

– коефіцієнт надходження основних засобів характеризує частку нових основних засобів, уведених у дію за звітний рік у складі всіх основних засобів на кінець року.

– коефіцієнт вибуття основних засобів показує, яка частка основних засобів, що були в наявності на початок року, вибула в звітному періоді через їх непридатність і знос. Він показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто рівень вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для подальшого використання.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Розрахунок коефіцієнтів проведений у табл. 1.

Таблиця 1

Показники руху основних засобів у сільському господарстві України*

Показники	Роки		Відхилення 2018 р. від 2017 р.	
	2017	2018	+/-	%
Вихідні дані, тис. грн				
1. Вартість основних засобів на початок року	274963347	338100167	+63136820	+123
2. Надійшло основних засобів за рік	76946359	90128072	+13181713	+117,1
3. Вибуло основних засобів за рік	16607235	28702239	+12095004	+172,8
4. Вартість основних засобів на кінець року	335302471	399526000	+64223529	+119,2
Показники руху основних засобів				
5. Коефіцієнт надходження основних засобів	0,229	0,226	-0,004	x
6. Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,060	0,085	0,024	x

* розраховано на підставі [2]

Отже, дані табл. 1 свідчать, що коефіцієнт надходження основних засобів зменшився на 0,004, що є негативною динамікою, адже позитивною тенденцією є постійне оновлення основних засобів. Коефіцієнт вибуття основних засобів зріс на 0,024, що показує, яка частина основних засобів вибула.

Для визначення ступеня придатності основних засобів, розглянемо у табл. 2 коефіцієнти зносу та придатності основних засобів у сільському господарстві, вони показують:

- коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах.
- коефіцієнт придатності основних засобів показує яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

Таблиця 2

Показники стану основних засобів у сільському господарстві України*

Вихідні дані	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Коефіцієнт зносу			
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,373	0,354	0,351
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	0,369	0,508	0,517
Лісове господарство та лісозаготівлі	0,502	0,640	0,580
Коефіцієнт придатності			
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,627	0,646	0,649
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	0,631	0,492	0,483
Лісове господарство та лісозаготівлі	0,498	0,360	0,420

* узагальнено на підставі [2]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Отже, аналізуючи дані табл. 2 можемо сказати, що ступінь зносу основних засобів з кожним роком зменшувався. Коефіцієнт вказує на рівень фізичного та морального зносу основних засобів. У галузі сільське господарство лісове та рибне господарство коефіцієнт протягом років зменшувався це є позитивною динамікою, що свідчить про інтенсифікацію процесів оновлення необоротних виробничих активів, що підвищує конкурентоспроможність підприємства. В сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних із ними послуг зростає коефіцієнт зносу в динаміці і сягнув 0,517. В лісовому господарстві та лісозаготівлі зношуваність основних засобів становила у 2018 р. 0,580, що зросла протягом років. Коефіцієнт придатності основних засобів є взаємозамінним із коефіцієнтом зносу основних засобів. Чим вищий коефіцієнт придатності і менший коефіцієнт зношення, тим кращі умови має підприємство для більш раціонального використання основних засобів. Коефіцієнт придатності основних засобів позитивно оцінюється при його максимальному значенні й зростанні у динаміці. Позитивна динаміка спостерігається у сільському, лісовому та рибному господарстві, адже показник протягом років підвищується.

На нашу думку, резерви підвищення ефективності використання основних засобів можна узагальнити в три групи. До першої групи можна віднести екстенсивне використання (пришвидшення введення в експлуатацію, скорочення та/або ліквідація простоїв, скорочення термінів ремонту, оптимізація завантаження тощо. Другу групу можна пов'язати з поліпшенням інтенсивного використання обладнання (встановлення оптимальних режимів роботи, підвищення рівня технологічності, механізації, виробничих, допоміжних, обслуговуючих процесів; підвищення кваліфікації робітників в частині освоєння передових методів тощо). До третьої класифікаційної групи належить оптимізації структури основних засобів за рахунок збільшення частки активної частини; здійснення інвестицій у придбання високопродуктивних машин, обладнання, устаткування, транспортних засобів, а також здійснювати вчасні заходи по їх оновленню; здачі в оренду або реалізації основних засобів, які в силу різних причин не використовуються, або взагалі є зайвими.

Список використаних джерел

1. Васюренко Л. В. Сучасний стан амортизаційної політики сільськогосподарських підприємств. *Облік, контроль та аналіз на підприємствах АПК: стан і перспективи розвитку: матеріали між нар. наук.-практ. Інтернет-конференції, 1-10 квітня 2013*. Х: ХНАУ, 2013. С. 39 – 41.

2. Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення 06.11.2019).

3. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Литвин О. Ю. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів аграрного профілю. Полтава : РВВД ПДАА, 2016. 306 с.

ПРОБЛЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Дударчук М.В.,

здобувач вищої освіти

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Самойлова І. І., к. держ. упр., доцент кафедри менеджменту

Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи

В сучасних умовах недостатній рівень корпоративної культури, невідповідність теперішньої практики корпоративного управління загальноприйнятим принципам та неготовність діючих товариств до їх опанування призвели до виникнення проблем щодо управління акціонерними товариствами. Тому, дослідження питань, присвяченим проблемам корпоративного управління в нашій країні є необхідним, оскільки виявлення проблем, пошук напрямів їх подолання позитивно впливатиме на розвиток корпоративних відносин та що сприятиме залученню інвестицій в економіку України і зростанню національного багатства.

Метою нашого дослідження є визначення проблем корпоративного управління, які існують на даний час в Україні та їх вплив на розвиток вітчизняного корпоративного сектору, а також виявлення можливих дій щодо поліпшення стану корпоративного управління в Україні.

Існують різні підходи до визначення поняття «корпоративне управління». Так, в Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» зазначено, що «корпоративне управління – це система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством» [1]. Корпоративне управління є одним з ключових елементів і передумовою успішної діяльності товариства, підвищення довіри інвесторів. Наявність ефективної системи корпоративного управління збільшує вартість капіталу, компанії залучаються до більш ефективного використання ресурсів, що створює базу для зростання.

Важливість корпоративного управління для товариств полягає у його внеску до підвищення їх конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню:

- належної уваги до інтересів акціонерів;
- рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин;
- фінансової прозорості;
- запровадження правил ефективного менеджменту та належного контролю.

Сьогодні в Україні існують деякі проблеми корпоративного управління, які можна розподілити по відношенню до компанії на дві групи: зовнішні

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

(об'єктивні) та внутрішні (управлінські, які мають суб'єктивний характер) (рис. 1). Така систематизація та розподіл проблем корпоративного управління на дві групи дозволяє більш детально дослідити їх та обґрунтовано підходити до розробки заходів для подальшого їх вирішення.

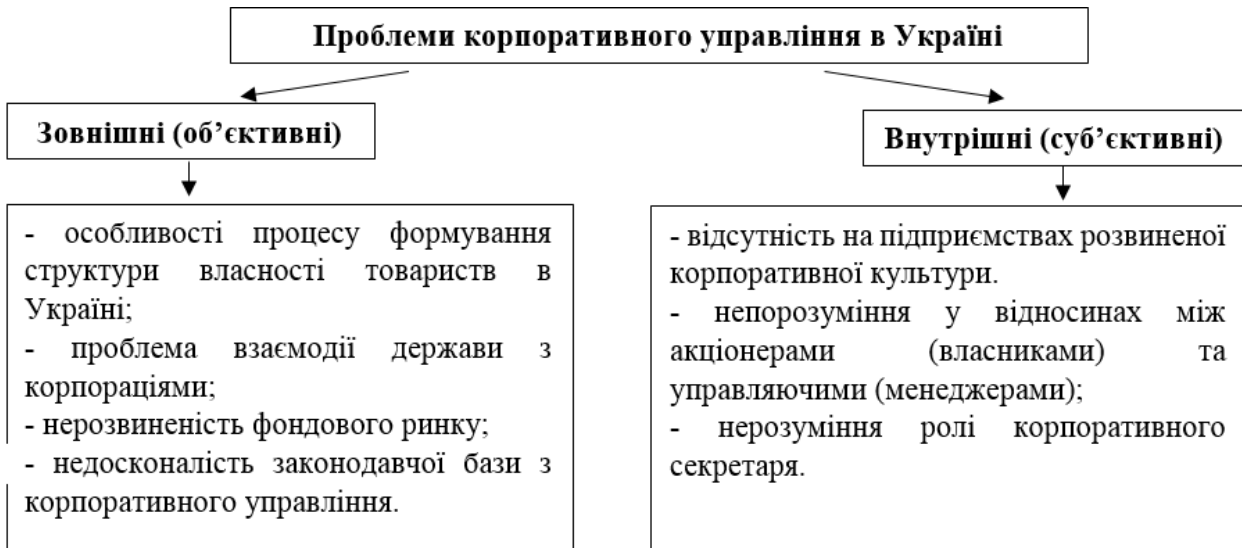


Рис. 1. Систематизація проблем корпоративного управління в Україні

Джерело: складено автором на основі [4]

Досліджуючи зовнішні проблеми доцільно відмітити, що структура власності корпоративних підприємств створювалася, в основному, не класичним шляхом об'єднання капіталів, а шляхом розподілу статутних фондів державних підприємств під час приватизації. При цьому, оскільки значних масштабів набула сертифікатна (безоплатна) приватизація, то підприємства не отримали реальних інвестицій. Це зумовило неприйняття управлінським персоналом акціонерів як власників.

Особливостями формування вітчизняного корпоративного сектора в сучасних умовах є: сильно розпорошена, неефективна структура акціонерної власності в процесі приватизації; значна роль держави у формуванні корпоративного сектора; наявність у держави великої кількості акцій і необхідність розв'язання проблеми управління державними корпоративними правами; потужне податкове навантаження, яке створює для акціонерів різних галузей неоднакові податкові умови тощо [4, с. 193].

Порівнюючи із процесами формування структури акціонерної власності в розвинених країнах, то зрозуміло, що вони були спрямовані на: підвищення ефективності діяльності державного сектору, зменшення заборгованості уряду, розвиток конкуренції, зростання об'єму виробництва завдяки залученню недержавних інвестицій, створення розвинутого ринку капіталу, боротьбу з державною монополією, розподілення зовнішнього боргу між урядом та виробниками. В Україні не можна прослідкувати чітких особливостей та

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

методології проведення приватизації, оскільки протягом 1991-2018 рр. вона мала несистемний хвилеподібний характер [2, с. 99].

Основою української приватизаційної програми була модель масової приватизації, яка об'єднувала корпоратизацію (сторона пропозиції) та розподіл приватизаційних сертифікатів серед громадян України (сторона попиту). Важливим елементом даної моделі була закрита підписка на акції серед інсайдерів, система сертифікатних аукціонів та система посередників – сертифікатних інвестиційних фондів. Всі ці вищевказані способи приватизації є неконкурентними. [1, с. 46].

Внутрішні (суб'єктивні) проблеми корпоративного управління, пов'язані з відсутністю на підприємствах розвиненої корпоративної культури; непорозумінням у відносинах між акціонерами (власниками) та управляючими (менеджерами); нерозуміння ролі корпоративного секретаря. Присутність у складі учасників корпоративних відносин різних зацікавлених груп означає наявність різних цілей, яких вони намагаються досягти. Досягнення балансу між даними цілями та інтересами – складний процес, який потребує прийняття компромісних управлінських рішень, що задовольнятимуть кожного учасника корпоративних відносин і систему в цілому [3, с. 82].

Вирішення кожної з цих проблем є необхідною умовою для розвитку ефективного корпоративного сектора вітчизняної економіки.

Таким чином, з метою подальшого удосконалення української моделі корпоративного управління доцільно враховувати світовий досвід управління, адаптувавши його до національних економічних умов.

Для цього необхідно підвищити зацікавленість вітчизняних корпорацій у створенні ефективної структури корпоративного управління використовуючи існуючі досягнення, так як на даний час велика кількість акціонерних товариств вважає впровадження принципів корпоративного управління, як достатньо затратну процедуру як по термінам так і в фінансовому плані. Вирішення всіх існуючих на даний момент в Україні проблем корпоративного управління сприятиме більш результативній діяльності акціонерних товариств.

Список використаних джерел

1. Бабіченко В.В. Актуальні проблеми корпоративного управління в Україні та шляхи їх вирішення. Київ, 2014. С. 46-50.
2. Іоргачова М.І. Українська модель корпоративного управління. Черкаси, 2018. С. 98-102.
3. Коробка С.В. Корпоративне управління в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення. Харків, 2016. С. 80-83.
4. Полінкевич О.М. Проблеми розвитку корпоративного управління в Україні. Київ, 2016. С.191-196.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВИРУЧКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Єгорова О.В.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Павлієнко І.В.,

здобувач вищої освіти спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Реалізація продукції як господарська операція передає права власності на продукцію в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань. Виручка – це сума грошових коштів, що надійшла на рахунок підприємства за відвантажену покупцям продукцію або надані їм послуги.

Існують різні підходи до класифікації чинників, що впливають на обсяги продажу продукції. Обґрунтована класифікація чинників, що впливають на дохід (виручку) від реалізації є підставою для оперативного аналізу, прогнозу, а в кінцевому підсумку управління її сумою.

Факторами першого порядку є три основні чинники, що безпосередньо впливають на обсяги виручки від реалізації:

- 1) асортимент продукції;
- 2) кількість реалізованої продукції певного виду;
- 3) ціни реалізації.

Одним із визначальних чинників, які впливають на суму виручки, є рівень цін. Наразі в Україні окрім вільних ціни, які формуються на ринку під впливом попиту та пропозиції, також існують фіксовані та регульовані державою ціни на товари першої необхідності (хлібобулочні вироби, ліки, продукти дитячого харчування тощо).

Основними формами регулювання державою цін і тарифів в Україні є: пряме затвердження повноважними органами цін і тарифів, встановлення граничних максимальних або мінімальних цін і тарифів; затвердження граничних рівнів рентабельності або граничних рівнів торгових надбавок і постачальницько-збутових націнок.

За об'єктами управління фактори, що впливають на обсяг реалізації можна поділити на групи:

- 1) виробничі фактори – обсяг виробництва товарної продукції за асортиментом, якість продукції, ритмічність її випуску;
- 2) маркетингові фактори – маркетингова стратегія, місткість ринків збуту, цінова політика, способи розповсюдження товарів, рекламна діяльність, стратегія та методи конкурентів;
- 3) пов'язані зі складуванням, збутом та транспортуванням – забезпеченість кадрами, обладнанням, складськими приміщеннями, транспортними засобами для зберігання та перевезення продукції, залишки готової продукції на складах, забезпеченість тарою та пакуванням, наявність угод на постачання і

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

дотримання умов цих угод, ритмічність відвантаження тощо;

4) фінансові чинники – форми розрахунків із покупцями; своєчасність і якість оформлення платіжних документів, терміни документообігу, якість опрацювання документів в установах банку; вивчення платоспроможності покупців; своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань зі сплати боргів покупцями та іншими установами тощо.

Також наведені чинники можна поділити на ті, що залежать від суб'єкта господарювання (більшість з перерахованих) та ті, що не залежать (наприклад, порушення строків оплати покупцями, недоліки в роботі перевізників продукції, фінансових установ, рівень інфляції, зміна правил експорту продукції, курс гривни до інших валют тощо).

Основними якісними параметрами, які враховують під час аналізу реалізації продукції є:

- асортимент продукції, що виробляється, його оновлення та розширення;
- конкурентоздатність продукції, зокрема її якість;
- наявність унікальної продукції, якісні характеристики якої відповідають світовим аналогам або перевищують їх;
- розмір ринків збуту продукції та частка (сегмент) підприємства на ринку певних товарів;
- репутація та діловий імідж підприємства;
- стійкість зв'язків з діловими партнерами – наявність постійних покупців, кількість нових споживачів, кількість втрачених покупців, кількість незадоволених покупців тощо;
- дотримання графіку поставок, якості продукції та її пакування. Більшість оптових та роздрібних покупців хоче мати не просто якісну, а належним чином упаковану продукцію.
- географія ділових стосунків, ринків збуту продукції, наявність продукції, що експортується.

Основні причини малих сум виручки – незадовільний попит на продукцію, неефективна маркетингова політика. Йдеться не про відсутність реклами, а про недостатню активність у пошуку клієнтів, участі у виставках, розсилань інформації тощо. Якщо ринкова ситуація така, що попит на продукцію підприємства обмежений і його збільшення найближчим часом не прогнозується, слід замислитися про випуск нових видів продукції. Випуск нової продукції дозволить збільшити обсяги реалізації, але вимагатиме вкладення коштів у придбання нового обладнання, нових технологій тощо.

Своєчасне надходження виручки – надважливий момент в господарській діяльності підприємства. По-перше, виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є основним регулярним джерелом надходження коштів. По-друге, процес кругообігу коштів завершується реалізацією продукції і надходженням виручки, що означає відшкодування витрачених на виробництво грошових коштів і створення необхідних умов для відновлення наступного

кругообігу.

Результати аналізу реалізації визначають для підприємства вирішення взаємозалежних питань: що продавати, як продавати, кому продавати, і, таким чином, визначають політику формування доходів – політику планування, організації, аналізу і контролю доходів в межах підприємства.

Список використаних джерел

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа. Москва : Финансы и статистика, 2011. 416 с.
2. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Литвин О. Ю. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів аграрного профілю. Полтава : РВВД ПДАА, 2016. 306 с.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз : [підручник]. Київ : Центр навчальної літератури, 2011. 630 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. Минск: ООО «Новое знание», 2010. 688 с.

АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Зевакова А.О., Святина Н.С.,

здобувачі вищої освіти ОПП Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування СВО Магістр

Полтвська державна аграрна академія

Науковий керівник: Яловега Л. В., к.е.н.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Розрахунки з працівниками господарюючого суб'єкта, зазвичай, розглядаються в тісному взаємозв'язку з аналізом продуктивності праці та використанням трудових ресурсів, що сприяє створенню передумов підвищення оплати праці – і як результат – зростання мотиваційного чинника. Водночас, використання грошових коштів на оплату праці має забезпечувати випереджаючі темпи зростання продуктивності праці над її оплатою, що забезпечить нарощування темпів розширеного виробництва.

Ключові завдання комплексного аналізу витрат на оплату праці є: визначення абсолютної економії чи перевитрат фонду оплати праці (далі – ФОП) підприємства; оцінка використання кошторису з оплати праці; виявлення факторів та визначення розмірів їх впливу на економію чи перевитрату коштів з оплати праці; обґрунтування планових змін витрат коштів на оплату праці; визначення заходів для ліквідації причин перевитрат коштів з оплати праці.

Оцінка ефективності проведених виплат працівникам підприємства здійснюється шляхом: виявлення освітнього рівня персоналу; забезпечення робочими місцями виробничих підрозділів підприємства; аналізу ефективності витрат на здорошення вартості людського капіталу. Підґрунттям аналізу

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

трудова ресурсів підприємства є економічні оцінки здібностей його працівників щодо створення ними відповідного доходу. Наразі саме здібності персоналу забезпечать підвищення ринкової вартості підприємства та поліпшать умови його господарської діяльності.

Метою аналізу витрат на оплату праці у підприємстві є: оцінка оптимальності застосовуваних систем та форм оплати праці; достатність впровадженої системи матеріального заохочення; усунення надмірних витрат на оплату праці.

Основні процеси аналізу формування й використання ФОП узагальнемо у два основні етапи. I-й етап. Аналіз загального обсягу, динаміки ФОП (оцінка абсолютної та відносної зміни розміру ФОП порівняно з попереднім періодом). II-й етап. Аналіз структури ФОП (визначення обсягів і питомої ваги основної, додаткової заробітних плат та інших заохочувальних й компенсаційних виплат у складі загального ФОП; оцінка зміни ФОП впродовж аналізованого періоду; виявлення співвідношення між напрямками заохочення) [1].

Аналіз оплати праці ґрунтується на системі показників обліково-економічної інформації, що визначають оптимальність прийнятих управлінських рішень. Ефективна діяльність підприємства досягається шляхом виконання стратегічних планів за допомогою використання не тільки фінансових показників господарювання, а й низку зовнішніх параметрів впливу. Співставивши фактично нараховану заробітну плату працівників із їх плановими показниками за: звітний місяць, квартал, рік; категоріями персоналу; виробничими підрозділами та в цілому по товариству, визначають суму перевитрат коштів на заробітну плату або їх абсолютну економію.

Зауважимо, що оплата праці керівників і спеціалістів підприємства не пов'язана із обсягом виробленої продукції і визначається за встановленими посадовими окладами. Стала частина ФОП залежить від середньоспискової чисельності працівників за відповідний період та їх середнього заробітку. Змінна частина ФОП, насамперед, залежить від обсягу виробленої продукції.

Факторний аналіз як об'єднувальний метод оцінки варіацій змінних шляхом дослідження структури кореляційних матриць, уможливорює всебічно охарактеризувати предмет вимірювання. Фактор обсягу виробленої продукції у взаємодії із структурним фактором, зокрема, часток окремих видів продукції (відповідність оплати за одиницю продукції та їх трудомісткості). Відтак, фактором, що спричиняє вплив на змінну частину оплати праці працівників, є пряма оплата праці за відрядною та погодинною оплатою праці (розцінок за продукцію), що формується під впливом НПТ.

Ключовим напрямом аналізу розрахунків з оплати праці є дослідження впливу факторів на зміну ФОП із використанням факторних моделей, зокрема, факторний аналіз ФОП здійснюється за допомогою двофакторної мультиплікативної моделі:

$$ФОП = ЧП \times ЗП \times 12, \quad (1)$$

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

де $\Phi ОП$ – фонд оплати праці, тис. грн;

$ЧП$ – середньооблікова кількість працівників, осіб;

$ЗП$ – середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.

Розрахунки способом абсолютних різниць мають наступну послідовність.

Загальна зміна (+, –) фонду оплати праці, тис. грн:

$$\Delta \Phi ОП = \Phi ОП_1 - \Phi ОП_0, \quad (2)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) середньооблікової кількості працівників:

$$\Delta \Phi ОП_{ЧП} = (ЧП_1 - ЧП_0) \times ЗП_0 \times 12; \quad (3)$$

2) середньомісячної заробітної плати одного працівника:

$$\Delta \Phi ОП_{ЗП} = ЧП_1 \times (ЗП_1 - ЗП_0) \times 12. \quad (4)$$

Іншим прикладом факторного аналізу $\Phi ОП$ є визначення впливу чистого доходу від реалізації продукції і зарплатоємності на зміну цього показника за допомогою двофакторної мультиплікативної моделі:

$$\Phi ОП = ЧД \times ЗС, \quad (5)$$

де $\Phi ОП$ – фонд оплати праці, тис. грн;

$ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн;

$ЗС$ – зарплатоємність (припадає фонду оплати праці у розрахунку на 1 грн чистого доходу), грн / грн [2].

Аналіз використання $\Phi ОП$ характеризується середньою заробітною платою працюючих, її зміну, а також вплив факторів на її рівень. Оцінка причин зміни середньої заробітної плати працівників класифікується за: посадами, категоріями, підрозділами та галузями виробництва. Водночас, доведено залежність середньорічної заробітної плати працівників від кількості відпрацьованих днів, тривалості робочого дня та середньоденного заробітку.

Аналіз середньої заробітної плати та співвідношення темпів її зростання існують у тісному взаємозв'язку з темпами зростання продуктивності праці. Наразі розширене відтворення підприємства характеризується більш швидким зростанням продуктивності праці порівняно із швидкістю зростання середньої заробітної плати. У разі недотримання даного принципу відбувається перевитрати $\Phi ОП$, збільшення собівартості продукції (внаслідок збільшення витрат за статтею «Витрати на оплату праці») та, відповідно, зменшення суми прибутку. Для оцінки динаміки заробітної плати розраховується коефіцієнт співвідношення темпів приросту (зменшення) заробітної плати та продуктивності праці, що вказує, на скільки відсотків підвищується (знижується) середня заробітна плата у розрахунку на один відсоток приросту (зменшення) річної продуктивності праці.

Аналіз показників продуктивності праці характеризується основними умовами порівнянності: порівняння показників відносно обсягу продукції; порівняння працівників, стосовно яких визначається продуктивність праці. З-поміж вартісних показників для розрахунку продуктивності праці, зазвичай, використовується обсяг продукції (робіт, послуг), що має перевагу над іншими

показниками у вигляді стимулу зниження залишків незавершеного виробництва та пришвидшує оборотність оборотних засобів.

Дослідження ефективності використання трудових ресурсів потребують оцінки використання грошових коштів на їх оплату, що полягає в: розрахунку співвідношення обсягу виробництва, чистого прибутку до ФОП; вивченні динаміки показників продуктивності праці; визначенні впливу факторів на зміну кожного з-поміж них; прийнятті відповідних управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Отже, з метою поліпшення стану розрахунків з оплати праці у підприємстві пропонується:

– забезпечити взаємозв'язок норм розцінок оплати праці з обсягами виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг);

– урівноважити динаміку середньої заробітної плати одного працівника за основними галузями підприємства;

– здійснювати систематичний контроль за дотриманням оптимального співвідношення заробітної плати працівників та їх продуктивністю, що позитивно впливатиме на зменшення витрат у процесі розрахунку собівартості одиниці продукції за статтею «Витрати на оплату праці» – як результат – підвищить рівень прибутковості підприємства.

Список використаних джерел

1. Косова Т. Д., Сухарев П. М., Ващенко Л. О. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 528 с.

2. Тютюнник Ю. М. Дорогань-Писаренко Л. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Полтава: ПДАА, 2016. 432 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Касич А.О.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту,

Київський національний університет технологій та дизайну

Кобильченко М.С.,

магістрант кафедри обліку і фінансів

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Сучасна практика фінансового менеджменту передбачає застосування цілої низки важливих індикаторів результативності діяльності підприємства, важливим серед яких, стає показник ринкової вартості підприємства. Власника підприємства у сучасних умовах цікавить не лише отримання прибутку та поліпшення фінансового стану, а серед іншого й покращення іміджу підприємства, зростання його позицій на ринку, підвищення інтересу до нього з

боку інших ділових кіл, комплексним індикатором чого є показник ринкової вартості. Дослідження показників вартості акцій та підприємства в цілому дозволяє керівництву встановити зовнішню відповідність індикаторів розвитку підприємства вимогам ринку та оцінити його позиції на ринку не лише за характеристиками продукції, а й за загальними вартісними характеристиками.

Метою даного дослідження є узагальнення підходів до аналізу показника вартості підприємства, роль якого у прийнятті управлінських рішень в останні роки суттєво зростає.

В останні роки, особливо під час економічних криз, коли на фоні зростання величини активів підприємства мало місце суттєве падіння їх вартості на ринку, стало зрозумілим, що важливим об'єктом управління стають і вартісні характеристики діяльності підприємства. Відповідно менеджмент сучасних підприємств все частіше почав опікуватись питаннями вартості не лише під час укладання угод зі злиття чи поглинання, а й при розробці стратегії розвитку, визначаючи необхідність формування цінностей корпорації як основи її ринкової вартості.

Якщо виходити з того, що вартість – це витрати на створення підприємства – тоді при розробці управлінських рішень слід використовувати переважно облікові дані. Розглядаючи вартісні характеристики через призму поточної оцінки акцій підприємства використовуються дані фондових бірж, фінансових агенцій. Якщо говорити про ціну підприємства, то вона формується виключно в момент укладання угоди. Якщо ж характеризувати цінність підприємства з позицій довгострокового розвитку та перспективного забезпечення прибутку та дивідендів власників, то в даний час це не лише показники вартості за обліковими чи ринковими джерелами, а питання екологічного та соціального розвитку підприємства, стійкого зростання. За таких умов показники вартості – це лише одна група показників, які повинні використовуватись при обґрунтуванні як стратегічних, так і оперативних управлінських рішень.

Досліджуючи еволюцію наукових підходів до проблеми оцінювання вартості підприємства можна виокремити декілька ключових етапів:

– в 1950-1960 х: переважав підхід Ф. Моділіані та М. Мілера [6], згідно якого вартість компанії визначається не структурою капіталу, а величиною майбутніх дисконтованих доходів.

– в 1990-х найбільш значимим були дослідження ринкової вартості підприємства через прогнозування величини грошових потоків (С. Каплан [5]) та ціни фінансових активів, Фама Ю. та Френч К. [2] довели, що ціни активів залежать, в тому числі, від співвідношення балансової до ринкової вартості.

– в 2000-х роках вчені зосереджують свої зусилля на дослідженні конкретних ситуацій, в яких оцінювання вартості набуває вирішального значення: при проведенні злитті та поглинанні – праці [4]; при створенні молодих компаній у галузях, пов'язаних з науково-технічним прогресом [1].

Порівняння основних методичних підходів до оцінювання вартості

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

наведено в праці П. Фернандеса [3]. Не припиняються розробки індикаторів вартості підприємства. Загалом науковцями запропоновано використовувати понад двох десятків показників, найбільш поширеними серед яких є ЕВІТ, ЕВІДТА, Cash flow, EVA, Economic profit, інші.

Загалом існуючі та розроблювальні методики визначення вартості підприємства відповідають двом основним підходам: перший підхід базується на облікових даних та має документарно-підтверджені кількісні показники, а другий – на сприйнятті підприємства ринком, відповідно, показники носять моментний характер. Існуючі наукові підходи та методи до оцінки вартості підприємства не дають відповіді на питання відносно отримання найбільш справедливих та об'єктивних значень досліджуваного показника.

Таким чином, для розуміння вартісних характеристик підприємства необхідно використовувати: по-перше, показники, що базуються на даних бухгалтерського обліку, оскільки вони відображають витрати на створення і подальший розвиток підприємства та дозволяють сформувати уявлення про його майно в поточний момент часу та в майбутньому; по-друге, ринкові оцінки підприємства за даними міжнародних аналітичних агенцій, фондових бірж, що дозволить керівництву підприємства визначити сприйняття підприємства на ринку. У випадку, якщо ринок недооцінює підприємство й відбувається втрата його вартісних характеристик, керівництву слід визначити причини негативних процесів та працювати в напрямку нівелювання їх впливу. За таких умов слід розуміти, що вибір методів оцінювання вартості підприємства та формування відповідного набору показників це лише один з етапів системи управління вартістю, яка повинна бути сформована на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Damodaran A. (2009). *Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges* // Stern School of Business, New York University, 67 p.
2. Fama E., French K. *The Cross-section of Expected Stock Returns* // *Journal of Finance*. 1992. 47. P. 427-465.
3. Fernandez P. (2004). *Company Valuation Methods. The Vost Common Errors in Valuations*. IESE Business School – University of Navarra.
4. Finnerty J.D. and Emery D.R. *The Value of Corporate Control and the Comparable Company Method of Valuation* // *Financial Management*, Vol. 33, No. 1 (Spring, 2004), pp. 91-99.
5. Kaplan S. N., Ruback R.S. (1995). *The Valuation of Cash Flow Forecasts: An Empirical Analysis* // *Journal of Finance*, Volume 50, Issue 4, 1059-1093.
6. Modigliani, F., and Miller, M., 1963. «Corporate income taxes and the cost of capital: A correction,» *American Economic Review*, Vol.53, pp.433-43.

ЗАВДАННЯ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Касич А.О.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту
Київський національний університет технологій та дизайну

Осінський Є.О.,

магістрант кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому значною мірою залежить від його реальних можливостей забезпечувати зниження витрат діяльності без втрати якості продукції. У сучасних умовах підприємства з точки зору витрат опиняється в ситуації, коли ринок та сучасна конкуренція не дозволяють суттєво підвищувати ціни на продукцію та таким чином збільшувати прибутки. Однак з іншого боку, зниження витрат також має певну межу, а отже потребує комплексного та системного управління в контексті використання всіх можливих резервів.

Завдання зниження витрат діяльності для багатьох українських підприємств має стратегічне значення, оскільки визначає для багатьох можливості виживання та збереження на ринку. Крім того, на українських ринках великої кількості готової продукції активно реалізуються імпортні товари, які з урахуванням витрат на транспортування та сплати мит виявляються більш конкурентоспроможними за ціною у порівнянні з українськими аналогами. За таких умов питання зниження витрат залишається актуальним та потребує системного дослідження і у сучасних умовах.

Метою дослідження є визначення природи впливу галузевої приналежності підприємства на його спроможність щодо зниження витрат діяльності.

Питання зниження витрат завжди є предметом дослідження українських вчених. Серед основних праць, в яких окреслені проблеми досліджено найбільш системно слід зазначити праці Костецької Н. [1], Миронової Ю. [2], Орлова О. [3], інших.

Структура витрат на підприємствах різних галузей певним чином відрізняється, а отже і можливості підприємств щодо їх зниження мають різні джерела та чинники. Найбільш суттєві відмінності у структурі витрат стосуються таких елементів як матеріальні витрати та витрати на оплату праці, тому найбільш значимими є резерви зниження саме цих видів витрат.

Так, на підприємствах, які мають матеріаломістке виробництво, ключові резерви пов'язані зі спробами зменшити витрати на придбання матеріальних ресурсів або забезпечити їх більш економне використання. Однак придбання більш дешевої сировини буде суттєво впливати на якість готової продукції. Тому для таких підприємств слід розглядати організаційні заходи щодо зниження закупівельних цін через виготовлення сировини власними силами або придбання підприємств, які виробляють сировину, тобто формування більш

широкого виробничого ланцюга. Придбання підприємства-постачальника сировини дасть можливість отримати переваги за рахунок застосування трансфертних цін. Іншим внутрішнім резервом зниження рівня матеріальних витрат є заміна обладнання та перехід до ресурсозберігаючих технологічних процесів, однак даний механізм вимагає значних інвестиційних ресурсів, що для багатьох українських підприємств є досить складним завданням, вирішення якого має стратегічне значення.

На підприємствах, які мають працемістке виробництво, головні резерви забезпечення цінової конкурентоспроможності залежать від спроможності підприємств розмістити виробництво на території країн з дешевою робочою силою. Саме цей механізм вдало використовують провідні транснаціональні корпорації, які розміщують виробничі потужності на території країн, що розвиваються. Позитивний ефект, при цьому, підприємства отримують і за рахунок того, що ринки цих країн завойовуються з-середини. Для українських підприємств такий механізм повинен розглядатись в процесі просування продукції на ще існуючі потенційні ринки, зокрема, Африки, окремих країн Латинської Америки. Зменшення витрат на підприємствах з трудомісткими також можна забезпечити покращуючи технології та забезпечуючи автоматизацію виробництва.

Для всіх підприємств без виключення важливим є визначення змісту організаційно-управлінських заходів щодо виявлення непродуктивних витрат, резерви яких є на багатьох українських підприємствах. Для реалізації потенціалу цієї групи заходів пропонується запроваджувати систему контролінгу витрат, переглядати норми витрат робочого часу для різних категорій працівників, забезпечити цифровізацію не лише бізнес-процесів, а й управлінських.

В контексті забезпечення довгострокового розвитку підприємства витрати потребують комплексного дослідження в контексті не лише ідентифікації напрямів зниження, оскільки це може призвести до якості продукції, тому слід розглядати завдання оптимізації, тобто зниження за рахунок раціональних та прогресивних методів.

Список використаних джерел

1. Волонцевич С.О. Розробка економічного механізму оптимізації структури граничних витрат на промислових підприємствах. *Вісник Харківського національного університету ім. Каразіна*. Харків: ХНУ. 2005. № 668. С. 77-79.
2. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 1(30). С. 159-166.
3. Миронова Ю.Ю. Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження. URL: [http:// archive. nbuv. gov. ua/ portal/ soc_ gum/ Eir/ 2009_ 3/ 160- 165. pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Eir/2009_3/160-165.pdf).
4. Орлов О. Планування собівартості продукції. *Економіка України*. 2011. № 12. С. 39-48.

**ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Кисса М.О.,

Одеський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Науковий керівник: Коваль В.В.

Аналіз як прийом людського мислення та інструмент пізнання навколишнього середовища існує з давніх-давен. Його історія починається із давніх греків, коли з'явилися перші теоретичні узагальнення в роботах Платона й Арістотеля. У XIX ст. аналіз було поглиблено і розширено в Англії, Німеччині, Франції та інших країнах. В Україні розвиток економічного аналізу припадає на початок XX століття. Було проведено значну роботу з розвитку теорії економічного аналізу та вдосконалення його методики [1].

Основною метою аналізу економіки є вивчення об'єктивно чинних економічних законів з метою свідомого використання їх у практичній діяльності: у визначенні найбільш раціональних шляхів розвитку, оптимальних темпів і пропорцій, максимального підвищення ефективності виробництва. Кожна наука має свій предмет дослідження, який вона вивчає властивими їй методами. Предметом економічного аналізу підприємств є господарська діяльність підприємств, яка відображається в різних джерелах інформації [2].

Сьогодні економічний аналіз стає вагомим інструментом в оптимізації облікової, податкової, інвестиційної, кредитної, маркетингової політики підприємств. Разом з тим, сформований практичний досвід свідчить про те, що можливості економічного аналізу для вирішення цих проблем повною мірою не реалізуються на багатьох підприємствах [3].

Діяльність сучасного підприємства багатогранна, і результати його роботи залежать від багатьох чинників. В економічних дослідженнях під чинником розуміють умови, необхідні для здійснення господарських процесів, а також причини, що впливають на результати цих процесів [4].

Незважаючи на те, що економічний аналіз пройшов великий шлях розвитку та удосконалення, набуває нових форм і напрямлень, проте, ще повністю не відповідає новим вимогам проведення фінансової роботи підприємства в умовах розвитку ринкової економіки. Необхідно покласти всі зусилля на пошук нових шляхів розвитку, оскільки забезпечити економічну і фінансову стабільність можуть тільки якісні аналітичні дослідження [5].

В період переходу до ринкових відносин перед економічним аналізом, як наукою постало багато проблем:

– нестабільність законодавчої бази, зокрема, фінансового та податкового аспектів;

– недостатнє усвідомлення значення необхідності та важливості застосування економічного аналізу в діяльності підприємства;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

– традиційна методологія порівняння планових і фактичних показників морально застаріла і не відповідає динаміці та реаліям сучасної господарської діяльності;

– відсутність об'єктивних статистичних закономірностей, придатних, як для цілей управління діяльністю підприємств, так і для цілей економічного аналізу та ін.

Виходячи з поставлених проблем у першу чергу доцільно реалізувати наступні заходи вдосконалення напрямків проведення сучасного економічного аналізу:

– необхідно виділити єдину систему показників для оцінки ефективності діяльності підприємств та їх структурних підрозділів;

– також потрібно приділяти більше уваги до аналізу конкретних локальних об'єктів підприємства – більш дрібних елементів його структури або елементів процесу. Як локальні елементи структури підприємства можуть фігурувати його філіали, цехи, виробничі дільниці, бригади, спеціалізовані комплекси робочих місць і навіть окремі робочі місця. Локальними елементами процесу як об'єкти аналізу можуть бути: окремі види діяльності, робіт і послуг, проекти, процеси виробництва окремих видів продукції, замовлень, комплекси операцій, окремі операції тощо;

– застосовувати досвід методичних та організаційних засад удосконалення економічного аналізу розвинутих країн;

– з метою поліпшення проведення економічного аналізу на підприємстві застосовувати економіко-математичні методи та використовувати електронно-обчислювальну техніку;

– вживання прийомів дослідження і засвоєння, оцінки та аналізу нових економічних категорій, адаптованих відповідно ринковим умовам;

– створення автоматизованих систем комерційної інформації;

– проводити курси підвищення кваліфікації працівників на підприємствах;

– стабілізувати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємств тощо [6].

Отже, можна зазначити, що економічний аналіз, як наука, досяг значного розвитку. Завдання економістів полягає в тому, щоб, зберігши кращі традиції економічної думки, перейняти найбільш корисний досвід сучасного зарубіжного та вітчизняного аналізу та отримати дієвий інструмент для підвищення ефективності виробництва. Проте в період ринкових відносин необхідно покласти всі зусилля на пошук нових шляхів розвитку, оскільки забезпечити економічну і фінансову стабільність можуть тільки якісні аналітичні дослідження.

Список використаних джерел

1. Петрицька О. С. Економічний аналіз: перспективи розвитку. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 3 (3). С. 67-71.

2. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств URL: https://pidruchniki.com/18000102/ekonomika/ekonomichniy_analiz_gospodarskoyi_diyalnosti_pidpriyemstv.

3. Петрицька О.С. Напрямки розвитку економічного аналізу в сучасних умовах. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. № 4 (16). С. 131-136.

4. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств URL: https://pidruchniki.com/18000102/ekonomika/ekonomichniy_analiz_gospodarskoyi_diyalnosti_pidpriyemstv.

5. Сіменко І.В., Бедзай Є.В., Гречина І.В. Аналіз господарської діяльності в торгівлі. ДонНУЕТ, 2012. 218 с.

6. Косова Т.Д., Гречина І.В., Ващенко Л.О. Організація і методика економічного аналізу. ДонНУЕТ, 2012. 80 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Клепиця С.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Облік і оподаткування»

Палій М.М.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О.В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Аналіз фінансового стану підприємств агропромислового комплексу є найважливішою характеристикою ефективності їх діяльності. Фінансовий стан підприємства – категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу в фіксований момент часу та характеризує здатність підприємства до саморозвитку і самофінансування [1].

Іншим визначенням фінансового стану можна вважати здатність підприємства фінансувати свою діяльність [5, с. 32]. Характеристиками при цьому виступають фінансові ресурси, а саме показник забезпеченості фінансовими ресурсами, а також доцільність їх розміщення і ефективність використання. При цьому важливими будуть фінансові відносини з іншими юридичними та фізичними особами [2].

Фінансова стійкість підприємства – стан, розподіл і використання фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого ризику. Фінансова стійкість визначається виходячи зі співвідношення різних видів джерел фінансування підприємства та його відповідності складу активів. Розуміння граничних кордонів зміни джерел

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

коштів для покриття вкладень капіталу в основні засоби або виробничі запаси дозволяє генерувати напрямки господарських операцій, що сприяють поліпшенню фінансового стану і підвищенню рівня стійкості підприємства.

Тип фінансової ситуації за ступенем стійкості визначається за допомогою трикомпонентного показника. При дослідженні даного показника можливо визначити один з чотирьох типів фінансової стійкості:

- абсолютна фінансова стійкість;
- нормально стійкий фінансовий стан, яка гарантує платоспроможність підприємства;
- нестійкий фінансовий стан, що характеризується порушенням платоспроможності підприємства, коли відновлення рівноваги можливо за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів;
- кризовий фінансовий стан, за якого підприємство є неплатоспроможним і знаходиться на межі банкрутства, оскільки основний елемент оборотного капіталу – запаси – не забезпечені джерелами їх покриття.

Кожне підприємство повинне прагнути до досягнення стійкого фінансового стану безперервно в процесі своєї діяльності. Підприємство, стійке фінансово, не вступає в конфлікт з державними органами і своєчасно сплачує різні відрахування. До них відносять податки, мита, збори, внески до фондів, а також заробітну плату робітникам та дивіденди акціонерам [4]. Для того щоб повною мірою забезпечувати стійке фінансове становище, підприємство повинне володіти гнучкою структурою капіталу і вміти організовувати весь процес руху капіталу і основних засобів таким чином, щоб була можливість постійного перевищення доходів над витратами. Це дозволить забезпечити платоспроможність і створити умови для розширеного відтворення. Аналіз фінансового стану підприємства дозволяє оцінити стан підприємства в поточний момент часу, виявити джерела формування коштів, оцінити можливі темпи розвитку підприємства та спрогнозувати подальший стан підприємства [3, с. 56].

Таким чином, можна визначити наступні етапи аналізу фінансового стану підприємства:

- 1) оцінка структури і динаміки активів і пасивів балансу;
- 2) аналіз ліквідності і платоспроможності організації;
- 3) оцінка фінансової стійкості і визначення рівня ділової активності підприємства;
- 4) аналіз показників рентабельності.

Оцінюючи фінансовий стан сільськогосподарського підприємства, слід враховувати загальні особливості галузі виробництва:

1. Невід'ємною рисою аграрного виробництва виступає циклічність. Причому тривалість циклу в нормальних умовах в залежності від специфіки сільськогосподарської галузі (тваринництво, рослинництво, їх конкретні підгалузі) може коливатися від 3 до 18 місяців і практично не підлягає скороченню.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

2. Яскраво виражений сезонний характер виробництва. Пікові навантаження обумовлюються природними чинниками (в рослинництві, наприклад, періодами посіву та збирання врожаю).

3. У сільському господарстві існує необхідність залучення великої кількості техніки, яка в цілому протягом року використовується короткий час, але лягає тягарем на собівартість продукції. Така ж потреба і в сховищах. В результаті, сільському господарству властива низька фондвіддача і оборотність капіталу та високий рівень накладних витрат. Крім того, слід враховувати, що частина виробленої продукції залишається в самій галузі для задоволення її внутрішніх потреб (насіння, молодняк, корми тощо), що зменшує рівень товарності виробництва.

4. Повернення витрачених коштів відбувається лише після закінчення повного циклу сільськогосподарського виробництва. Якщо враховувати високий ступінь ризику, який зумовлюється впливом природних факторів, а також трансакційних витрат, необхідних на пошук покупців, повернення дебіторської заборгованості, то в результаті збільшується тривалість обороту грошей, а дохід значно зменшується. В умовах інфляції це може привести до остаточного знецінення одержуваного прибутку.

5. Небажаність використання вузької внутрішньогалузевої спеціалізації. Оптимальним виявляється комбінування галузей, зокрема тваринництва і рослинництва. Цим досягається найбільш повне використання ресурсів, коли побічні продукти одного виду виробництва знаходять своє застосування при виробництві іншого, також забезпечується більш повна зайнятість трудових ресурсів, тому що відсутня необхідність безпосередньої присутності людини на протязі всього біологічного циклу живого організму.

6. В якості основного засобу виробництва сільськогосподарської галузі виступає земля, яка має великий просторовий розкид, що збільшує транспортні витрати і віддаляє виробничу сферу від ринків збуту продукції.

7. Як об'єкти виробництва використовуються живі організми, відтворення яких підпорядковується природним законам, які часто не підвладні людині, в результаті чого у виробничому процесі присутній значний елемент випадковості.

8. Необхідність дотримання технологічної безперервності. При цьому в силу високої залежності від природного фактора основні технологічні процеси погано піддаються індустріалізації. У більшості випадків виявляється нереальним проведення поопераційної спеціалізації, в тому числі неможливість визначити критерії якості виконання кожної окремої операції [6].

За підсумками проведення аналізу позитивною тенденцією можна вважати такі факти, як:

- збільшення валюти балансу на кінець періоду;
- темпи приросту оборотних активів перевищують темпи приросту необоротних активів;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- частка власного капіталу перевищує 50 %;
- темпи приросту дебіторської і кредиторської заборгованості наближені;
- вільні грошові кошти – 5 % від обсягу оборотних активів [1].

Отримана підсумкова оцінка фінансового стану має велике значення для потенційних інвесторів і партнерів підприємства. Але ринок на сучасному етапі характеризується високою динамічністю появи і зникнення економічних інтересів його учасників через невизначеність зовнішнього середовища, тому необхідно мати уявлення про підприємство в перспективі, тобто виробляти прогноз оцінки фінансового стану. Так, за підсумками аналізу підприємство може зробити висновки про своє реальне економічне становище, оцінивши ступінь впливу кожного з показників або факторів (в залежності від розрахованих коефіцієнтів) на фінансовий стан. Тому висновком для аналізу фінансового стану в більшості випадків буде визначення поточного стану, а також виявлення подальшого прогнозу за умови проведення необхідних заходів [4].

Список використаних джерел

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 9. С. 92-100.
2. Кремень В.М., Щепетков С.Я. Оценка финансовой устойчивости предприятия. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 1. С. 107-116.
3. Савицька В.Г. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ : Знання, 2005. 654 с.
4. Ладунка І.С., Кучеренко Є.А. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. Економіка і суспільство. 2016. № 15. С. 185-188.
5. Школьник І.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник ; за ред. І.О.Школьник та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 368 с.

**ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ РІВНЯ**

Коваль С.М.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр» спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О.В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Ефективність простого і розширеного відтворення в сільському господарстві залежить від фінансового стану підприємства – рівня прибутку, рентабельності, розмірів реалізованої продукції, грошової виручки від реалізації товарної продукції, на основі яких формуються власні джерела фінансування виробничої діяльності. Найважливішою характеристикою фінансового стану підприємств є їх фінансова стійкість. Рівень фінансової

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

стійкості показує питому вагу та обсяг тих джерел фінансування, які можуть бути використані протягом тривалого періоду. Від рівня фінансової стійкості залежить стабільність господарської діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперерйному процесу виробництва і реалізації продукції [1, с. 112]. Іншими словами, фінансова стійкість підприємства – структура фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, яка забезпечує його розвиток на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Тому фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах ринку потрібне стабільне отримання виручки в достатніх розмірах, щоб покривати поточні борги, тобто в основі фінансової стійкості підприємства лежить його платоспроможність. Однак вона не є достатньою умовою для його сталого функціонування в довгостроковій перспективі. Для успішного розвитку підприємства необхідно, щоб після виконання всіх зобов'язань у нього залишався прибуток, що дозволяє розвивати виробництво.

В основі стійкого фінансового стану організації лежить співвідношення між вартістю матеріально-виробничих запасів і джерелами їх формування (власними та позиковими). Якщо забезпеченість названих запасів джерелами – сутність фінансової стійкості, то платоспроможність – зовнішній прояв фінансової стійкості [3, с. 165].

В даний час існує безліч підходів до аналізу фінансової стійкості підприємства. Серед найбільш частих його елементів варто виділити показники платоспроможності, ліквідності, ділової активності та рентабельності [6, с. 203]. Оскільки при плануванні фінансового аналізу найважливішим початковим етапом є вибір його цілі, то саме вибір методів аналізу диктує в подальшому набір всіх інших процедур і отримання необхідного результату.

У практиці роботи сільськогосподарських підприємств трапляються такі випадки, коли навіть стабільно працююче підприємство відчуває фінансові труднощі, пов'язані з недостатньо раціональним розміщенням і використанням фінансових ресурсів. Тому фінансова діяльність будь-якого підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення раціонального співвідношення власних і позикових коштів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни [4].

Управління фінансовою стійкістю підприємства передбачає, перш за все, встановлення управлінських цілей і завдань по досягненню фінансової

стійкості. На їх основі формуються параметри фінансової стійкості (нормативні значення) значущих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища і рівень можливих відхилень. Процес управління фінансовою стійкістю передбачає моніторинг ключових чинників внутрішнього і зовнішнього середовища і аналіз їх відхилень від заданих нормативних значень в кожен фіксований момент часу [2].

Управління фінансовою стійкістю підприємства повинно забезпечити фокусування уваги на відповідних відхиленнях нормативних значень, сприяти знаходженню шляхів обмеження негативних наслідків, наприклад, неефективного використання ресурсів, які не своєчасного прийняття рішень, руйнівного впливу різного роду ризиків тощо.

Стан економіки, фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств, результати впливу негативних зовнішніх і внутрішніх факторів можна об'єктивно та суб'єктивно оцінюватися в кількісних і якісних градаціях від вищих до нижчих рівнів в межах прийнятих порогів безпеки діяльності підприємств, галузей АПК. Визначення цих кордонів фінансової стійкості підприємств АПК, їх реалістична градація відноситься до числа найбільш важливих економічних проблем, що вирішуються як традиційними статистичними методами, так і методами агрегації показників, їх ранжування, формування рейтингів і експертної інтерпретації [5, с. 306].

Фінансова стійкість підприємства – такий стан розміщення фінансових ресурсів, який забезпечує «іммунітет» до впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, що порушують процес стійкого господарського розвитку. Все це є правомірним за умови, що даний вид фінансової стійкості вже досягнутий і підприємство здатне підтримувати його протягом тривалого періоду часу. Однак високим рівнем фінансової стійкості відрізняються нечисленні сільськогосподарські підприємства, інші потребують негайного прийняття управлінських рішень щодо виходу їх з тривалої кризи сільськогосподарської галузі. У такій ситуації невід'ємним стає освоєння досягнень науково-технічного прогресу, який відбиває специфічні особливості інноваційного розвитку в АПК. Перехід на інноваційний шлях розвитку необхідний не тільки для підтримки високого рівня фінансової стійкості, але і як пріоритетний напрямок її досягнення сільськогосподарськими підприємствами України.

Список використаних джерел

1. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Київ: ЦУЛ, 2008. 330 с.
2. Кремень В.М., Щепетков С.Я. Оценка финансовой устойчивости предприятия. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 1. С. 107-116.
3. Савицька В.Г. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ : Знання, 2005. 654 с.
4. Стригуль Л.С. Теоретико-методичне забезпечення визначення фінансової стійкості підприємств різних організаційно-правових форм в умовах мінливого середовища. *Науковий вісник Ужгородського національного*

університету. 2016. Вип. 6. С. 64-67.

5. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / М.Д. Білик та ін. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с.

6. Школьник І.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник ; за ред. І.О. Школьник та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 368 с.

ЦІЛІ ЕКОНОМІЧНИХ АКТОРІВ ЯК НЕПОВНОЮ МІРОЮ ДОСЛІДЖЕНИЙ ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Кривуля П.В.,

к.е.н., доцент, кафедра економіки і підприємництва

Кобцева Д.А.,

здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Об'єктами економічного аналізу можуть виступати різні за класифікаційними ознаками об'єкти, але одними з основних категорій таких об'єктів є ресурси і результати господарської діяльності. У подальшому такі класи об'єктів економічного аналізу класифікують за іншими ознаками, які можуть бути як паралельними, так і послідовними (тобто незалежними або залежними від застосування іншої класифікаційної ознаки). Ресурси дроблять на трудові, виробничі, фінансові, інформаційні і таке інше, – ознаки для подальшої класифікації можуть бути різні. І так само відбувається з результатами: вони можуть поділятися на трудові, виробничі, фінансові, інформаційні види і таке інше; і за ознакою спільності цих підстав можуть бути співвіднесені з різним типом ресурсів такого ж виду, хоча і значимість різних видів для економічного аналізу ресурсів і результатів різна. Але в контексті презентованого дослідження більш важливим є інше зауваження: порівняння ресурсів і результатів взагалі і по кожному виду зокрема вимірюється показниками ефективності, що також класифіковані за різними ознаками, які частково збігаються з ознаками порівнюваних ресурсів і результатів; але ефективність є лише однією з трьох категорій оцінювання результативності, бо базовими об'єктами порівняння мають бути не тільки ресурси і результати, а й цілі, бо господарська діяльність не може бути діяльністю (а не просто поведінкою чи навіть процесом), якщо не переслідує цілей економічних суб'єктів (акторів). Але дуже часто цілі, які мають бути об'єктом виміру та порівняння у економічному аналізі підміняють результатом іншого порівняння – ефективністю, що не може бути визнано задовільним, особливо під час ускладнення організаційних форм та їх ревізії, а тому дослідження цілей як об'єкту економічного аналізу та розробка систем показників виміру, планування, контролю, обліку та аналізу цілей стає актуальним завданням у період зміни технологічних укладів.

Порівняння ресурсів і результатів – це показники ефективності, які теж є об'єктом економічного аналізу і мають свою класифікацію. Наприклад, це можуть бути: показники оцінки ефективності господарської (операційної) діяльності підприємства, показники ефективності інвестиційної діяльності організації, фінансові показники економічної ефективності виробництва та інші [1]. Різні показники ефективності найчастіше стають критеріями управління господарськими об'єктами. У той же час існує полісемія поняття «критерії» – це ще й реперні точки на шкалах, які використовують для якісної ідентифікації стану або явища, це також показники, які співвідносять ступінь відповідності результатів цілям, тобто це такі вимірювачі результатів, які показують в якому ступені результат відповідає цілі, та це й так звані цільові функції, якою може бути й показник ефективності. Але ж через таку полісемію значення критерію замінюють на більш вузьке значення та вважають це достатнім для уявлення про ступінь досягнення цілей. У багатьох випадках цього недостатньо. Яскравим прикладом стають 17 цілей стійкого розвитку, які ефективністю не можуть бути представлені, хоча й ефективність їх досягнення також можна вимірювати.

Ефективність найчастіше виступає цільовою функцією в моделях роботи апарату управління підприємством. А оскільки це цільова функція, то це вказує на те, що ефективність нібито показує ступінь досягнення мети. Але показники, які співвідносять цілі та результати і показники, які вимірюють ті складові результату, які відображають цілі, – це різні речі. Модель, яка відбиває основні відношення об'єктів економічного аналізу в тріаді ресурси-результати-цілі та їхніх порівнянь, отримала назву 3Е, бо всі відносні категорії цієї моделі мають назви, що починаються на Е (як у англійській, так і у українській мові): економічність, ефектність, ефективність.

Таким чином, для того щоб з'явилось співвіднесення результатів і цілей, необхідно аналізувати саме цілі. А для того, щоб аналізувати цілі, необхідно сприймати їх як окремий об'єкт економічного аналізу.

Існують методики аналізу цілей, одна з них – це побудова «дерева цілей». Ця методика присвячена декомпозиції основної мети на складові. Відповідно, якщо аналізують ресурси і результати, щоб потім порівняти, то необхідно точно також аналізувати і цілі. Коли говоримо про цілі стійкого розвитку (як вже наведений приклад), то вони теж вимагають аналізу. Оскільки мета досягнута, то потрібні критерії в їхньому первинному значенні, як показники, що співвідносять проявлення у результатах цілей. Але в економічному аналітичному інструментарії апарату управління підприємством таких показників майже немає, тому нема чого взяти з економіки підприємства для аналізу цілей стійкого розвитку.

Однак, все ж таки існують показники, які аналізують цілі, наприклад у методиці ПАТТЕРН, в якій були визначені порядок, методи формування та оцінки пріоритетів елементів структур цілей. Структурування цілей дуже часто виконують у вигляді дерева цілей, яке безсумнівно є у такому разі засобом

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

аналізу цілей. Але це методи скоріше з управління персоналом та організаційного проектування, а саме у економічному аналізі їх не використовують. Але є спроби відтворити подібний підхід і у економічному аналізі також – насамперед це функціонально-вартісний аналіз (структура функціональної важливості відбиває структуру призначення, тобто певною мірою – структуру цілей), target-costing та подібні методи. У плануванні та контролі (слід визнати, що без аналізу планування та контроль не відбуваються) були спроби впровадити систему МВО та використовувати за її рекомендаціями систему оцінки бажаних результатів SMART. Але розуміння МВО як управління за цілями не є точним, бо це управління за орієнтирами, тому й SMART слід використовувати не для оцінювання цілей, а для оцінювання орієнтирів – саме неможливість використовувати SMART для оцінювання цілей і є наочним доказом нетотожності цілей та результатів, цілей та орієнтирів, хоча орієнтири так само мають пряме відношення до цілей, як і функціональне призначення об'єктів аналізу у методі ФВА.

Перелічені методи, звісно, не всі, що мають призначення забезпечити економічний аналіз засобами відбиття цілей економічних акторів, але у цьому короткому переліку подано найліпші спроби вирішити це завдання. Але всі ці методи звісно аналізують цілі, але не будь який аналіз є економічним аналізом, а тому якщо ці методи не є інтегрованими у корпус методів економічного аналізу, то й об'єкт аналізу за такими методами не стає об'єктом економічного аналізу. Якщо ж взяти будь який реальний курс економічного аналізу, то у ньому вірогідно не буде знайдено навіть цього корпусу інструментарію, а повноцінність інформаційно-аналітичного забезпечення уявлень економічних акторів про тріаду ресурси-результати-цілі господарської діяльності не буде забезпечена. Такий стан пов'язуємо насамперед з двома явищами у сучасній практиці економічного аналізу: 1) цілі зазвичай ототожнюють зі сподіваними або бажаними результатами, що робить цілі неявно але дійсно підкатегорією категорії результатів (таким чином це спрощує тріаду ресурси-результати-цілі до діади ресурси-результати); 2) всі категорії у аналізі представлені показниками, що природно, але цілі не представляють власними показниками, значення яких потім мають бути порівняні зі значеннями інших показників, а саме порівняння значень показників результатів та ресурсів вважають показниками, що відбивають цілі (це відбувається через полісемію терміну «критерій»).

До цього часу немає не тільки поширених методів усунення всіх названих недоліків, але можливо й немає зовсім методичних рішень щодо повного вирішення цього питання. На базі МВО розроблено BSC – це за змістом методологічної конструкції та ж сама методичний конструкція, про що детально доведено у [2], – ця розвинута інструментальна база інформаційно-аналітичного забезпечення не вирішила недоліків МВО (тому вважаємо, що кращого рішення ніж МВО для аналізу, планування, контролю та обліку

досягнення цілей поки що не знайдено), але настільки ускладнила всю конструкцію аналізу, що за цією складністю вже неможна роздивитися базових недоліків відсутності розвинутої системи показників цілей економічних акторів. виправити цю ситуацію вимагає потреба у розробці нових критеріїв управління, бо об'єктами управління стають нові за змістом економічні об'єкти, що пов'язано з усталення нового технологічного укладу. Але навіть вже поширені у останні десятиріччя економічні об'єкти досліджень – наприклад, економічні кластери – так і не отримали задовільно розробленої системи критеріїв економічного аналізу, що сталося саме через недостатню розвинутість уявлень про цілі економічної діяльності як предмету економічного аналізу.

Список використаних джерел

1. Обзор показателей эффективности предприятия. URL: <http://projectimo.ru/ocenka-ehffektivnosti/osnovnye-pokazateli-ehffektivnosti.html>
2. Рибнікова Н. О. Еволюційно-генетичні зв'язки Balanced Scorecard з іншими моделями діяльності підприємства в межах «збалансованого» підходу. Прометей, 2008. Вип. 1(25). С. 257-261.

МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ліжанський А.А.,

здобувач вищої освіти групи 21МТ

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Науковий керівник: Сафонова В.Є., д.е.н., доцент,

завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Комерційний і фінансовий успіх багато в чому залежить від того, наскільки ефективно виконує свої функції аналітична служба підприємства.

Аналіз господарської діяльності є однією з найважливіших підсистем загальної системи управління торговим підприємством. Ця підсистема забезпечує необхідною інформацією такі найважливіші сфери функціонування, як визначення цілей діяльності, формування стратегії маркетингу та фінансової політики торгового підприємства, прогнозування і планування всіх аспектів торгового процесу, контроль над його ходом. На основі економічного аналізу виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, оцінюються результати роботи з продажу товарів і надання послуг населенню.

Стосовно торгівлі економічний аналіз можна розглядати як сукупність спеціальних методів і прийомів, пов'язаних з комплексним дослідженням фінансово-економічних процесів в їх взаємозв'язку і взаємозумовленості, що складаються на рівні торгового підприємства під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів і відбиваються в певній системі економічної інформації [1].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Вивчення причинно-наслідкових зв'язків в роботі торгового підприємства дозволяє визначити сутність процесів, що відбуваються, дати необхідну оцінку досягнутим результатам, виявити можливі резерви зростання ефективності, обґрунтувати планові та управлінські рішення.

Мета аналізу має двоякий характер. З одного боку, стоїть завдання визначити економічну ефективність торгової діяльності і ступінь досягнення поставлених цілей. З іншого – необхідно виявити оптимальні напрями розвитку цієї діяльності на поточний та перспективний періоди. Тому аналіз є найважливішим компонентом процесу планування, який як починається, так і закінчується аналітичним вивченням підсумків діяльності підприємства.

Економічний аналіз – не тільки засіб обґрунтування планів торгового підприємства і контролю над ходом їх виконання. Багато в чому він сприяє виявленню внутрішньогосподарських резервів, економного використання всіх видів ресурсів, в результаті чого поліпшується економічне становище підприємства, підвищується ефективність торгової діяльності.

Існує ряд загальних вимог щодо проведення економічного аналізу, основними з яких є оперативність, конкретність, систематичність, об'єктивність, комплексність і системність.

Торговельна діяльність розглядається на вершині макрорівня як частина національної економіки в цілому, а на середньому рівні – як сума оптової, роздрібною та зовнішньої торгівлі, які, в свою чергу, є узагальненням діяльності торгових підприємств, що мають схожість в характері своїх торгових послуг.

При проведенні економічного аналізу стан і розвиток об'єктів вивчення характеризується не тільки категоріями, як це властиво політичній економії, але і показниками.

На макрорівні використовуються найбільш узагальнені показники, на мікрорівні показники більш конкретні, але всі вони мають кількісне вираження. На рівні підприємства економічний аналіз розпадається або, вірніше, має три аспекти: фінансово-економічний; виробничо-економічний (або управлінський); інвестиційно-економічний.

Крім балансового методу, економічний аналіз використовує факторний метод аналізу, який дозволяє виявити вплив окремих факторів на зміну узагальнюючого показника в звітному періоді в порівнянні з базовим.

Наприклад, на зміну прибутку торгового підприємства безпосередньо впливає торгова націнка і зміна витрат обігу. У свою чергу, на зміну торгової націнки впливають зміна цін реалізації товарів і купівельних цін. На зміну сукупних витрат обігу впливають транспортні витрати, витрати на утримання приміщень, орендна плата, витрати на рекламу тощо.

Найбільш ефективний факторний аналіз, якщо ставиться завдання встановити вплив структурного фактору. Цей фактор оказує часто несподіваний вплив на загальний результат.

Структурний аналіз завжди тісно пов'язаний з аналізом динаміки, з

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

темпами економічного зростання, з оцінкою розвитку – чи мають місце прискорення, уповільнення, стабілізація.

Структурні складові цілого (фірми, галузі) зазвичай розвиваються, зростають неоднаковими темпами. Індивідуальні темпи піддаються зважуванню, встановлюється вплив окремих складових на загальний темп зростання. Формули для розрахунку структурних зрушень і взаємопов'язаних з ними темпів зростання мають безліч модифікацій.

Економічному аналізу обов'язково піддаються співвідношення витрат і результатів. Показники, що використовуються в цьому аналізі, можна поділити на показники витрат на одиницю корисного результату і показники виходу результату на одиницю витрат.

Велику роль в економічному аналізі складних явищ відіграють економіко-математичні моделі, тому що здійснити аналіз взаємного впливу багатьох складових на тенденцію розвитку в ряді випадку «вручну» виявляється неможливо.

Багато відомих алгоритмів розрахунків називають також моделями, підрозділяючи їх на адитивні (моделі складання) і мультиплікативні (моделі множення).

Дуже широко в економічному аналізі використовується індексний метод – для визначення зміни цін, зростання товарообігу, зниження витрат виробництва та обігу тощо.

Теоретична статистика озброює економічний аналіз формулами розрахунку індексів.

Взагалі статистичні методи використовуються в економічному аналізі найбільш часто. Це розрахунки середніх величин: простих середніх арифметичних, зважених середніх, хронологічних середніх. Також аналіз неможливий без розрахунку відносних показників: коефіцієнтів, відсотків, порівняльних оцінок.

Список використаних джерел

1. Гринів Б. Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : ТОВ «Видавництво «Центр навчальної літератури», 2017. 392с.

2. Козак І.І. Економічний аналіз [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. 2-ге вид. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. 217 с.

КАДРОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Мартусенко І.В., к.г.н., доцент

Шкварук Д.Г., викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

В сучасних нестабільних економічних умовах інвестування в людські ресурси є довгостроковим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства. Найважливішою складовою стратегічної орієнтації в управлінні персоналом організації є її кадрова політика, яка визначає основні принципи і філософію, направленні керівництвом по відношенню до людських ресурсів та забезпечує суб'єкт господарювання необхідним якісним та кількісним складом висококваліфікованих кадрів. Відтак саме вдосконалення кадрової політики є шляхом до стабільного та успішного розвитку підприємства та забезпечення відповідного йому рівня на світовому ринку.

Теоретичні та практичні аспекти кадрової політики висвітленні у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Крушельницька О.В., Мельничук Д. П., Базарова Т. Ю., Єреміна Б. Л., Стрехова С.В., Пархімчик Є. П., Віннікова В. А., Грицай А. М. та інші. Досліджуючи управління персоналом підприємства, вони більш детально розглянули кадрову політику. Слід зазначити, що багатьма дослідниками кадрова політика сприймається як генеральний напрям у кадровій роботі, тобто сукупність операцій набору, відбору, розташування, ротації, переміщення, оцінки та розвитку персоналу підприємства.

Проведений аналіз тлумачень терміна «кадрова політика підприємства» дозволяє виділити найбільш суттєві його ознаки:

- сукупність принципів, правил, методів, ідей, форм, вимог, критеріїв роботи з персоналом, що виступає сутнісною визначеністю кадрової політики;
- напрям роботи з персоналом;
- спрямованість на формування, відтворення, розвиток, ефективне використання персоналу, його мотивацію, стимулювання [1, 55-65].

Таким чином, при формуванні кадрової політики необхідним стає не лише дотримання правил, норм та принципів корпоративної культури, врахування цілей організації та стратегічних планів, але й пошук оптимальних шляхів інтеграції рішень з управління кадровим складом до єдиної моделі корпоративних рішень, що ускладнюється під впливом таких факторів, як масштаби організації, напрями діяльності, складність комунікаційної системи зв'язків тощо [2, 150-156].

При цьому варто зазначити, що кадрова політика є частиною політики підприємства і повинна цілком відповідати концепції його розвитку. Під кадровою політикою правомірно розуміти формування стратегії кадрової

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

роботи і планування персоналу, встановлення цілей і завдань, визначення наукових принципів підбору, розміщення і розвитку персоналу, вдосконалення форм і методів роботи з персоналом у конкретних умовах того чи іншого періоду розвитку підприємства [3, 7-11].

Формування ефективної кадрової політики на підприємстві передбачає дослідження сукупності певних принципів, властивостей, основних складових та напрямів діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Формування кадрової політики на підприємстві

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Зважаючи на постійний розвиток наукового-технічного прогресу та мінливість зовнішнього середовища підприємств, питання кадрової політики суб'єктів господарювання вимагають постійного дослідження та розробки механізму удосконалення управління персоналом.

Основною метою кадрової політики підприємства є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів відбору, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та кон'юнктури ринку праці. Цілі кадрової політики визначаються з метою удосконалення трудових процесів і забезпечення ефективності функціонування підприємства [4, 71-75].

Сьогодні підприємствам потрібно вдосконалювати систему соціальних відносин, які здатні забезпечити певний рівень соціальних гарантій. Нові завдання управління персоналом вимагають, у свою чергу, оптимізації роботи кадрової служби, її участі в розв'язанні перспективних кадрових задач, включаючи кваліфікацію кадрів, створення кадрового резерву, процедури відбору й найму на роботу, внутрівиробничу конкуренцію. Необхідно й поліпшення технології кадрової роботи, її технічного й інформаційного забезпечення. Розробляючи програми формування та вдосконалення кадрової політики, варто враховувати її вплив не тільки на показники ефективності роботи підприємства, але й на ресурсне забезпечення підприємства, насамперед на обмеження фінансових ресурсів.

Ефективність кадрової політики організації при здійсненні основних напрямків кадрової роботи визначається також реалізацією функції контролінгу персоналу, що ставить метою підтримку планування всіх заходів у даній сфері, управління ними, контролювання й інформаційного забезпечення [5, 712-715].

Отже, підсумовуючи вище зазначений матеріал, варто відзначити, що наявність на підприємстві дієвої та ефективно-налагодженої роботи кадрової політики сприятиме ефективності управління персоналом загалом. Разом з цим, кадрова політика на підприємстві повинна бути цілісною системою та забезпечувати взаємозв'язок працівників та керівництва, створювати сприятливий морально-психологічний клімат в колективі, залучати висококваліфікований персонал, сприяти заохоченню та мотивуванню працівників до підвищення продуктивності праці тощо.

Список використаних джерел

1. Водолажська Т. О. Сутність поняття «кадрова політика підприємства». *Економіка транспортного комплексу*. 2014. № 24. С. 55-65.
2. Шаповал О. А. Управління процесами формування кадрової політики підприємства харчування на основі аналізу руху робочої сили. *Економічний вісник*. 2014. № 1. С. 150-156.
3. Бутенко І.А., Курносова А.В. Напрямки вдосконалення кадрової політики та підвищення ефективності управління персоналом підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 3. С. 7-11.

4. Бакало Н.В., Струцька К.О. Ефективність управління кадровою політикою підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. *Економіка і регіон*. 2016. № 6 (61) С. 71-75.

6. Шаповал О. А. Кадрова політика та шляхи її покращення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9, С. 712-715.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Подворна Н.О.,
здобувач вищої освіти групи ФМА-19-1, ННІ ФБС
Університет державної фіскальної служби України
Науковий керівник: Коляда Т.А., к.е.н., с.н.с., доцент,
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул

Соціально-економічний розвиток будь-якої країни являє собою багатоплановий процес, що охоплює економічне зростання й підвищення рівня та якості життя населення. Насамперед це залежить від виваженої бюджетної політики, яка включає законодавчо визначені заходи, спрямовані на формування грошового фонду держави, та передбачає раціональний розподіл бюджетних ресурсів серед усіх сфер життя суспільства.

Економічна сутність видатків бюджету полягає у сукупності взаємовідносин, що виходять із формування, перерозподілу та використання фінансових ресурсів держави з метою його спрямування на вирішення цілей та завдань соціально-економічного розвитку країни. Важливим функціональним завданням держави є забезпечення стійкості, динамічності, збалансованості економічного зростання шляхом реалізації основних пріоритетів бюджетної політики [1, с. 125].

На планування видаткової складової бюджету як одного з основних елементів системи бюджетного регулювання, впливає формування дохідної частини бюджету та дефіцит (профіцит) бюджету. У бюджетній політиці у сфері видатків знаходять відображення пріоритетні напрями використання бюджетних коштів, які спрямовані на забезпечення економічного зростання, макроекономічну збалансованість [2, с. 89].

Сьогодні планування видатків Державного бюджету України за програмно-цільовим методом попри всі його переваги не дає очікуваних результатів. Серед існуючих проблем можна виділити дві основні:

- 1) велика кількість бюджетних програм, в тому числі тих, що не сприяють економічному розвитку країни;
- 2) недофінансування бюджетних програм.

Ефективне та результативне використання бюджетних коштів – одна з найважливіших проблем планування й виконання бюджету в умовах достатньо

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

обмежених бюджетних ресурсів. Важливим кроком щодо вирішення цього питання є удосконалення системи управління видатками бюджету в частині підвищення результативності їх використання. Основними завданнями при цьому визначено: обґрунтування пріоритетів при розподілі бюджетних ресурсів, застосування принципів перспективного бюджетного прогнозування і планування; оптимізація бюджетних програм з урахуванням загальнодержавних пріоритетів та удосконалення методології оцінки їх результативності; впровадження системи контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів, системи оцінки результативності бюджетних програм та діяльності розпорядників бюджетних коштів [3 с. 113].

У плануванні видатків під час формування державного бюджету беруть участь визначені законодавством органи управління (рис. 1).

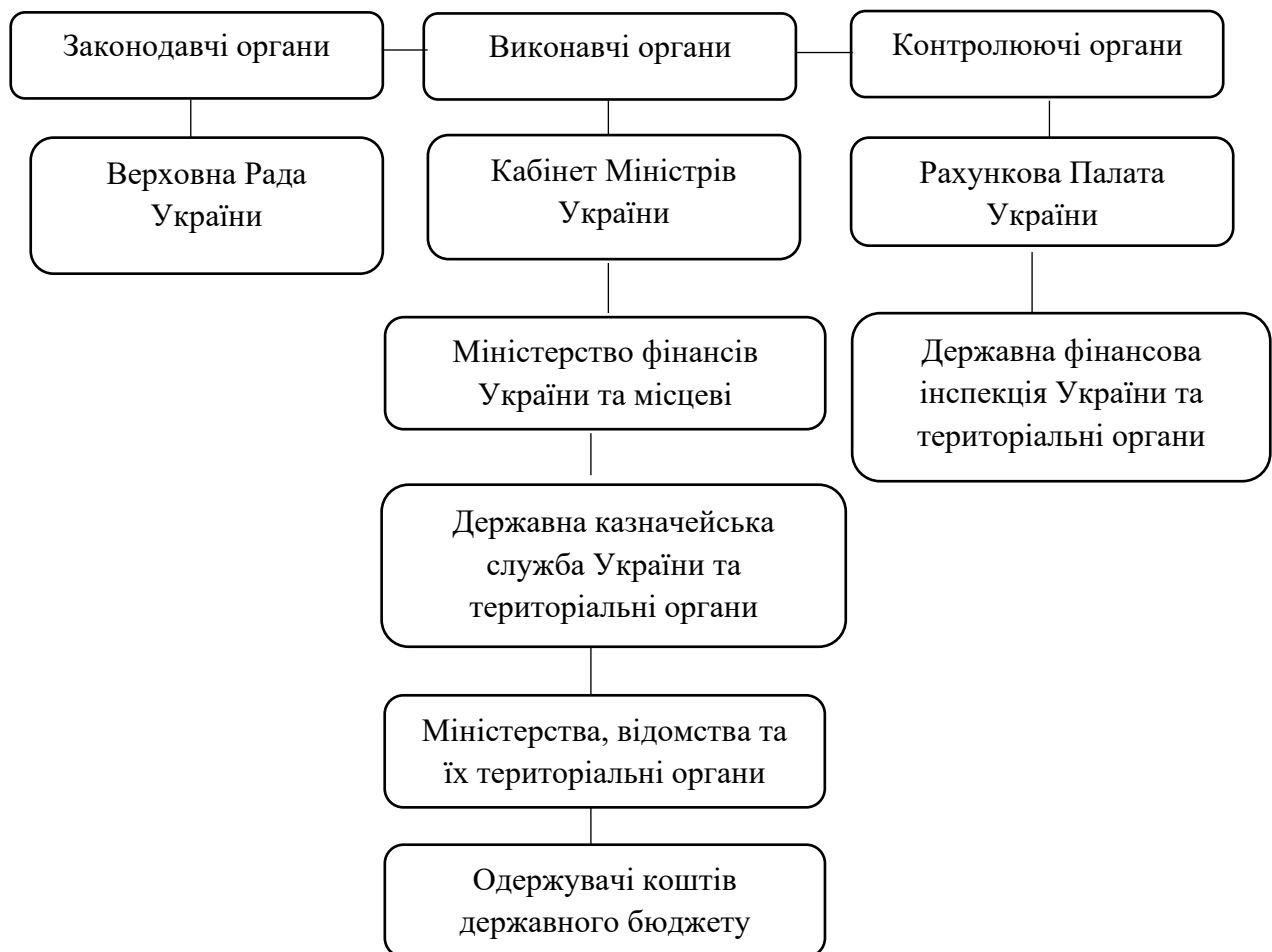


Рис. 1. Схема учасників бюджетного процесу, що приймають участь у плануванні видатків Державного бюджету України
Джерело: складено автором на основі [4]

Суб'єктами планування видатків державного бюджету виступають органи державної влади (фінансові органи) та розпорядники бюджетних коштів. Їх головним завданням є розрахунок та обґрунтування необхідного обсягу

фінансування заходів державної політики, спрямованих на досягнення поставлених цілей соціально-економічного розвитку країни [4, с. 126].

Планування видатків державного бюджету передбачає вироблення системи індикаторів для оцінки державної політики в цілому та витрат на її виконання зокрема. Створення системи індикаторів дає змогу забезпечити відповідність бюджетних видатків планованим показникам та стимулювати розпорядників бюджетних коштів до ефективного використання фінансових ресурсів [1, с. 125].

Дієвість планування видатків бюджету, як одна із важливих складових системи управління бюджетом, має суттєве значення в питаннях забезпечення стабільності фінансової системи країни, стійкого економічного зростання. У системі головного розпорядника бюджетних коштів на стадії планування видатків дозволить підвищити рівень ефективності бюджетних програм підготовка стратегічних планів їх діяльності, оптимальна структура бюджетних програм у межах граничних сум середньострокового бюджету. [3, с. 114].

Необхідно наголосити, що у сучасній практиці бюджетного процесу для поточного планування показників видатків бюджету використовується відомча класифікація видатків та кредитування бюджету, для середньострокового планування – економічна класифікація видатків, тоді як «в основу довгострокового бюджетного планування покладено функціональну класифікацію видатків та кредитування бюджету, що дозволяє уряду здійснювати більш ефективне корегування обсягів надання суспільних благ та послуг з урахуванням можливих демографічних тенденцій та інших змін в економіці країни» [5, с.274].

Отже, удосконалення механізму планування видатків посідає важливе місце у бюджетному процесі держави як інструменту підвищення рівня ефективності, результативності та прозорості використання бюджетних коштів. Ефективне планування сприятиме посиленню ефективності витрачання бюджетних коштів розвиток системи державного фінансового контролю, у тому числі аудиту бюджетних програм, дотримання фінансово-бюджетної дисципліни, раціональне витрачання ресурсів бюджету, зменшення втрат бюджету шляхом недопущення утворення дебіторської та кредиторської заборгованості. Застосування при плануванні видатків бюджету підтримки пріоритетних галузей економіки позитивно впливатиме на створення нових робочих місць, підвищення якості відповідних суспільних послуг.

Список використаних джерел

1. Крикун Т.І. Розвиток системи планування видатків бюджету в Україні. *Економічний вісник університету*. 2018. Вип. 38. С. 126-137.
2. Фетіщенко Є.М. Планування видатків державного бюджету: теоретико-методологічний аспект. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. Серія : Державне управління. 2016. № 2. С. 84-92.
3. Шаповал С. Планування видатків бюджету в системі фінансово-

економічного регулювання. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 4. С. 108-116.

4. Корнієнко Н.М. Планування видатків державного бюджету як інструмент соціально-економічного зростання. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 12 (2). С. 123-128.

5. Коляда Т.А. Державний бюджет України на 2018 рік: особливості формування та перспективи виконання. *Бізнес Інформ*. 2018. № 4. С. 267-274.

ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Синиця О.О.,

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: О.В. Мельник, к.е.н., доцент кафедри менеджменту

В трансформаційних процесах глобалізації, а також розвитку все нових форм прояву ринкових відносин в Україні, підприємства повинні слідкувати за сучасними змінами та тенденціями. Постійні коливання валютного курсу, тримають підприємства в стані постійної готовності до нових випробувань фінансової міцності. Зростання соціальних стандартів і прихід нових особливостей оподаткування впливають на інвестиційну діяльність підприємств, величину їх чистого прибутку та на масштаби діяльності.

Недостатність власних джерел фінансування капіталу вітчизняних аграрних підприємств змушує їх залучати до інвестиційної діяльності позиковий капітал. При високій частці власного капіталу хоча й досягається висока фінансова стійкість, але підприємство не використовує можливість приросту прибутку на власний капітал за рахунок залучення позикового капіталу.

Структура капіталу є співвідношенням між власними коштами та зобов'язаннями, які використовуються підприємством для здійснення виробничо-господарської діяльності.

Оптимальна структура капіталу – найбільш сприятливе співвідношення з можливих варіантів використання власного та позикового капіталу, за якого підприємство, вільно маневруючи наявними грошовими коштами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції та найбільш ефективну пропорційність між витратами і доходами. Це таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, при якому забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства [1].

Показник, який відображає розмір додаткового прибутку, згенерованого власним капіталом при різному розмірі залучених позикових коштів, називається ефектом фінансового левериджу. Він вимірює ефект фінансування

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

діяльності й підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок збільшення частки позикового капіталу. Застосування ефекту фінансового левериджу дозволяє визначити оптимальну частку зобов'язань в загальній структурі капіталу, яка максимізує прибутковість власного капіталу сільськогосподарського підприємства.

Позитивний ефект фінансового левериджу виникає у тих випадках, коли позиковий капітал, який отримано під фіксований відсоток, використовується підприємством у процесі діяльності таким чином, що приносить більш високий прибуток, ніж фінансові витрати, тобто доходність сукупного капіталу вища за середньозважену ціну позикових ресурсів [1]. Отже, оптимальною буде така структура капіталу підприємства, за якої досягається оптимальне співвідношення між ризиком залучення банківського кредиту та рентабельністю власного капіталу, наслідком чого буде максимізація ринкової вартості підприємства. Фахівець у сфері фінансового менеджменту І. О. Бланк пропонує здійснювати оптимізацію структури капіталу за трьома критеріями:

- 1) максимізація рівня фінансової рентабельності;
- 2) мінімізація середньозваженої вартості капіталу;
- 3) мінімізація рівня фінансових ризиків [2].

В умовах погіршення кон'юнктури фінансового ринку, вартість запозичених коштів може стрімко перевищити рівень валового прибутку підприємства. Окрім того, зростання частки позикового капіталу збільшує ризик банкрутства та призводить до підвищення ставки за кредит з урахуванням премії за ризик.

В кожному конкретному випадку середньозважена вартість капіталу залежить від структури фінансових вкладень, а також ціни залучення капіталу від власників і кредиторів. Проте мінімізуючи середньозважену вартість капіталу підприємство може залучити вагому частку позикових джерел, внаслідок чого існує ризик втрати платоспроможності та, як наслідок, підвищується ймовірність банкрутства. Крім того, існує висока залежність вартості позикового капіталу від кон'юнктури фінансового ринку. Даний критерій є доцільним у випадку необхідності збільшення вартості капіталу, коли ціна на акції залежить від ціни капіталу, адже зниження рівня вартості капіталу призводить до зростання його ринкової вартості [3].

Побудова ефективної системи фінансового менеджменту стосовно формування позикових ресурсів є одним із найважливіших завдань, що спрямовуються на забезпечення високих кінцевих фінансових результатів господарської діяльності підприємств [4].

Для досягнення оптимальної структури капіталу підприємству необхідне правильне управління капіталом, що, в свою чергу, вирішує такі питання: формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства, оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання, забезпечення умов

досягнення максимальної доходності капіталу при запланованому рівні фінансового ризику. Для тих аграрних підприємств, що мають високий рівень рентабельності активів, розповсюдженням є критерій максимізації рентабельності власного капіталу. Але при цьому необхідно обов'язково враховувати особливості визначення коефіцієнта фінансового левериджу в конкретних ситуаціях. Цей критерій може застосовуватися при оцінці джерел фінансування окремих інвестиційних проектів, оскільки надає змогу визначити вплив впровадження даних проектів на ефективність діяльності всього підприємства.

Список використаних джерел

1. Мінняйленко І. В., Носенко О. А. Особливості оптимізації структури капіталу підприємств агропромислового комплексу. URL: www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.../311.pdf.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. [4-е изд.]. Москва : Омега-Л, 2012. Т. 1. 674 с.
3. Плотников Д.В. Оценка рентабельности бизнеса: URL: http://www.strategies.com.ua/statti_rentabel.html.
4. Дорошенко А.П., Дорошенко О.О., Гуркаєва К.М. Теоретико-методичні підходи до обґрунтування методів оптимізації структури капіталу підприємств. *Ефективна економіка*. № 4. 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5545>.

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Співак І.О.,

здобувач вищої освіти спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

ОКР «Магістр»,

Полтавська державна аграрна академія

Романченко Ю.О., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

На сьогодні однією з найважливіших характеристик діяльності підприємств є платоспроможність, оскільки нині діяльність суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів.

Платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів і спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність [1, с. 372].

Аналіз платоспроможності проводять як зовнішні, так і внутрішні користувачі інформації. Внутрішні користувачі розраховують показники платоспроможності з метою оцінки та прогнозування діяльності підприємства

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

на перспективу. Зовнішні користувачі аналітичної інформації з метою оцінки рівня кредитоспроможності підприємства.

Тому для правильного розуміння динаміки та рівня платоспроможності, ліквідності підприємства необхідно брати до уваги такі фактори: 1) характер та сфера діяльності підприємства; 2) стан запасів; 3) стан і умови розрахунків з дебіторами; 4) стан дебіторської заборгованості; 5) стан фінансово-кредитної системи країни; 6) доступність до зовнішніх запозичень тощо [2, с. 648].

До основних причин неплатоспроможності підприємств можна віднести наступні: помилки в розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості; невиконання планових завдань виробництва і реалізації продукції, порушення її структури та асортименту, зниження якості; підвищення собівартості продукції; втрата каналів реалізації і постійних покупців, замовників; неплатоспроможність самих покупців і замовників з різних на це причин; інфляційні процеси і податкова політика; збільшення дебіторської заборгованості; низьке обертання оборотного капіталу; зростання залежності від кредиторів та потрапляння в боргову пастку; невинуваті, високоризикові рішення керівництва, які призводять до настання кризового стану на підприємстві.

Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити шляхом: зменшення суми постійних витрат; зменшення рівня умовно-змінних витрат; продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями. Збільшити суму грошових активів можна за рахунок: рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів, форфейтингу, примусового стягнення); прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту); оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків); проведення лімітування граничних сум витрат; розробки стратегічних та операційних фінансових планів [3].

Основними серед багатьох різних заходів, які сприяють підвищенню платоспроможності й підтримуванню ефективної господарської діяльності, є: зміна складу керівників підприємства та стилю управління; інвентаризація активів підприємства; оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат підприємства; продаж незавершеного будівництва; обґрунтування необхідної чисельності персоналу; продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків товарів; запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва; удосконалення організації праці; проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

Отже, необхідність підвищення і зміцнення рівня платоспроможності підприємства потребує аналізу основних причин неплатоспроможності, розробки та практичного застосування заходів фінансової стабілізації.

Список використаних джерел

1. Теницька Н. Б., Гришко Ю. С. Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 372–376.
2. Чемчикаленко Р. А., Майборода О. В. Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 642–648.
3. Побережна Н. М., Цапун О. О. Шляхи підвищення платоспроможності та ліквідності сучасного промислового підприємства. 2015. URL: repository.kpi.kharkov.ua.

**ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ЕТАПИ АНАЛІЗУ ТА ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ**

Тупова І.В.,

здобувач вищої освіти ступінь вищої освіти – бакалавр
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку та економічного контролю

Виробничі запаси з усіма їх складовими посідають значне місце як у складі майна сільськогосподарських підприємств, так і у структурі витрат сільськогосподарської продукції.

Наприклад за статистичними даними 2017 року по Україні, частка матеріальних витрат продукції рослинництва склала 55,4 %, зокрема, пшениці 56 %, кукурудзи на зерно 53,4 %, ячменю 56,5 %, жито 56,9 %, вівсу 55,4 %, гречки 53,1 %, проса 51,1 %, сої 50,8 %, ріпаку 59 %, соняшнику 56,7 %, цукрового буряку 61 %, картоплі 65,9 %. На виробництві продукції тваринництва 77,3 %, зокрема живої маси великої рогатої худоби 69,6 %, свиней 79,3 %, молока 68,3 %, меду 32,3 %.

У табл. 1 представлено частку основних матеріальних витрат на виробництво продукції рослинництва та тваринництва. Для оцінки обрано основні види продукції.

З метою забезпечення комплексності економічного аналізу виробничих запасів пропонують проводити за наступними етапами:

I. Підготовчий: складання плану аналізу на основі врахування виробничих запасів та завдань аналізу, обґрунтування набору показників.

II. Основний: систематизація і аналітична обробка вихідних та розрахункових даних про стан та рух виробничих запасів з метою виявлення впливу різноманітних факторів на ефективність їх використання.

III. Заключний: узагальнення результатів аналізу стану та руху основних

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

засобів та оформлення їх в підсумковому документі та надання конкретних пропозицій щодо ефективності використання виробничих запасів підприємств.

Таблиця 1

**Частка складових матеріальних витрат у виробничій собівартості
продукції сільськогосподарського призначення за 2017 р., %***

Продукція	Насіння	Міндобрива	Паливо, мастильні матеріали	Корми	Інші матеріальні витрати
Пшениця	7,2	23,5	9,7	-	15,6
Кукурудза на зерно	14,8	16,6	8,7	-	13,3
Ячмінь	8,2	20,8	11,9	-	15,6
Жито	12,2	21,2	12,3	-	11,2
Овес	10,9	15,6	15,5	-	13,4
Гречка	14,7	12,2	12,9	-	13,3
Просо	5,8	13,1	16,9	-	15,3
Соя	10,4	12,3	9,0	-	19,1
Ріпак	6,9	24,4	8,4	-	19,3
Соняшник	14,1	16,0	10,5	-	16,1
Цукровий буряк	9,0	17,5	9,9	-	24,6
Картопля	22,1	14,4	7,9	-	21,5
Ж. м. великої рогатої худоби	-	-	4,7	55,5	9,4
Ж. м. свиней	-	-	1,7	66,8	10,8
Молоко	-	-	4,8	52,0	11,5
Мед	-	-	2,3	21,6	8,4

* розраховано авторами на підставі [1]

З метою прийняття раціональних управлінських рішень у сільськогосподарській діяльності необхідно володіти необхідного рівня інформацією для сприяння формування достовірної і повномасштабної інформаційної бази.

Інформаційна база аналізу виробничих запасів є групи первинних та узагальнюючих документів, форми звітності:

1. Первинні (журнал обліку вантажів, які надійшли, довіреність, прибутковий ордер, товарно-транспортна накладна, акт про приймання матеріалів, лімітно-забірна картка, акт-вимога на заміну (додатковий відпуск) матеріалів, накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, картка складського обліку матеріалів, відомість обліку залишків матеріалів на складі, матеріальний ярлик, матеріальний звіт, інвентаризаційний опис, рахунки-фактури, подорожні листи).

2. Регістри аналітичного та синтетичного обліку: Відомість 5.1 аналітичного обліку запасів та журнал-ордер 5 А с.-г. по рахунках 20; 22; 25; 26; 27; 28. На основі Журналу 5 А с.-г. формується Головна книга, яка використовується подальшому для складання фінансової звітності.

3. Фінансова звітність:

– «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» вміщує інформацію про виробничі запаси у двох рядках: 1100 «Запаси» – інформацію про вартість їх запасів і

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

МШП для використання у виробничих і господарських потребах, реалізації тощо; 1101 «Виробничі запаси» показують вартість МШП, основних, допоміжних матеріалів, палива, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, будівельних матеріалів тари тощо.

– «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» у частині виробничих запасів містить інформацію про накопичені матеріальні витрати. Зокрема, у 3 розділі згруповано витрати за їх елементами: матеріали, оплата праці, амортизація, інші витрати. Матеріальні витрати відображають по однойменному рядку 2500. Аналіз цих даних дає можливість визначити динаміку матеріальних витрат та їх частку в елементах витрат.

– «Примітки до фінансової звітності» у частині виробничі запаси містить розділ VIII - Запаси, який заповнюється за рахунками 2 класу запасів.

4. Статистична звітність у частині наявності та використання виробничих запасів налічує кілька форм. Узагальнимо порядок відображення інформації про виробничі запаси у статистичній звітності у табл. 2.

Таблиця 2

**Порядок відображення інформації про виробничі запаси
у статистичній звітності**

Форма	Інформація про виробничі запаси
1	2
№о 50-сг «Звіти про основні економічні показники роботи сільгосп-підприємств»	Розділ 1 відображає у складі собівартості (фактичних витрат) в розрізі основних видів продукції рослинництва матеріальні витрати. Зокрема, у колонці 2 – прямі матеріальні, 3 – вартість витраченого посадкового матеріалу, 4 – вартість мінеральних добрив, 5 – паливо-мастильних матеріалів, 6 – інші матеріальні витрати.
	У Розділі 2 відображено відомості про прямі та загальновиробничі витрати виробництва продукції рослинництва, в тому числі прямі матеріальні витрати (рядок 2001) в розрізі: насіння та садибного матеріалу (рядок 2002), міндобрив (рядок 2006), нафтопродукти і газ для автомобілів (рядок 2007), електроенергія (рядок 2008), паливо та енергія (рядок 2009), запчастини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту (рядок 2010).
	У 3 розділі у графі 10 відображається інформація про продукцію, яка витрачена на посів, тобто вирощена власними силами та передана у виробництво як матеріали сільськогосподарського призначення.
	4 розділ містить інформацію про обсяги і вартість матеріально-технічних ресурсів і послуг, придбаних у звітному році підприємством для забезпечення власних виробничих потреб, наприклад рядки: нафтопродукти (4200 - 4230), газ природний (4250), добрива мінеральні: азотні (4260 – 4340), комплексні (4480 - 4550), засоби захисту рослин (4560 - 4650), запчастини для сільськогосподарської техніки (5400 - 5440), будматеріали (5441), лісо- та пиломатеріали (5442).
Звіт про використання та запаси палива - № 4мпт місячна та	Місячна форма «спрощена»: у колонках вказують вид палива (А), код рядка (В), обсяг використаного палива (1) та на кінець місяця (2). Для видів палива передбачено рядки 110 - вугілля кам'яне в тоннах, 120 – вугілля буре в тоннах, 145 - нафта сира, включаючи газовий конденсат, т, 310 - газ природний, тис.м ³ , 430 - бензин моторний, т, 440 - газойлі, т, 490

1	2
річна форма	- мазути паливні важкі, т, 540 - пропан і бутан скраплені, т. Річна форма містить кілька розділів: 1. Використання та запаси палива в розрізі видів палива (рядки 110-800) показують обсяг використаного палива, та залишок на кінець року у споживача та постачальника таких видів палива. 2. Відображають витрати палива енергетичним сектором. 3. Кінцеве використання палива. 4. Втрати палива.
Звіт про Використання добрив і пестицидів під урожай 20_р. № 9-сг (річна)	у розділі 1 показують інформацію про назви сільськогосподарських культур (рядки 105 - 180) та їх площі оброблені мінеральними (колонка 1), органічними (колонка 2) добривами та пестицидами (колонка 3); 2 розділ показує в розрізі вапнякових матеріалів (4001) та гіпсовмісних матеріалів (5001) площу на яку внесено такі засоби та їх обсяг; у 3 розділі представлено інформацію за кодами культур (колонка 1) та кодами видів засобів (колонка 2) – назву (колонка 3) та обсяг унесених засобів у фізичній масі (колонка 4).

Аналіз виробничих запасів має різносторонній та досить складний характер, тому інформація, відображена у облікових документах та звітності підприємств має бути достовірною.

Список використаних джерел

1 Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення 10.11.2019).

ДІАГНОСТИКА ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тютюнник Ю.М.,

к.е.н., доцент

Гаращенко В.О.,

здобувач вищої освіти за ступенем магістр
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Іванко А.В.,

здобувач вищої освіти за ступенем магістр
спеціальності «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Підприємства на кожному етапі господарської діяльності здійснюють відповідні інвестування грошових коштів в економічний процес. Від швидкості виконання зобов'язань підприємством залежить його ділова репутація, довіра з боку партнерів, а також можливість доступу до зовнішніх джерел надходження капіталу. Наявність достатньої кількості активів, здатних швидко трансформуватися у грошову масу, є одним із факторів успішного господарського циклу. Все це зумовлює необхідність посилення уваги до такої

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

важливої складової фінансового стану підприємства, як ліквідність. Тому необхідно постійно здійснювати моніторинг цього процесу, виявляти негативні явища та встановлювати рівень ризику ліквідності, з метою удосконалення форм і методів управління і контролю за нею. Потреба в оцінці ризику ліквідності виникає і під час змін стратегії й тактики діяльності підприємства.

Дослідження питань ліквідності знайшло широке відображення у працях українських і зарубіжних вчених, серед яких виділимо роботи І. О. Бланка, А. В. Грачова, М. Д. Білик, Н. В. Тарасенко, А. Д. Шеремета та багатьох інших.

Метою дослідження є з'ясування сутності ризику ліквідності та розроблення пропозицій щодо створення системи управління ним.

Ліквідність – це можливість швидкого переведення активу в готівку без істотної втрати його вартості (з мінімальними витратами). Термін «ліквідність» походить від латинського liquidus, що в перекладі означає проточний, рідкий, тобто ліквідність дасть тому чи іншому об'єкту характеристику легкості руху, переміщення [1, с. 53].

Ступінь ліквідності активів визначається тривалістю періоду часу, протягом якого певний актив може бути перетворено на грошові кошти. Чим коротший період трансформації активу в гроші, тим вищим є ступінь його ліквідності.

Ризик ліквідності – це форма ризику, яка показує ймовірність погашення зобов'язань підприємством на кожному етапі інвестування грошових коштів у виробничий процес. Цей ризик пов'язаний з низьким рівнем віддачі об'єктів інвестування, неефективним створенням відповідних зобов'язань, відсутністю необхідного розміру грошових коштів і т. д.

Для оцінки ризику ліквідності використовують дві категорії:

– період переходу інвестицій у грошові кошти, які в залежності від часу їх трансформації бувають: терміноліквідні з незначним ризиком (час трансформації до 7 днів), високоліквідні інвестиції з низьким ризиком (від 7 до 30 днів), середньоліквідні із середнім ризиком (від 1 до 3 місяців) та малоліквідні об'єкти з високим ризиком (більше 3 місяців);

– оцінка ліквідності інвестицій за рівнем фінансових витрат здійснюється на основі розрахунку відсоткового співвідношення величини можливих витрат до обсягів інвестицій, які прагнуть реалізувати.

При дослідженні ліквідності порівнюються суми платіжних засобів підприємства зі строковими зобов'язаннями. Підприємство, поточний капітал якого складається переважно із грошових коштів, короткострокової дебіторської заборгованості, вважається більш ліквідним, ніж підприємство, поточні активи якого складаються переважно із запасів.

Найбільш поширеними методиками оцінювання ліквідності є аналіз відносних показників ліквідності, який полягає у зіставленні різних за ступенем ліквідності активів з поточними зобов'язаннями, а також аналіз ліквідності балансу, що полягає у зіставленні чотирьох груп активів з різними ступенями ліквідності з чотирма групами пасивів з різними термінами погашення.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

При аналізі показників ліквідності проводиться оцінка здатності підприємства генерувати кошти в розмірах і в терміни, необхідні для визначення поточної платоспроможності [2].

Моніторинг стану ліквідності підприємства має проводитися з метою діагностування і управління ризиком ліквідності. У П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» ризик ліквідності визначається як імовірність втрат внаслідок неспроможності виконати свої зобов'язання у зв'язку з неможливістю реалізувати фінансові активи за справедливою вартістю [3]. Ризик ліквідності визначається як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність підприємства виконати свої обов'язки у належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат [4]. Ознакою ризику ліквідності на підприємстві є незадовільні показники ліквідності або недотримання умов ліквідності балансу, тобто спостерігається певний рівень незбалансованості. Діагностика ризику ліквідності може бути проведена на підставі групування активів за ступенем ліквідності, а пасивів – за термінами виконання зобов'язань, тобто на основі аналізу ліквідності балансу.

Методологію оцінювання зовнішніх ризиків ліквідності розкрито у працях О. В. Таран, де зазначено: «Якщо діагностика ризиків ринкової ліквідності виявила незначний ризик, то напрямком протидії ризиковим подіям, які його обумовлюють, можна вважати пошук нових каналів збуту, зниження собівартості продукції. Якщо виникає суттєвий ризик ринкової ліквідності, то підприємству варто підвищити якість товару, який виготовляється, оновити асортимент товару. У разі виникнення значного ризику балансової ліквідності доцільним є перегляд стратегії опанування ринку товару» [5, с. 118].

У процесі моніторингу ліквідності підприємства та управління ризиком ліквідності важливе значення має реальна, адекватна оцінка вартості оборотних активів і поточних зобов'язань на певну фіксовану дату. Реальна оцінка ліквідності підприємства має враховувати не тільки терміновість активів і зобов'язань, а і їхню ринкову вартість.

Отже, наведені рекомендації дають підставу зробити висновок, що для прийняття ефективних управлінських фінансових рішень, які впливають на ліквідність, суб'єктам господарювання недостатньо обмежуватись оцінкою відомих показників. Тільки змістовна аналітична робота та системний підхід до оцінювання ліквідності та діагностики ризику ліквідності забезпечать необхідний рівень стану розрахунків та умови для успішної трансформації активів підприємства.

Список використаних джерел

1. Лагун М.І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 2. С. 53-57.
2. Кущик. А.П. Оцінка діяльності підприємства в умовах нестабільного бізнес-середовища. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vznu/eco/2010_1/026-32.pdf.

3. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»: наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (дата звернення 11.10.2019).

4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: постанова Правління НБУ від 15 березня 2004 р. № 104 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04> (дата звернення 11.10.2019).

5. Таран О.В. Ризик ринкової та балансової ліквідності підприємств – узагальнення взаємозалежності. Київ. 2004.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЯК СУКУПНІСТЬ МОЖЛИВОСТЕЙ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Червякова Д.В., здобувач вищої освіти

Лихоман І.М., здобувач вищої освіти

Демченко Д.В., здобувач вищої освіти

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка

Науковий керівник: Артеменко О.О. к. е. н.,

доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту

В багатьох наукових працях «трудоий потенціал» розглядається науковцями з різних точок зору. Огляд наукових підходів до визначення поняття «трудоий потенціал» віддзеркалюють відповідні концепції. Так, професор Д.П. Богиня і професор О.А. Грішнова вважають, що трудоий потенціал – це інтегральна оцінка і кількісних і якісних характеристик економічно активного населення [1.2.].

Г.В. Осовська та О.В. Крушельницька визначають трудоий потенціал як сукупність працездатного населення з урахуванням інтелектуального розвитку, знань, умінь, досвіду, духовних цінностей, звичаїв, традицій, переконань і патріотизму. Вони вважають, що поняття «трудоий потенціал» є ширшим, ніж поняття «трудоі ресурси» (яке донедавна широко застосовувалось в економічній літературі), тому що, вважають ці вчені, воно характеризує не лише загальну чисельність індивідів, а й включає сукупність різних якостей людей, що визначають працездатність [3.4.]. Однак «працездатне населення» не тотожне «економічно активному населенню». Професор Р.П. Колосова дає таке визначення: трудоий потенціал є трудовими ресурсами в якісному вимірі, що, на наш погляд, обмежено визначає його сутність.

В «Економічній енциклопедії» за редакцією Б.Г. Гаврилишина зазначено, що кількісно трудоий потенціал визначається чисельністю працездатного населення, законодавчо встановленою тривалістю робочого часу за суспільно нормальної інтенсивності праці та збігається з величиною трудових ресурсів.

Усі автори з різних позицій розкривають поняття «трудовий потенціал», але, на нашу думку, більш точно визначення дає А. Данилюк, він вважає, що трудовий потенціал – це головний ресурс підприємства, оскільки на сучасному етапі розвитку економіки головними ресурсами є саме людина та її інтелект може створюватись нова, конкурентоздатна продукція. Тільки завдяки професіоналізму, компетентності, творчому підходу й інноваційному мисленню робітників підприємства зможуть підвищити прибуток, налагодити виробництво, виробляти конкурентоздатну продукцію тощо [5].

Трудовий потенціал, як сукупність можливостей працівників підприємства активно чи пасивно бере участь у виробничому процесі в рамках певної організаційної структури з урахуванням матеріально-технічних, технологічних, інформаційних та інших ресурсів, є складним структурним соціально-економічним утворенням, що містить ряд компонентів (рис. 1.)

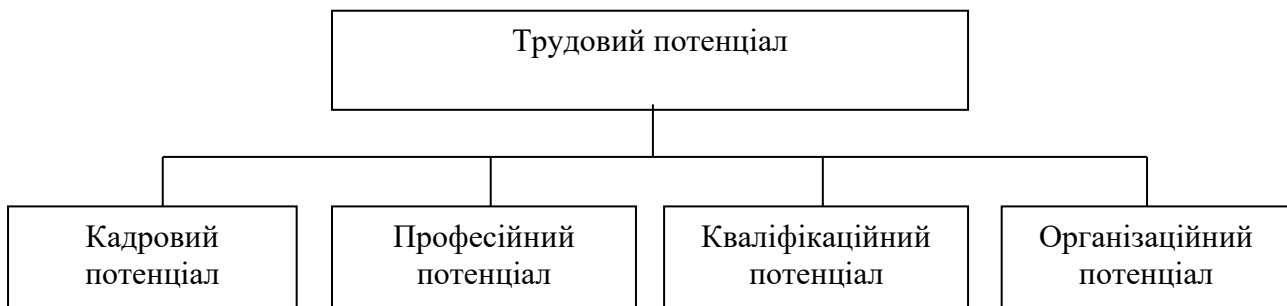


Рис. 1. Структура трудового потенціалу підприємства

Кадровий потенціал містить:

- професійні знання, уміння і навички, що обумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал);
- пізнавальні здібності (освітній потенціал).

Професійний потенціал. Детермінується змінами в характері та змісті праці під впливом НТП, що обумовлює появу нових і відмирання старих професій, ускладнення і підвищення функціонального змісту трудових операцій. Система вимог до трудового потенціалу, реалізована через набір робочих місць.

Кваліфікаційний потенціал. Визначається якісними змінами в трудовому потенціалі (зростання умінь, знань, навичок) і відображає зміни в його особистій складовій.

Організаційний потенціал. Визначає ефективність функціонування трудового колективу як системи в цілому і кожного працівника окремо, і з цих позицій безпосередньо зв'язана з ефективним використанням трудового потенціалу, тому що сама можливість дисбалансу в системі «трудовий потенціал організації – трудовий потенціал працівника – робоче місце» закладена у використовуваних на практиці принципах прийняття управлінських рішень.

Управління трудовим потенціалом – це система взаємозалежних заходів,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

що забезпечують направляючий, координуючий і стимулюючий вплив менеджменту на працівників, і орієнтованих на інтенсивні фактори використання робочої сили.

Управління трудовим потенціалом підприємства покликане забезпечити раціональну зайнятість працівників і ефективне використання їхніх можливостей шляхом регулювання бажаних змін трудового потенціалу відповідно до потреб підприємства, здійснення планомірного формування структури робочих місць і організації підготовки кадрів, виходячи з науково обґрунтованих співвідношень між організаційно-технічною структурою виробничого потенціалу і структурою трудового потенціалу.

З методологічної точки зору виділяють два підходи до управління трудовим потенціалом:

- перший наголошує на рівновазі системи, коли джерело розвитку виявляється поза системою, а сам трудовий потенціал розглядається як незмінний;
- другий підхід передбачає одночасну наявність в системі та поза нею різноякісних елементів, співіснування і боротьба між якими є основою динамізму трудового потенціалу.

Такий підхід найбільшою мірою відповідає вимогам сучасного етапу розвитку виробництва, дозволяє розглядати трудовий потенціал не статично, а з врахуванням змін, сформованих як позитивними, так і негативними тенденціями його розвитку.

Трудовий потенціал працівника є змінною величиною, він безупинно змінюється. Працездатність людини й акумульовані (нагромаджені) у процесі трудової діяльності творчі здібності працівника (досвід) підвищуються в міру розвитку й удосконалення знань і навичок, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці і життєдіяльності. Але вони можуть і знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці і т. п. Коли йдеться про управління персоналом, необхідно пам'ятати, що потенціал характеризується не ступенем підготовленості працівника в даний момент до обіймання тієї чи іншої посади, а його можливостями в довгостроковій перспективі – з урахуванням віку, практичного досвіду, ділових якостей, рівня мотивації.

Трудовий потенціал підприємства може розглядатися у трьох рівнях:

- трудовий потенціал людини;
- трудовий потенціал колективу (підприємства);
- трудовий потенціал суспільства.

Всі вони взаємопов'язані між собою, але не дублюють один одного.

1) Основою трудового потенціалу суспільства є потенціал окремої людини. Людським потенціалом вважається міра втілених у людини здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та здатність цих якостей приносити дохід.

2) Трудовий потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, відкриту систему, яка є складовою трудового потенціалу суспільства. Але

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

трудоий потенціал підприємства не є простою сумою трудових потенціалів працівників, тому що об'єднання працівників у колектив дає ефект колективної праці, або синергетичний ефект. Він змінюється з розвитком освітнього і професійного рівня персоналу та його кількісного складу (плинності кадрів, їх скорочення або збільшення).

У наш час вирішальною умовою конкурентоспроможності трудового потенціалу є його якість. Якість трудового потенціалу залежить від великої кількості чинників, серед яких слід виділити природний приріст населення, зміцнення фізичного стану і здоров'я, підвищення інтелектуально-культурного рівня населення. Перелічені фактори, які впливають на стан трудового потенціалу, можуть бути об'єктивними (соціально-економічний розвиток суспільства, непрофесійне управління трудовим потенціалом).

3) На рівні суспільства трудовий потенціал характеризується такими узагальненими показниками, як здоров'я, рівень освіти, організованість, творчий потенціал та активність, моральність тощо [37, с. 120].

В управлінні трудовим потенціалом виникає низка проблем, починаючи з підбору кадрів і закінчуючи перевіркою покладених на них завдань. В числі цих проблем є оцінка рівня використання трудового потенціалу, яка створює передумови ефективного управління ним та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Трудоий потенціал концентрує в собі одночасно три рівні зв'язків і відносин:

– які відображають минуле: трудовий потенціал являє собою стійку сукупність наявних властивостей, накопичених трудовими ресурсами у процесі їх формування, і обумовлює їх здатність до оптимального функціонування та розвитку;

– які характеризують дійсне: трудовий потенціал актуалізує наявні здібності, їх практичне застосування та ефективне використання; тут поняття потенціалу дозволяє розрізняти можливості реалізовані й нереалізовані;

– які спрямовані в майбутнє: у процесі трудової діяльності не тільки реалізуються наявні здібності, але і з'являються нові здібності та можливості; функціонуючий трудовий потенціал містить у собі і «зародок» майбутнього розвитку.

Список використаних джерел

1. Господарський Кодекс України. Редакція від 21 жовтня 2019 року на підставі 2597-VIII № 436-IV. URL: <https://uristua.net/кодекси/>

2. Богиня Д. П. *Сучасні проблеми соціально-трудоих відносин, організації оплати праці та регулювання доходів в Україні*: Зб. наук. праць. Донецьк: ІЕП НАН України, 2003. Т. 1. 218 с.

3. Докучаєв О.А. Шляхи підвищення ефективності використання потенціалу управлінського персоналу підприємства. *Економіка та держава*. 2009. № 2. С. 28-32.

4. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. Видання друге. Київ: «Кондор». 2005. 308с.

5. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навчальний посібник / Виноградський М.Д., Беляєва С., Виноградська А.М., Шканова О.М. Київ : Центр учбової літератури, 2006. 344 с.

ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Чобітько Ю.П.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр», спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Кончаковський Є.О., к.е.н., доцент

Сучасний етап економічного розвитку України ґрунтується на вільному та рівноправному розвитку різних форм власності і форм господарювання. Малі форми господарювання і малий бізнес є самим містким сегментом власників. Саме цей сегмент, його розвиток і стан в цілому характеризують соціально-економічний рівень аграрної галузі і, в значній мірі, – політичний рівень розвитку країни. Особливої актуальності розвиток малих форм господарювання набуває в умовах євроінтеграційного курсу країни та необхідності використання потенціалу аграрної сфери.

Незважаючи на значну кількість досліджень та численний науковий матеріал накопичений при вивченні проблеми функціонування малих форм в сільському господарстві, існує переконлива необхідність уточнення деяких теоретичних основ, обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення регулювання та фінансування діяльності малого бізнесу в сільському господарстві.

Кожне селянське фермерське господарство працює за принципами повної самостійності і для того, щоб забезпечити ефективне виробництво в таких господарствах, уникнути різних всіляких диспропорцій в їх виробничій та фінансовій діяльності, кожен фермер повинен вести бухгалтерський облік і контроль стану і руху свого майна, а також витрат і доходів. Крім цього, високоефективне управління селянським фермерським господарством неможливо без всебічного систематичного аналізу його виробничій та фінансовій діяльності. Дані бухгалтерського обліку та звітності дають можливість контролювати фінансовий стан і результати його виробничій діяльності. Але ці дані не дозволяють розкрити ті причини та фактори, через які знижується або підвищується рентабельність виробництва і ефективність використання виробничих ресурсів селянського фермерського господарства. Використання даних обліку і звітності без їх аналітичної обробки може призвести до неповних або навіть помилкових висновків. Слід відзначити, що керівник селянського фермерського господарства має дотримуватися

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

обережності при розгляді результатів аналізу і пам'ятати, що аналіз є не кінцевою метою, а лише засобом для її досягнення, яка полягає в підвищенні прибутковості фермерської діяльності.

На сьогоднішній день в економічній літературі застосовується значна кількість показників, що характеризують виробничо-фінансову діяльність організації. Однак сукупність даних показників використовується переважно в умовах функціонування великих організацій і не може бути повністю адаптована для аналізу діяльності середніх і малих селянських (фермерських) господарств. Слід зазначити, що в науковій літературі зустрічаються спроби деяких авторів проведення аналізу господарської та підприємницької діяльності селянського фермерського господарства із застосуванням різних показників.

Під аналізом діяльності селянського фермерського господарства слід розуміти вивчення результатів його господарської діяльності для того, щоб дати їм економічну оцінку, виявити причини, що призвели до отриманих результатів, і розкрити внутрішні резерви подальшого розвитку виробництва. Отже, основними його цілями є:

- об'єктивна оцінка економічних результатів, досягнутих господарством;
- виявлення недоліків і помилок в роботі, їх причин, що викликають низьку ефективність виробництва;
- дослідження внутрішніх резервів для підвищення рентабельності виробництва на основі подальшого вдосконалення діяльності, освоєння досягнень науки і передової практики, а також прийняття науково-обґрунтованих управлінських рішень.

Необхідно відзначити, що при проведенні аналізу фінансових результатів діяльності селянського господарства слід особливу увагу приділяти показнику рентабельності власного капіталу, оскільки діяльність будь-якої організації повинна бути спрямована на збільшення суми власного капіталу і підвищення рівня його прибутковості. Даний показник визначається відношенням чистого прибутку до середньорічної суми власного капіталу. В ході аналізу необхідно вивчити динаміку рентабельності власного капіталу за кілька останніх років, визначити тенденції її зміни, а також вивчити фактори зміни її величини. Тому необхідно проводити факторний аналіз даного показника. Однак в економічній літературі зустрічаються різні моделі факторного аналізу рентабельності власного капіталу господарюючих суб'єктів.

Так, на думку більшості авторів, найбільший вплив на рівень рентабельності власного капіталу надають наступні чинники:

- рентабельність продажу;
- оборотність оборотних активів;
- коефіцієнт поточної ліквідності;
- співвідношення короткострокових зобов'язань і дебіторської заборгованості;
- відношення дебіторської заборгованості до кредиторської;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

– відношення кредиторської заборгованості до позикового капіталу, коефіцієнт фінансового ризику.

Але, на нашу думку, в умовах малих форм господарювання дана модель є занадто розгорнутою, і деякі фактори мають слабе економічне значення.

Існує думка, згідно якої факторами, що впливають на рентабельність власного капіталу, є рентабельність продажу, оборотність активів і мультиплікатор капіталу. Однак дана модель, на нашу думку, буде більш досконалою, якщо в неї додати такий фактор, як питома чистого прибутку в загальній сумі прибутку звітного періоду, так як показники прибутку є важливими при визначенні ефективності діяльності будь-якої організації. Тому, показник рентабельності власного капіталу селянського фермерського господарства пропонуємо розглядати у вигляді чотири факторної моделі:

$$P_{BK} = \frac{ЧП}{BK} = \frac{ЧП}{П} \times \frac{П}{В} \times \frac{В}{А} \times \frac{А}{BK} = Ч_{ЧП} \times P_{П} \times K_{OB} \times МК, \quad (1)$$

де, P_{BK} – рентабельність власного капіталу;

ЧП – чистий прибуток;

БК – величина власного капіталу;

П – сума прибутку звітного періоду до оподаткування;

В – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг);

А – середньорічна вартість активів фермерського господарства;

Ч_{ЧП} – частка чистого прибутку в загальній сумі прибутку;

$P_{П}$ – рентабельність продажу;

K_{OB} – коефіцієнт оборотності сукупних активів;

МК – мультиплікатор капіталу (фінансовий важіль), який показує, яка частина активів припадає на величину власного капіталу.

Дослідження методичного інструментарію аналізу господарської діяльності крупно товарних підприємств сільського господарства, дозволяє зробити висновок, що він не повною мірою може бути застосований до селянських фермерських господарств. Це пов'язано з використанням невеликого обсягу вихідної інформації, що ускладнює розрахунок багатьох показників і викликає труднощі у керівників даних господарств. Виходячи з цього, нами запропонована методика проведення аналізу рентабельності власного капіталу, що дає можливість одержання об'єктивної характеристики виробничо-фінансової діяльності будь-якого селянського фермерського господарства.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Шворак В.В.,

здобувач II (магістерського) рівня вищої освіти,
Університет державної фіскальної служби України
Науковий керівник: Коляда Т. А., к.е.н.,
Університет державної фіскальної служби України

Бюджетний процес в Україні складається із п'яти стадій, при цьому планування, яке охоплює складання, розгляд та затвердження бюджету – є найбільш відповідальним етапом, від якого залежить результативність виконання бюджету, повнота врахування поточних політичних інтересів урядової коаліції та своєчасність досягнення стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави [1, с. 87]. Оскільки процес формування доходів бюджетних установ є багатоетапним та складним, то виникає необхідність здійснення фінансового контролю задля забезпечення ефективного витрачання бюджетних коштів. Процес організації контролю за виконанням кошторису бюджетної установи спрямовується на перевірку доцільності кожної статті кошторису, дотримання встановлених меж асигнувань і з'ясування причин їх відхилення, для підтвердження ефективності використання бюджетних коштів.

На сьогодні, проблеми контролю виконання кошторису знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вітчизняних вчених: Левицької С.О., Котової С.С., Пожар Т.О., Джоги Р.Т., Осадчук С.В., Бутинця Ф.Ф., Чуль О.М.

Бюджетний кодекс України визначає бюджетні установи як органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними в установленому порядку, що повністю утримуються за кошти відповідно державного чи місцевого бюджету, та є неприбутковими [2]. Основною для них є діяльність із надання наукових, просвітницьких, освітніх, культурних та інших відповідних послуг суспільного споживання та здійснення інших цілей, передбачених статутними документами [3, с.15]. Такі установи діють за рахунок асигнувань державного й місцевих бюджетів, які безповоротно надаються їм та передбачаються відповідними законами про державний бюджет та рішеннями сесій відповідних рад [4, с.47].

Основним фінансовим підсумком діяльності бюджетної установи є показник фінансового результату виконання кошторису. Параметричний аналіз результатів діяльності бюджетної установи зводиться до оцінки співвідношення доходів і видатків за загальним і спецфондами, касових і фактичних видатків, видатків і величини власного капіталу тощо [5]. Саме тому фінансовий контроль за виконанням кошторису бюджетних установ є одним із пріоритетних завдань діяльності державних фінансових органів в Україні.

Сьогодні в практиці контрольної діяльності переважно здійснюється процес виявлення порушень та значно менше уваги приділяється оцінці

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ефективності використання коштів. Аудит ефективності є складним та багатоплановим інструментом контролю, який виконує такі функції, як:

- 1) контроль за економічною обґрунтованістю, правомірним, цільовим та ефективним використанням державних фінансових ресурсів;
- 2) аналіз результативності використання державних фінансових ресурсів;
- 3) перевірка ефективності діяльності державних органів під час реалізації передбачених положень фінансової політики, у тому числі витрачання бюджетних коштів [6, с. 828].

Для оцінки ефективності роботи бюджетної установи необхідно запровадити систему якісних показників, які будуть характеризувати якість наданих послуг, якість роботи працівників та менеджменту установи. Про якість наданих послуг свідчитиме повнота задоволення потреб суспільства в послугах бюджетних організацій [5].

На сьогодні виникає проблема побудови державного фінансового контролю, який відповідає вимогам демократичного суспільства і сприяє більш ефективному розвитку фінансової системи України. Відповідно до цього можна виокремити такі проблеми, які перешкоджають розвитку.

1. Проблема розробки єдиної концепції державного фінансового контролю як системи загальноприйнятих поглядів на цілі, способи, форми й завдання державного фінансового контролю.

2. Досить громіздка структура органів державного фінансового контролю, у результаті чого завдання органів державного фінансового контролю недостатньо конкретні, межі їх відповідальності розмиті, а діяльність координується слабо.

3. Важливою проблемою здійснення контролю є низький відсоток повернення бюджетних коштів за результатами проведених ревізій та перевірок.

4. Однією із ключових проблем залишається проблема підготовки кадрів контрольних органів. Виникає необхідність регулярного підвищення кваліфікації та професійного рівня, участі співробітників контрольних органів у різних навчальних заходах та обміну досвідом зумовлена постійною зміною діючої нормативно-правової бази [7, с.225].

Отже, система фінансового контролю в Україні має низку проблем та недоліків, які роблять її непрозорою та неефективною. Сьогодні не створено організаційного, правового, комунікаційного, інформаційного, кадрового та методологічного забезпечення для здійснення державного фінансового контролю. З огляду на це, виникає необхідність удосконалення системи державного фінансового контролю є важливою та актуальною проблемою. Розв'язання проблеми та подолання недоліків організації та функціонування державного фінансового контролю в Україні, можливо, шляхом послідовного здійснення заходів, спрямованих на побудову моделі фінансового контролю сучасної держави, яка б задовольняла потреби національної економіки та вимоги Європейського Союзу.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Список використаних джерел

1. Коляда Т.А. Правові засади запровадження довгострокового бюджетного планування у бюджетному процесі України. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*: електронне наукове видання. 2016. № 1. С. 85-105. URL : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>.
2. Бюджетний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст. 572.
3. Богданюк О.В. Аналіз виконання кошторису як спосіб ефективного контролю використання коштів бюджетної установи. *Проблеми матеріальної культури. Економічні науки*. 2013. № 256. С. 13-16.
4. Шевчук І. Чи можна зміни до кошторису бюджетних установ вважати “недосконалим” плануванням? *Фінансовий контроль*. 2016. № 4. С. 46-48.
5. Нашкерська М. М. Підходи до оцінки ефективності діяльності бюджетних установ. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції до 20-річчя кафедри обліку і аудиту ІФНТУНГ «Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу». 2015. URL: http://nung.edu.ua/files/attachments/zbirnik-tez_0.pdf#page=157.
6. Хаблюк О.А., Яцишин С.Р. Аудит ефективності в системі державного фінансового контролю, його суть та необхідність упровадження в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск № 10. С. 827-831.
7. Бердинець М.Д. Розвиток державного внутрішнього фінансового контролю в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 10. С. 224-227.

**ФУНКЦІОНАЛЬНА РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
В УПРАВЛІННІ СУБ’ЄКТОМ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Шестакова П.Ю.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Котова М.В., к.е.н., старший викладач кафедри
торговельного підприємництва та логістики

У сучасних ринкових умовах прийняття управлінських рішень вимагає отримання та обробки великого обсягу даних, аналізу невикористаних резервів, своєчасного виявлення та оцінювання господарських ризиків, виявлення всіх недоліків та прорахунків, оптимізацію бізнес-процесів для зміцнення конкурентоспроможності суб’єктів господарювання за допомогою комплексного економічного аналізу та реформування контролю відповідно до міжнародних нормативних актів та стандартів. Будь-який керівник підприємства не здійснить жодного організаційного, технічного або

технологічного заходу доти, доки не буде обґрунтована його економічна доцільність. Кожне рішення приймається з урахуванням сучасного конкурентного середовища для покращення своїх конкурентних переваг.

Рішення, прийняті з урахуванням результатів економічного аналізу, сприяють економічному використанню ресурсів, запобіганню зайвим витратам, уникненню прорахунків, вирішенню проблемних ситуацій. Через виявлення та реалізацію наявних можливостей збільшення обсягів і здешевлення виробництва продукції аналіз сприятиме підвищенню економічної ефективності підприємницької діяльності [1].

Економічний аналіз виступає дієвим засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів, основою розробки науково обґрунтованих планів, а також інструментом формування управлінських рішень, які повинні відповідати таким вимогам, як: раціональність, оптимальність, об'єктивність та своєчасність. Така інтерпретація економічного аналізу повинна досягатись через його практичне застосування. Адже економічний аналіз повинен бути, з одного боку, комплексним – охоплювати всі сторони економічного процесу і економічно обґрунтовувати класифікацію та систематизацію факторів, які впливають на досягнення конкурентних переваг. З іншого боку, аналіз повинен забезпечити системний підхід, коли кожен досліджуваний об'єкт розглядається як система, яка постійно змінюється і знаходиться під впливом факторів конкурентного середовища [2].

Деякі вчені вважають недоцільним виокремлювати комплексний й системний аналіз. Так як, на думку Л. Е. Басовського, Т. А. Моліборга, І. Н. Чуєва, Ю. Г. Чернишова, Т. О. Герасименко [3] це не види, а підходи аналізу, які повинні супроводжувати весь аналітичний процес. І. П. Житна [4] вказує, що «економічний аналіз – це комплексне глибоке вивчення роботи підприємств, їх підрозділів та інших господарських формувань для об'єктивної оцінки її результатів і виявлення можливостей подальшого підвищення ефективності господарювання».

Економічний аналіз на підприємстві відіграє дві важливі функції. По-перше, як елемент системи управління, він слугує основою виявлення недоліків і резервів у виробничій діяльності, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів внаслідок застосування ресурсозберігаючих технологій та підвищення виробничої дисципліни, пошук нових резервів зменшення собівартості та збільшення обсягів виробництва. По-друге, як інформаційне забезпечення, він повинен охоплювати результати дій всіх інших функцій управління, базуватися на фактах їх прояву, обробляти та видавати нову інформацію про стан діяльності підприємства та сприяти роботі управління і контролю як внутрішньому, так і зовнішньому [1]. Важливим фактом є те, що економічний аналіз в управлінні не виконує свою роль автономно. Оскільки він взаємопов'язаний з іншими функціями, впливає на їх розвиток і удосконалення, а під впливом вимог інших функцій розвивається і сам.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Як практична діяльність економічний аналіз розглядається за декількома напрямками. Як основний – інформаційно-аналітична діяльність (вид діяльності, що належить до сфери послуг); як сервісна (забезпечувальна) діяльність – функція управління, інформаційна система, що забезпечує обґрунтування управлінських рішень [5]. На нашу думку, економічний аналіз виступає як зв'язкова ланка між інформаційним етапом та етапом прийняття рішень, впливаючи на якість прийнятих стратегічних управлінських рішень.

Однією з важливих задач аналізу є оцінка результатів господарської діяльності підприємства, визначення факторів, які зумовлюють прибуток чи збиток в досліджуваному періоді, а також планування його роботи в майбутньому з метою збільшення результатів функціонування та оптимізації діяльності.

Необхідність проведення аналізу виявляється на таких стадіях прийняття рішень: попереднє вивчення господарських явищ і процесів; аналіз реального стану діяльності підприємства, вибір варіантів господарських процесів, оцінка відповідності економічного аспекту в підготовлених варіантах рішень іншим аспектам управління, узагальнення або синтез результатів аналізу й обґрунтування стратегічних управлінських рішень [6]. Основою для проведення аналізу є вихідні дані щодо діяльності підприємства. Проте, звичайна база даних різних відомостей і цифр повністю не дає можливості сформулювати уявлення про стан справ на підприємстві і не є підставою для вибору оптимального управлінського рішення. Всі отримані числові дані мають пройти аналітичну обробку, тільки в цьому випадку вони стануть інформацією, яка придатна для прийняття рішень. У процесі аналізу економічні показники порівнюються з плановими, показниками за минулі періоди, а також можуть порівнюватися з показниками компаній-конкурентів; розраховується вплив факторів на досліджувані показники; вивчаються причини їх зміни; формуються висновки та рекомендації щодо подальшого, перспективного розвитку організації. Прикладом аналізу вищенаведених показників може бути розрахунок абсолютного та відносного відхилення. Варто зазначити, що в умовах ринкових відносин лєвова частка відводиться на фінансові результати з точки зору ефективного використання наявного потенціалу, порівняння витрат і результатів фінансово-господарської діяльності.

Отже, економічний аналіз є однією із складових науково обґрунтованого планування та управління, за допомогою якого можливо збільшення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Однією з важливих ознак проведення сучасного аналізу є наявність комплексного дослідження внутрішніх економічних процесів на фірмі з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Перш за все вивчають можливий вплив чинників зовнішнього середовища на розвиток підприємства, визначають оптимальні шляхи досягнення цільових орієнтирів. Таким чином, економічний аналіз здійснюється на всіх етапах системи управління: до ухвалення управлінського рішення, у процесі виконання рішення і за наслідками виконання рішення.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Список використаних джерел

1. Райковська І.Т., Райковська І.Т. Місце економічного аналізу в системі економічних наук. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2004. № 4 (30). С. 172-181.
2. Медвідь Л.Г., Хариневич-Яворська Д.О. Економічний аналіз і контроль як інформаційне забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. Херсон: Гельветика, 2015. Випуск 9-1. Ч.1. 237 с. С. 216-220.
3. Герасименко Т.О. Класифікація видів та напрямів економічного аналізу: історичний аспект. *Вісник ЛКА*. 2011. Вип. 36. С. 73-77.
4. Житна І.П., Тацій І.В., Житний П.Є. Економічний аналіз : навч. посіб. Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2006. 296 с
5. Олійник О. В. Реалізація економічного аналізу як професійної діяльності: роль в системі управління. *Вісник ЖДТУ*. № 2 (52).
6. Вагнер І. Економічний аналіз як сучасний інструмент прийняття стратегічних управлінських рішень. *Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер: Економіка АПК*. 2013. № 20(1). С. 43-48. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20\(1\)__9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20(1)__9).

**ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛІЗУ
В СТРАТЕГІЧНОМУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА**

Шквиря Н.О.,

к.е.н, доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

В умовах мінливого маркетингового середовища традиційні маркетингові підходи до управління підприємствам виявляються малоефективними. Стратегічна маркетингова діяльність підприємства передбачає застосування сучасних методів портфельного аналізу, що дають інформацію про існуючу структуру і склад товарного портфеля підприємства та тенденції розвитку відповідного ринку.

Найважливішою проблемою формування актуальної й оптимальної структури комерційної пропозиції підприємства є аналіз і обґрунтування напрямків розвитку стратегічних господарських підрозділів. Під стратегічними господарськими підрозділами (СПП) розуміють господарські одиниці в складі підприємства, які мають високий ступінь самостійності, єдиний технологічний ланцюжок, пропонують певному ринку або сегменту конкретну продукцію. Аналіз СПП передбачає вивчення деяких параметрів (частки на ринку, темпу зростання ринку) в динаміці для виявлення можливостей зміни структури комерційної пропозиції (портфеля продуктів) із застосуванням методів портфельного аналізу.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Основним прийомом портфельного аналізу є побудова матриць, за допомогою яких СГП можна порівнювати один з одним за різними критеріями. Результати портфельного аналізу використовуються менеджерами для виявлення напрямків діяльності підприємства для розвитку або ліквідації в майбутньому, тобто портфельний аналіз проводиться на основі комерційної пропозиції підприємства [4].

Одним з методів портфельного аналізу є матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ), створена засновником Бостонської консалтингової групи Брюсом Д. Хендерсоном в 1960-х роках для аналізу актуальності продуктів підприємства, виходячи з їх положення на ринку. Побудова матриці БКГ дає підприємству можливість зрозуміти ситуацію на ринку для своїх товарів і вибрати ті з них, підвищенням ефективності яких треба займатися першу чергу [2].

Розглянемо застосування матриці БКГ для аналізу СГП підприємства ПАТ «Юрія», яке спеціалізується на виробництві молока та молочних продуктів.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови матриці БКГ

Види продукції	Обсяг реалізації, тис.грн		Темп зростання ринку, %	Частка ринку по Україні 2017р., %		Відносна частка ринку
	2013р	2017р		ПАТ "Юрія"	ПрАТ "Галичина"	
Молоко	58859,2	99908,4	169,7	4,2	6,1	0,7
К/м продукція	93388,3	114695,5	122,8	3,9	5,1	0,8
Масло	91977,4	108682,5	118,2	7,9	5,2	1,5
Сметана	74213,7	65019,1	87,6	9,1	7,4	1,2
Йогурт	20614,1	44960,0	218,1	7,4	9,8	0,8
Сирки глазуrowані	20546,2	40935,0	199,2	3,1	1,8	1,7
Казеїн	12858,6	50713,0	394,4	4,4	2	2,2
Сир к/м	31245,2	33486,0	107,2	10,9	6,8	1,6

Джерело: Розрахунки автора на основі статистичної звітності підприємств Державної служби статистики України.

Процес побудови матриці БКГ рекомендується почати зі збору інформації про попит, пропозицію, кон'юнктуру ринку, на якому діє підприємство. Виділимо в портфелі досліджуваного підприємства, що пропонує товари для кінцевих споживачів, такі СГП: «Молоко», «Кисломолочна продукція», «Масло», «Сметана», «Йогурт», «Сирки глазуrowані», «Казеїн», «Сир кисломолочний». У таблиці 1 представлено вихідні та розрахункові дані для побудови матриці БКГ для ПАТ «Юрія»

Графічний розподіл продукції на категорії товарів представлено на рис. 1.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

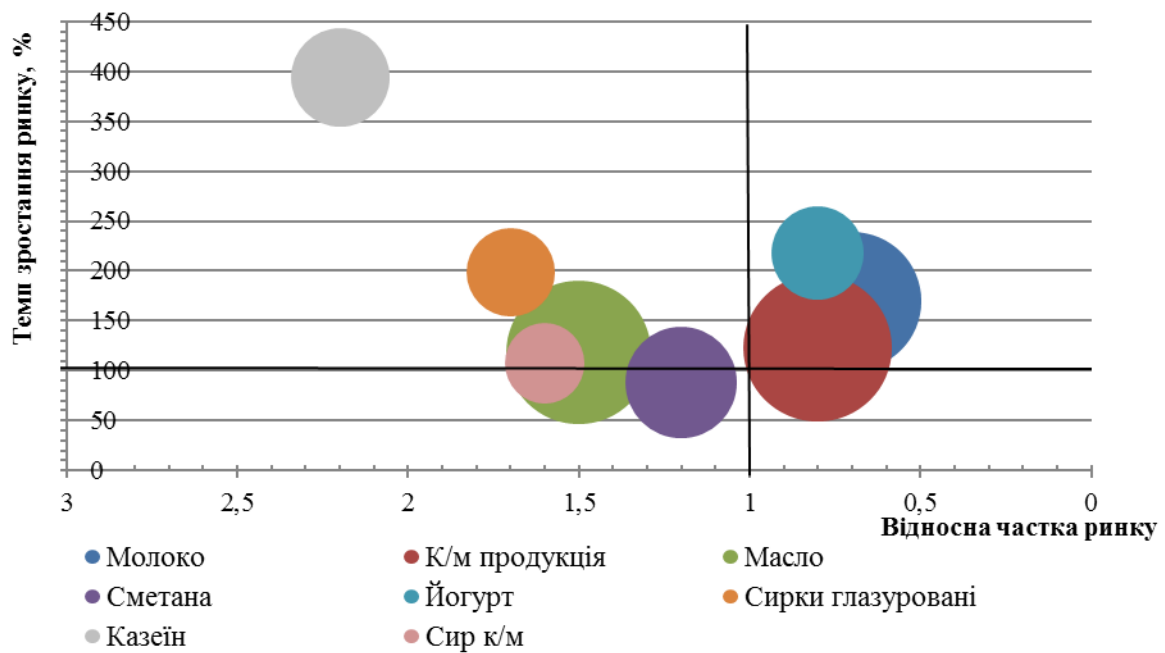


Рис. 1. Матриця БКГ для ПАТ «Юрія»

За результатами побудови матриці БКГ визначили, що молоко, йогурт та кисломолочні продукти знаходяться в категорії «Знаки питання», мають низьку частку на ринку і високі темпи зростання продажів. Для підтримки або збільшення частки на ринку в умовах зростаючої конкуренції потрібно збільшувати ефективність виробництва та реалізації. Підприємству необхідно збільшити витрати на просування, підвищити якість та конкурентоспроможність продукції, удосконалити рекламну компанію та удосконалити збутову політику підприємства.

Щодо сметани та сиру кисломолочного, які знаходяться в категорії «Дійні корови» доцільною буде стратегія «збору урожаю» та підтримання конкурентних переваг за допомогою удосконалення упаковки продукції та якості. Дані види продукції, здатні принести більше прибутку, при розширенні виробництва.

Масло, сирки глазуровані та казеїн знаходяться в категорії «зірки». Товари «зірки» займають значну частку в структурі товарної продукції, для них характерний високий темп зростання продажів. «Зірка» дає значну частину прибутку, але вимагає великих ресурсів для фінансування зростання частки ринку продукції на ринку. Частку в структурі товарної продукції можна підтримувати або збільшувати за рахунок зниження ціни, зміни продукції і удосконалення комунікаційної політики та розподілу продукції.

Таким чином, застосування методу портфельного аналізу в стратегічному маркетингу підприємства дозволяє не тільки визначити позиції стратегічних господарських підрозділів в бізнес-портфелі підприємства, а й обґрунтувати напрями стратегічного розвитку і обсяг фінансових ресурсів для зміцнення становища підприємства на певному ринку.

Список використаних джерел

1. Арестенко Т.В. Планування рекламної кампанії сучасного підприємства. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. Мелітополь: Люкс, 2018. № 2 (37). С.63-69.
2. Куліш Т.В. Стратегічне маркетингове планування діяльності підприємств з використанням матричних методів. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. Мелітополь: Люкс, 2012. № 2 (18). С.64-51.
3. Шквиря Н.О. Обґрунтування вибору маркетингової стратегії молокопереробного підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. С. 324-329.
4. Шквиря Н.О. Розробка товарної стратегії підприємства. *Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості*: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф., 19 квіт. 2019р. Київ: КНЕУ, 2019. С. 67-71.

**ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА
ТА ЗБУТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР**

Шостак І.М.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

спеціальність «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія,

Науковий керівник: Кончаковський Є.О., к.е.н., доцент

Виробничий процес в зерновому під комплексі має тривалий характер і переходить з одного календарного року в інший, відповідно, станом на кінець року є значні залишки незавершеного виробництва. Як правило, це витрати на посів озимих культур, внесення добрив, снігозатримання тощо. Таким чином, доцільно витрати в обліку поділяти на витрати під урожай поточного року і витрати під урожай майбутніх років.

З огляду на сезонність виробництва, зерно надходить протягом року нерівномірно. Фактична його собівартість обчислюється тільки в кінці року, після того як буду враховані всі витрати на виробництво і зберігання. Це викликає необхідність продукцію, яка надійшла протягом року враховувати за плановою собівартістю [1, с. 13].

Ці витрати не враховують логістичні витрати, пов'язані з транспортуванням та зберіганням продукції, а вони можуть становити до 50% від собівартості реалізованої продукції. Для цілей обчислення собівартості окремих видів продукції витрати підприємства групуються та обліковуються за статтями калькуляції. Таке групування витрат здійснюється з урахуванням цільового призначення витрат, їх зв'язку з виробництвом конкретної продукції; дозволяє визначити структуру витрат, що формують собівартість продукції, виявляти причини відхилень фактичної собівартості від планової (нормативної) і на цій основі встановлювати невикористані внутрішньогосподарські резерви

зниження рівня витрат виробництва і підвищення рентабельності окремих галузей сільського господарства [4, с. 193].

За експертними оцінками, в собівартості виробництва зерна частка інфраструктурних і логістичних витрат при постачанні його на корм тваринам, промислову переробку, харчові цілі експорт складає від 30 до 70% [2]. Якщо врахувати, що з зерном пов'язано близько 25% обсягу вітчизняного агропромислового виробництва, то такий високий рівень витрат призводить до зниження його прибутковості, зростання цін на харчові продукти, зниження конкурентоспроможності українського зерна на світовому ринку [3, с. 296-297].

Це обумовлює необхідність скорочення витрат за допомогою системної організації процесів, виходячи з частки, яку вони займають в загальному обсязі витрат виробництва та обігу. Їх оптимізація дозволить істотно підвищити прибутковість агробізнесу і стимулювати розвиток зерновиробництва.

Основним шляхом підвищення ефективності виробництва зерна є зниження собівартості, підвищення загального обсягу виручки. Збільшення загального обсягу виручки можливо в основному за рахунок збільшення врожайності.

Низька ціна зерна пов'язана з якістю реалізованої продукції. Для підвищення якості підприємствам необхідно підвищувати рівень агротехніки, своєчасно проводити сівбу і збирання зерна, своєчасно і в нормативних обсягах використовувати засоби захисту рослин, добрива, а також поліпшити організацію збуту продукції. Для зниження собівартості необхідно використовувати більш високоврожайні, районовані сорти і насіння дуже хорошої якості.

Основними резервами зниження собівартості продукції є:

- збільшення обсягу виробництва продукції;
- скорочення витрат на виробництво продукції за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економічного використання матеріальних ресурсів.

Виявити резерви можна за рахунок:

- ліквідації перевитрат за окремими статтями;
- зниження вартості наданих послуг допоміжними і обслуговуючими виробництвами;
- ліквідації перевитрат за окремими статтями загальновиробничих і загальногосподарських витрат.

Основними напрямками подальшого збільшення обсягів виробництва і підвищення ефективності вирощування зернових культур є послідовна інтенсифікація. З підвищенням рівня інтенсифікації в сільському господарстві з'явилася можливість виробляти старе кількість продукції на меншій площі сільгоспугідь або з меншим поголів'ям тварин. Це дає більший економічний ефект. Підвищення урожайності зернових культур – основний шлях збільшення виробництва зерна.

В системі заходів, що забезпечують підвищення врожайності зернових культур, велике значення приділяється сівозміні. Кращим попередником для озимих зернових культур вважаються: чорний пар, однорічні та багаторічні

трави, а для ярих культур – просапні: кукурудза на силос і зелений корм, картопля тощо.

Суттєвим чинником, який впливає на рівень урожайності, є впровадження високоврожайних районованих сортів, використання високоякісного насінневого матеріалу. Підприємства мають періодично проводити сортооновлення, шляхом одержання з селекційних станцій або з насінницьких господарств насіння еліти або першої репродукції. Застосування високоврожайних сортів дозволяє при інших рівних умовах отримувати додатково до 15% зерна з гектара в порівнянні з рядовими сортами. Сорт вирішальною мірою визначає якість зерна [5].

Підвищення якості – найважливіший фактор зростання ефективності виробництва зерна. Високі вимоги, що пред'являються до якості зерна, визначаються особливою цінністю цього продукту харчування, необхідністю його тривалого зберігання. Резервом виробництва зерна є скорочення втрат, що мають місце на всіх стадіях його виробництва і переробки. В середньому втрати врожаю при збиранні становлять 10-15%. При дощовій погоді відбувається псування зерна та соломи. На втрати при збиранні впливає вологість зерна. За рівня вологості більше 20% частина зерна не вимолочується, а при 30% прибирання слід припиняти, однак в господарствах прибирають зернові при вологості зерна від 15% до 35%. Втрати зібраного зерна можливі від травмування його при очищенні, самозігрівання, проростання, псування шкідниками. Тому важливо правильно організувати післязбиральної доробки та зберігання зерна. Для переведення всіх процесів післязбиральної обробки і зберігання зерна на промислову технологію необхідно мати достатню кількість елеваторів, оснащених високопродуктивним зерносушильним обладнанням.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній. *Економіка АПК*. 2014. № 2. С. 5-21.
2. Виробництво зерна у розрізі витрат. *Агробізнес сьогодні*. 2018. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ahronomiia-sohodni/item/10111-vyrobnytstvo-zerna-u-rozrizi-vytrat.html>.
3. Шпичак О.М., Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг). Київ : ННЦ ІАЕ, 2013. 440 с.
4. Гуторова О.О. Господарський механізм ефективного виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах: теорія та практика: монографія. Харків: ХНАУ, Федорко, 2014. 242 с.
5. С.М. Кваша, М.М. Ільчук, І.А. Коновал Економічне обґрунтування програми виробництва зерна пшениці в Україні. *Економіка АПК*. 2013. (№ 3). С. 16-24.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Яковлева Ю.Ю.,

здобувач вищої освіти групи ЕП

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка

Науковий керівник: Богданович О.А., старший викладач
кафедри агрологістики та управління ланцюгами постачань

В сучасних ринкових умовах характерною рисою кожного суб'єкта господарювання є прагнення до постійного удосконалення своїх виробничо-збутових можливостей та зміцнення конкурентної позиції. В процесі виробничої діяльності людина не механічно виконує покладені на неї функції та іноді виникає розходження інтересів, яке визначають як конфлікт. Оскільки конфліктна ситуація на підприємстві може призвести до негативних наслідків, то процес управління конфліктами в організації залишається актуальним питанням.

Конфлікт на підприємстві вже не асоціюється із негативними явищами та процесами, це безумовно невід'ємна частина будь-якої організації, ним варто управляти [1, 2]. Управління конфліктами повинно усувати причини або зменшувати можливість їх виникнення із виявлених джерел.

Дослідженням проблеми конфліктів на підприємствах, їх наслідків та шляхів подолання займалося багато вчених, таких як Я.В. Крушельницька, Л.М. Ємельяненко, А.М. Гриненко, Н.М. Новікова, Р.І. Шаравара, Ю.В. Максимець, П.С. Прибутко.

Виникнення конфліктів пов'язане з різного роду протиріччями. В організаціях вони в основному виникають через розбіжності в поглядах між співробітниками різних посад, умовами роботи. Управління конфліктами визначають як цілеспрямовану діяльність менеджерів, що передбачає встановлення контролю над конфліктом та його учасниками, та ліквідацію його причин з метою недопущення порушення ефективності виробничого процесу на підприємстві [3].

Існує безліч причин виникнення конфліктів – це явища, події, факти, ситуації, які передують конфлікту і за певних умов викликають його. До загальних причин виникнення конфліктів відносять: соціально-політичні та економічні, соціально-демографічні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні. Особистими причинами є: незадоволеність умовами праці; недостатній рівень професійної підготовки підлеглого; протиріччя між функціями, що входять у коло посадових обов'язків працівника; порушення трудового законодавства; обмеженість ресурсів; невизначеність перспектив; несприятливі фізичні умови роботи [4].

Здійснивши аналіз публікацій ряду дослідників [5-9], можна визначити певні правила управління конфліктами в організації:

– Визначення наявності конфліктної ситуації: здійснюється за зовнішніми

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

проявами конфлікту (висока плинність кадрів, низький рівень взаємодії в колективі, напруженість у відносинах, зниження продуктивності праці тощо).

– Аналіз конфлікту: встановлення прямих та опосередкованих учасників конфлікту, їх цілей, мотивів та характеру взаємодії між ними, визначення об'єкта суперечностей та його справжніх причин; оцінка впливу наслідків конфлікту на результати діяльності окремого колективу та підприємства в цілому.

– Визначення шляхів урегулювання конфліктної ситуації.

– Вирішення конфлікту.

Розроблена методика вирішення конфлікту [10]:

– «зняти маски» (ревнивця, егоїста, диктатора, заздрісника, агресора тощо) і «стати самим собою»;

– виявити і усвідомити справжню причину конфлікту;

– відмовитися від принципу «перемога за будь-яку ціну» (в конфліктах не перемагають, їх улагоджують);

– знайти декілька можливих варіантів вирішення конфлікту;

– оцінити варіанти і вибрати кращий;

– переконати іншу сторону конфлікту у тому, що даний варіант є накопительний («говорити, щоб нас почули», уміти «слухати» іншу сторону);

– усвідомлювати й оберігати цінність взаємовідносин.

Завдяки своєчасному вирішенню конфліктних ситуацій підприємство зможе досягти планових цілей за рахунок згуртованої та плідної роботи колективу.

Важливим чинником в умовах ринкових відносин підприємства стає колектив, а точніше – його працездатність і продуктивність. Внутрішні умови функціонування організації досить мінливі, оскільки на них впливає безліч чинників. Все розмаїття зовнішніх впливів знаходить концентроване вираження у ставленні співробітників до підприємства, тому важливим моментом є формування сприятливого мікроклімату, зокрема за рахунок своєчасного виявлення конфліктних ситуацій і їх запобігання.

Список використаних джерел

1. Криса О.Й. Природа конфліктів в організації. *Маркетинг та логістика в системі менеджменту: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф.*, м. Львів, 4 жовт. 2004 р. Львів, 2004. 396 с.

2. Криса О.Й. Формування сучасного підходу до ролі конфліктів в організації. *Вісник нац. ун-ту „Львівська політехніка”*, 2005. № 526. 684 с.

3. Прибутько П.С. Конфліктологія: навч. посіб. Київ: КНТ, 2010. 136с.

4. Конфліктологія. URL: <http://www.igidravlika.com/novosti/9-podrobnayaklassifikacziya-konfliktov-prichiny-kotoryx-ix-vyzyvayut-i-dinamika-protokaniya-ponyatie-qkonfliktogenq.html>.

5. Краснова Н.П. Управление конфликтами. Теоретические и практические научные инновации: сб. науч. докладов. Краков: «Diamond trading tour». 2013.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Ч. 3. С. 13-18.

6. Максимець Ю.В. Шляхи подолання конфліктних ситуацій на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2013. Вип. 23.10. С. 372-376.

7. Новікова Н. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики. *Галицький економічний вісник*, 2013. № 2 (41). С. 79-83.

8. Прибутько П.С. Конфліктологія: навч. посіб. Київ : КНТ, 2010. 136 с.

9. Шар авара Р.І. Сучасні підходи до управління організаційними конфліктами. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Серія: Економічні науки*. Харків: ХНТУСГ, 2010. Вип. 104. С. 398-404.

10. Ликсон Ч. Конфликт. СПб.: Питер Паблшинг, 1997. 160 с.

**СЕКЦІЯ 5. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ,
СТРАХУВАННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

**ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ
ІСЛАМСЬКОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ**

Арутюнян Л.Л.,

здобувач вищої освіти

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Науковий керівник: Жежерун Ю.В. кандидат економічних наук

Ісламський банкінг відіграє все більш важливу роль в сучасному світі. Адже кількість мусульман, в тому числі в США та Великій Британії, що відмовляються користуватись послугами традиційних банків, постійно зростає. За останні 20 років сектор ісламських фінансів зазнав істотного зростання, на кінець 2017 р. обсяги активів становили близько 2,44 трлн. дол. (в 2013 р. – 200 млрд. дол.), а в 2023 році прогнозується до рівня 3,81 трлн. дол. [1]. Найбільша частка припадає на фінансові організації Саудівської Аравії. Останні статистичні дані Bank Negara Malaysia (BNM) – зазначили, що загальні активи ісламської банківської системи на кінець 2018 року становили 175 млрд. дол., що на 12,2% більше від 154 млрд. дол., зареєстрованих в кінці 2017 року. [2] Тому, дослідження можливостей впровадження ісламського банкінгу в Україні є актуальним.

Перший ісламський банк з'явився в 1963 році в Єгипті, але сутність його роботи не нова і існує з появи ісламу. На сьогодні ісламський банкінг популярний в першу чергу в мусульманських країнах. В Південній, Південно-Східній, Середній Азії та в Африці сконцентрована основна частина їх потенційних клієнтів. В Ірані, Пакистані та Судані фінансова система жорстко врегульована під норми ісламу. А в таких країнах, як Малазія, Індонезія, ОАЕ, Саудівська Аравія та Бруней однаково конкурентоздатні традиційні та ісламські банки. Серед не мусульманських країн Великобританія займає провідне місце за показником накопичення ісламських активів у фінансовому секторі й є головним європейським центром ісламського банкінгу. Ісламські банки відкривають окремий філіал (вікно), який працює за своїми принципами, за умов відсутності відповідного законодавства (Barclays, Citibank, HSBC, Deutsche Bank, Commerzbank). В Україні немає жодного ісламського банку і не розроблено нормативно-правової бази щодо використання ісламських фінансів.

Ісламські банки функціонують згідно законів шариату. Згідно до ісламського права є ряд певних заборон. Шість найважливіших особливостей ісламського банкінгу:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- заборона на позикові відсотки, лихварство (ріба);
- заборона на невизначеність, строкові операції, асиметрію інформації (гарар);
- заборона отримання доходу, що виник за випадкового збігу обставин, спекулятивної поведінки, прийняття надлишкового ризику, азартних ігор (мейсір);
- заборона на ведення та участь у недозволених видах діяльності, тобто фінансування у виробництво алкоголю і тютюну, проституцію, порнографію, чаклунство, перероблювання м'яса тварин, що померли своєю смертю, свинини (харам);
- наявність шаріатської ради;
- відсутність штрафів і пені за недотримання умов договору.

Крім того, відсутня застава, банки не можуть мультиплікувати грошову масу, прозорість виконання договорів, замість комісій банку клієнти оплачують річний податок у вигляді добровільного пожертвування на користь бідних (закят).

На практиці ісламські банки знаходять певний компроміс із діючими релігійними приписами. Тому існують різні аналоги банківських класичних продуктів, які відрізняються принципом роботи (табл.1).

Таблиця 1

Класичні банківські продукти і послуги та їх аналоги в ісламському банку

Традиційні інструменти	Продукти ісламського банкінгу
Споживчий кредит	Мурабаха – форма фінансування зазвичай торгової операції за принципом «витрати банку плюс націнка»
Командитне товариство	Мушарака – тип товариства, в якому відбувається реалізація проекту або угоди об'єднаними силами банку і підприємця. Банк при цьому отримує свою частку прибутку із загальної її частки за результатами як дивіденд
ІСІ, венчурне інвестування	Мудараба – довірче фінансування, коли банк поперемінно виступає як трастовим керуючим, так і клієнтом.
Лізинг	Іджара
Взаємне страхування	Такафул – страхувальник, сплативши страхову премію стає акціонером компанії і отримує частину прибутку в кінці року
Траст	Вакф – невідчужуване майно, передане на благодійні цілі
Кредит	Проектне фінансування, пов'язаних з поділом ризиків і пайовою участю банку в прибутку позичальника
Облігації	Сукук
Договір контрактації	Солям – авансове фінансування операції, використовується в сільському господарстві

Складено автором

Отже, ісламські банки фактично є інвестиційними, торговими або лізинговими компаніями.

Ісламські фінансові інструменти порівняно з класичними є менш

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ризиковими, оскільки банк завжди розділяє ризики з клієнтом. Фінанси тісно прив'язані до реальної економіки. Тобто, така концепція фінансування сприяє зростанню фінансового сектору економіки разом з реальним. Крім того, ісламські мікрофінанси набувають все більшої популярності як механізм боротьби з бідністю. Основним фінансовим інструментом галузі є кард-хасан – невеликі позики без додаткової плати за користування.

Як показала світова фінансова криза 2008–2009 рр., ісламські банки більш стійкі до криз порівняно зі звичайними банками. Впровадження ісламського банкінгу в Україні може стати вигідним згідно ряду причин:

- вільні ресурси мусульманських країн можна використати для фінансування інвестиційних проєктів в Україні;
- використання ісламських фінансових інструментів і практична робота з ісламськими інвестиціями – запорука майбутнього оздоровлення банківської системи України;
- участь ісламських банків у фінансовому просторі України стимулюватиме подальший розвиток бізнесу в країні через залучення інвесторів з числа мусульманських країн;
- розвиток ісламського банкінгу в Україні сприятиме розвитку діяльності вітчизняних фінансових інститутів через запровадження нових банківських продуктів.

Основні проблеми співпраці між Україною та мусульманськими країнами у банківській сфері й повна відсутність використання ісламського банкінгу зумовлені відсутністю нормативно-правової бази в Україні щодо використання ісламських фінансів, висока вартість і складність входу на ринок ісламських фінансів.

Хоча ісламський банкінг не може бути панацеєю у розвитку української економіки, проте етичні аспекти, закріплені в правилах роботи ісламських банків можуть вдосконалити її. Насамперед, це вигідно для держави, адже ісламські банки більш прозорі і стійкі до криз. Україна має орієнтуватися на деякі принципи ведення бізнесу і управління економікою, притаманні мусульманським країнам. Використання успішного досвіду інших країн у веденні банківської діяльності, дозволить підвищити стійкість до криз та ефективність банківської системи України.

Список використаних джерел

1. Islamic Finance Development Report 2018. URL: <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/Reuters-Islamic-finance-development-report2018.pdf>.
2. Islamic Banking Bulletin. URL: <http://www.sbp.org.pk/ibd/bulletin/2019/Jun.pdf>.

КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Богуцька О.А., к.е.н.

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

Згідно з Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 року розпочато реформування фінансової системи України. Одним із її стратегічних напрямків та пріоритетів розвитку є розвиток ринку FinTech та цифрових технологій, у тому числі розвиток та регуляція платформ для залучення крауд-фінансування [1].

Цифрова трансформація поступово змінює систему фінансових відносин суб'єктів господарювання. Інтелектуалізуються фінансові угоди та операції, трансформуються інститути, що забезпечують передачу фінансових ресурсів від фінансового сектору реальному сектору, змінюються інструменти фінансування. Як фінансовий, так і реальний сектор відчувають посилюючий вплив цифровізації економіки.

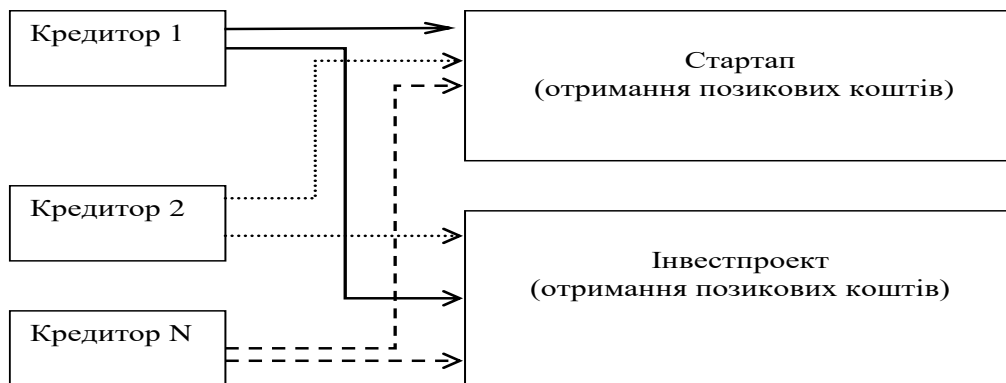
В цих умовах підприємствам необхідно навчитися застосовувати альтернативні інструменти фінансового забезпечення. Одним з них може стати крауд-технології, які засновані на функціонуванні цифрових фінансово-інвестиційних платформ, зокрема краудлендинг (P2P) та краудінвестинг.

Краудлендинг – спосіб колективного фінансування юридичних і фізичних осіб через крауд-платформи, при якому інтерес особи, яка надає свої кошти, полягає в отриманні відсотка на суму наданих (позикових) коштів (рис. 1).

Краудінвестинг – пайове фінансування через крауд-платформи, при якому мікроінвестори, фізичні та юридичні особи, вкладають кошти у інвестиційні проекти в обмін на частку у бізнесі (майбутніх грошових потоках компанії або окремого бізнес-проекту компанії та/або участі в управлінні) (рис. 2). Під крауд-платформою розуміють спеціалізований інтернет-ресурс для здійснення колективного фінансування проектів шляхом залучення коштів від широкого кола добровільних вкладників.

Цей спосіб збору та розподілу капіталу включає широкий спектр постачальників капіталу і характеризується використанням ІКТ, більш низчими бар'єрами на вході на ринок інвестицій та кращими умовами угод, ніж загальновідомі.

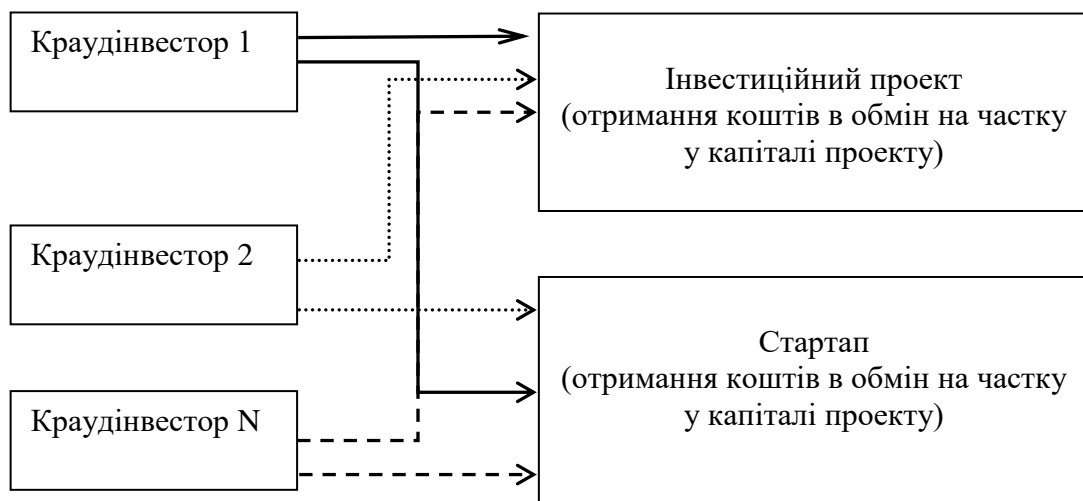
Краудлендингова платформа



*Поворотний характер фінансування
Стандартизація контрактів
Масовість кредиторів
Простота укладання угоди*

Рис. 1. Типова модель краудлендингу

Краудінвестингова платформа



*Значно менший у порівнянні з іншими інструментами венчурних інвестицій
мінімальний чек (від 1000 \$*)
Велика кількість учасників (не менш ніж 20)
Стандартизовані контракти*

* за даними краудінвестингової платформи «Startup.Network»

Рис. 2. Типова модель краудінвестингу

В Україні розвиток крауд-технологій як інструменту фінансового забезпечення підприємств знаходиться на стадії формування. Але вже сьогодні існують дві крауд-платформи як для початкових стартапів, так і для діючого бізнесу, що зареєстровано в Україні («Uinvest» та «Startup. Network»). Так, на інтернет-платформі «Startup. Network» розміщені інвестиційні проекти виробництв реального сектору економіки, деякі з яких входять до категорії вже діючого бізнесу на території України [2]. Українські вчені пропонують використовувати крауд-технології як інструмент фінансового забезпечення підприємств вугільної галузі, що дозволить їм реалізовувати заходи щодо реконструкції та/або реорганізації виробництва [3, с. 121-127]. Також, на їх думку, це – можливість участі членів громади у розвитку як вугільного підприємства, так й інфраструктури міста, поліпшенні стану довкілля тощо, що може зацікавити мешканців та підприємців міста до участі у таких проектах.

Розвиток крауд-технологій в Україні має достатні економічні передумови, це – наявність основних регулятивних вимог та відповідної інфраструктури, бурхливий розвиток соціально-мережових відносин і комунікацій в країні та набуття їх популярності серед населення – але лише за умов створення належного інституціонального середовища. При належному розвитку платформного бізнесу, який є основою крауд-фінансування, останній може стати не тільки механізмом фінансового забезпечення підприємств, а й інструментом їх інтелектуалізації.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy> (дата звернення: 11.11.2019).
2. Startup. Network. URL: <https://startup.ua/projects/> (дата звернення: 11.11.2019).
3. Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики: монографія / О. І. Амоша, Д. Ю. Череватський, Ю. С. Залознова та ін.; за заг. ред. О. І. Амоші; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. 160 с.

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ

Гриневич Л.О.,

здобувач II (магістерського) рівня вищої освіти,
Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Діденко Л.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансових ринків,

Сучасне світове господарство функціонує в умовах стрімкого розвитку фінансових ринків. Практика свідчить, що діяльність добре розвинених

фінансових посередників і постійне розширення та вдосконалення їхніх послуг неодмінно сприяють підвищенню продуктивності економік країн.

Проблемі вивчення призначення та економічної сутності фінансового посередництва, а також особливостей діяльності фінансово-кредитних установ присвячено велику кількість наукових праць. Дослідження даного питання проводили як зарубіжні, так і українські вчені. Зокрема, йдеться про таких науковців, як: Дж. Ван Хорн, З. Боді, Е. Долан, Ф. Мишкін, В. Гончаренко, А. Пантелеймоненко, Г. Ашхофф, Г. Вендт, Р. Максейнер, Ф. Хельмут та багатьох інших. Дослідження фінансово-кредитних установ сьогодні є надзвичайно актуальним.

Небанківські фінансово-кредитні установи є фінансовими посередниками грошового ринку, які здійснюють акумуляцію заощаджень і розміщення їх у дохідні активи: у цінні папери і кредити. Формування грошових ресурсів небанківських фінансово-кредитних установ має ту особливість, що воно не є депозитним, тобто переданими їм коштами власники не можуть так вільно скористатися, як банківськими чековими вкладками.

До групи небанківських фінансових посередників відносяться: інвестиційні фонди; фінансові компанії; кредитні спілки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, ломбарди, лізингові компанії, факторингові компанії, фінансові компанії тощо. Станом на 01.01.2019 року у Державному реєстрі фінансових установ налічувалася 2333 фінансова установа, з них: 408 страхових компаній, 64 недержавних пенсійних фонди, 437 кредитних установ (з них 408 кредитних спілок), 442 ломбарди, 786 фінансових компаній та ін. [1].

Найважливішими характеристиками сучасного фінансово-кредитного бізнесу в умовах фінансової глобалізації є посилення дерегуляції та конкуренції, збільшення спектру ризиків та зростання їхніх рівнів, упровадження фінансових інновацій, реінжиніринг бізнес-процесів. Зазначені аспекти спонукають банківські та небанківські кредитні установи до взаємного бізнесу та консолідації капіталів [2].

Кризові явища, які відбуваються в банківській та паробанківській сфері призводять до виникнення негативних наслідків як в фінансовому секторі, так і в економіці в цілому, а в деяких випадках провокують соціально-політичну кризу. Насамперед слід зазначити, що в Україні число небанківських установ, що діють на ринках фінансових послуг, значно перевищує кількість банків (рис. 1.). Так, за 2017 рік чисельність страхових компаній перевищує кількість банків приблизно п'ять разів, ломбардів майже в 2,5 рази, кредитних спілок приблизно в 5 раз та фінансових компаній – в 6,5 разів.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

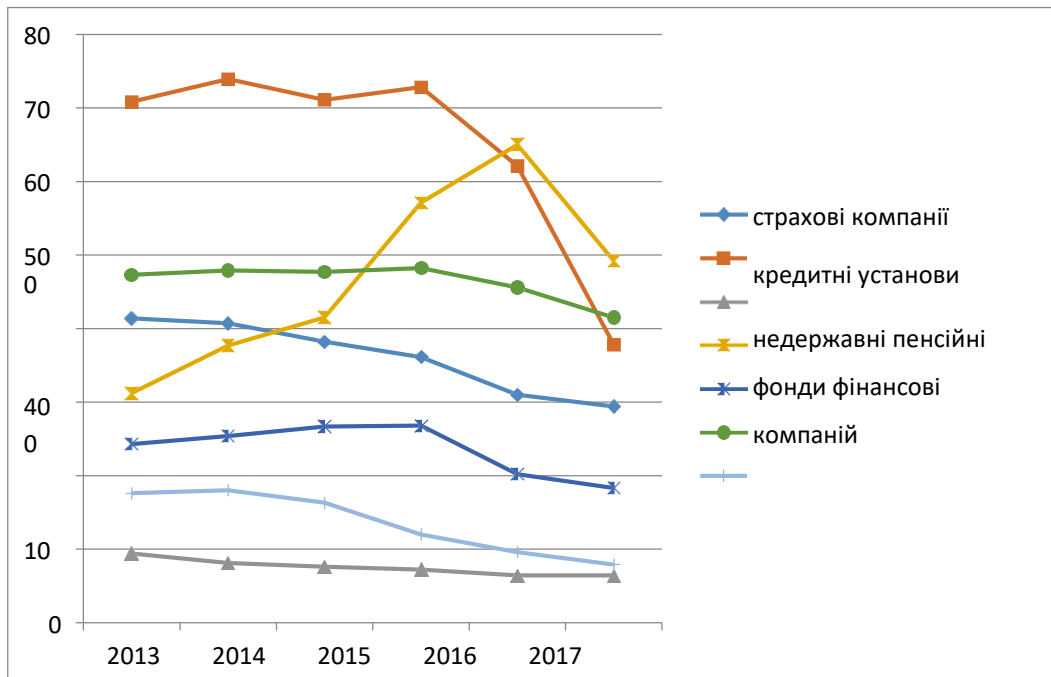


Рис. 1. Кількість установ, що діють на ринках фінансових послуг, станом на 2018р., одиниць

Джерело: [3]

Вітчизняна система регулювання і нагляду за діяльністю небанківських фінансово-кредитних установ сьогодні ще остаточно не сформована і перебуває в процесі формування. Це значною мірою зумовлено не лише внутрішніми чинниками та проблемами розвитку ринку фінансових послуг, політичною та макроекономічною нестабільністю в країні, банківською кризою 2014-2016 рр., різкою девальвацією національної валюти, а й впливом зовнішніх факторів, передусім впливом світової фінансової кризи 2008-2009 рр.

Сьогодні перед Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, стоїть завдання якісного поліпшення контролю над діяльністю небанківських фінансово-кредитних установ починаючи зі збору, аналізу, узагальнення та розкриття звітності (включаючи вдосконалення інформаційних каналів), поліпшення методології аналізу та закінчуючи формуванням ефективного механізму здійснення оперативних перевірок діяльності небанківських кредитних установ і дієвої системи реагування на перші прояви їх неплатоспроможності.

Основними напрямками вдосконалення діяльності небанківських кредитних установ у сучасних умовах, на нашу думку, повинні бути:

1. Забезпечення процесу формування нормативно-правової бази щодо діяльності небанківських кредитних установ.

2. Вдосконалення механізму, методів та інструментів оцінки ризиків діяльності небанківських кредитних установ із боку регуляторів.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

3. Стабілізація на фінансовому ринку та подолання економічних проблем шляхом зміни методів регулювання і контролю з боку регуляторів фінансового сектору: Національного банку України, Нацкомфінпослуг та Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку.

4. Забезпечення прозорості діяльності та фінансової стійкості небанківських кредитних установ.

5. Запровадження системи економічних і фінансових нормативів для небанківських кредитних установ.

6. Створення інститутів, які б захищали небанківські кредитні установи від шахрайства, а їх клієнтів – від можливого банкрутства цих установ.

7. Створення додаткових стимулів для залучення заощаджень населення і суб'єктів господарювання.

8. Вдосконалення порядку формування резервів на можливі витрати під час здійснення кредитних операцій окремими небанківськими фінансово-кредитними установами.

9. Застосування нових методик у сфері управління ризиками, що виникають у діяльності небанківських фінансово-кредитних установ [4].

Отже, у сучасній економіці важливу роль у спрямуванні коштів від суб'єктів, які їх заощадили, до суб'єктів-позичальників, що відчують потребу у коштах, відіграють небанківські фінансові та кредитні установи. Умови, які склалися в Україні, перспективи розвитку кредитних спілок залишаються безрадісними, тому слід займати більш активну позицію самим членам кредитних спілок, а також не тільки звернути свій погляд урядовцям та законодавцям на функціонування кредитних спілок, а й практично посприяти законодавчо та зацікавити економічно до цієї діяльності господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Якименко М. С. Економічна сутність небанківських фінансових посередників. Всеукраїнська студентська наукова конференція Фінансово-кредитні системи: проблеми теорії і практики 20 березня 2019 року / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». Київ : КНЕУ, 2019. С. 190-192.

2. Варцаба В. І., Заславська О. І. Інтеграція банків та небанківських кредитних установ в Україні: ризики та проблеми взаємодії. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2019. № 1 (53). С. 146-153.

3. Бігар Н.М. Діяльність банківських та небанківських фінансових установ в Україні. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2019. № 1 (53). С. 141-145.

4. Холодилова А.О. Напрями вдосконалення регулювання діяльності небанківських кредитних установ. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. О. В. Коваленко. Запоріжжя, 2018. Вип. 1 (13). С. 211-215.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Губська Д.Ю.,

здобувач вищої освіти

Університет Державної Фіскальної Служби України

Науковий керівник: Попович Л.О.,

ст. викладач кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул

На сьогоднішній день розвиток економічної системи потребує постійного удосконалення фінансово механізму у масштабах всієї країни та на рівні окремих галузей і господарюючих суб'єктів. Процес глобалізації, вимагає від аграрних підприємств, щоб стратегія їх розвитку мала інноваційну спрямованість, а також забезпечувала висококонкурентну позицію на ринках збуту. Тому, ця тема є дуже актуальною в даний час і потребує подальшого дослідження як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

Проблеми формування та функціонування фінансового механізму з метою підвищення економічної ефективності розвитку підприємств аграрного сектора постійно розглядали у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені: Ю. Гарачук, О. Гудзь [2], Л. Дікань, М. Дем'яненко, А. Діброва, С. Кваша, П. Лайко, Ю. Лупенко, П. Каблук [3], П. Стецюк, Т. Чернявська та інші.

Фінансовий механізм обумовлюється фінансовими відносинами у суспільстві і водночас він активно впливає на них. Характеризуючи сферу об'єктивних розподільчих та перерозподільчих процесів, фінансовий механізм є складовою загальної системи управління економікою.

Серед різноманіття визначень і підходів сучасних вчених та практиків до поняття «фінансовий механізм» найбільшої уваги заслуговують два підходи до розуміння його суті.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів підприємств. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами та напрямками. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування фінансів підприємств [3, 6].

Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в тому, що його розуміють як сукупність принципів, нормативно-правового забезпечення, методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу на економічний стан підприємства [6].

У процесі фінансового планування кожен суб'єкт господарювання оцінює свій фінансовий стан, виявляє резерви збільшення фінансових ресурсів та напрями їх ефективного використання. За допомогою фінансового планування здійснюється економічне обґрунтування фінансових рішень та вибір їх

альтернативних варіантів [2].

Визначальною формою власних нагромаджень підприємств є прибуток, тобто перевищення доходів від їх діяльності над сумою видатків. За даними Державної служби статистики України діяльність більшості господарюючих суб'єктів на сьогодні є прибутковою. Так, за січень-вересень 2018 р. підприємства, які отримали прибуток мають фінансовий результат 650,0 млн грн, що становить 69,7% до загальної кількості підприємств. Підприємства, які отримали збиток мають фінансовий результат 267,1 млн грн, що становить 10,1% до загальної кількості підприємств [5].

Основні причини збитковості підприємств сільського господарства обумовлені диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію та засоби виробництва, що купуються аграрними підприємствами, а також низькою купівельною спроможністю населення, що не дає змоги підтримувати необхідний рівень попиту і пропозиції на продовольчі товари, низькою інвестиційною привабливістю галузі. Для запобігання збитковості необхідним є рівність у правах та інтересах усіх сторін соціально-економічних відносин щодо розподілу прибутку аграрних підприємств. Також потребує вдосконалення грошово-кредитне, податкове, митне законодавство в контексті визначення заходів та стимулів щодо сприяння підвищенню прибутковості діяльності аграрних підприємств [1].

Інвестиції є активною формою ефективного використання вільного капіталу підприємства, особливості якої полягають в тому, що вона: є незалежним видом господарської діяльності для підприємств реального сектора економіки; дає підприємству змогу швидше й ефективніше реалізувати визначені цілі свого розвитку тощо. На сьогодні зросла структурна частка капітальних інвестицій в сільське господарство. Так, у першому півріччі 2017 року інвестиції в цю сферу становили 14,5% від загальної кількості, тоді як в 2018 році вони зросли на 1,6 в. п. і становлять 16,1 відсотків. Якщо порівнювати поквартальне надходження, то в другому кварталі 2018 року сільське господарство отримало 14,03 млрд грн капітальних інвестицій, що на 28,7% більше, ніж у першому кварталі поточного року, що свідчить про розширення діяльності підприємств [4].

У 2017 р. в аграрному секторі економіки повністю припинив діяти спеціальний режим ПДВ. Трансформація системи оподаткування стала ключовою подією для сільськогосподарських підприємств у 2016 році. На сьогодні в Україні у найскладнішій ситуації перебувають підприємства тваринництва, особливо в сегменті великої рогатої худоби, які до останнього зберегли максимум пільги (85% ПДВ залишалися в розпорядженні підприємств до 31.12.2016) [4].

З метою уникнення штрафних санкцій аграрним підприємствам необхідно налагоджувати правову та кадрову роботу, скласти комісію з перевірки залишків продукції, своєчасно здійснювати аналіз фінансово-господарської діяльності

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

підприємства, забезпечити своєчасність формування і подання звітності.

В сучасних умовах господарювання найпоширенішим механізмом залучення зовнішніх коштів є банківське кредитування. В цілому суб'єкти аграрного сектора в Україні стали привабливими партнерами для банківських установ. Вітчизняне сільське господарство протягом останніх двох років виробляє більше 10% ВВП, забезпечує більше 40% валютної виручки України. До того ж відзначається зростання частки кредитів сільського господарства в загальному портфелі кредитів юридичним особам. Так, якщо за підсумками першого півріччя 2016 року цей показник становив 7,1%, то за відповідний період 2018 року, зріс до 7,3 відсотків [4].

Таким чином, для досягнення ефективного функціонування кожного аграрного підприємства повинна бути забезпечена чітка взаємодія усіх елементів фінансового механізму.

Проблема фінансового забезпечення розвитку аграрних підприємств за рахунок зовнішніх джерел полягає на сьогодні не у відсутності фінансових ресурсів, а в доступі до них кожного окремого підприємства, а також формах і методах їх розподілу між галузями економіки і господарюючими суб'єктами. На основі особливостей фінансового механізму аграрних підприємств виявлено, що основною проблемою для них є раціональне використання, нагромадження й формування фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності. Постійне дотримання принципів наукової обґрунтованості й раціональності забезпечать ефективність фінансової політики підприємства [3].

Отже, враховуючи існуючі проблеми в аграрному секторі економіки, необхідно насамперед звернути увагу на те, що для зміцнення фінансового стану аграрних підприємств потрібно застосовувати комплекс інструментів, прийомів та методів, які дозволяють ефективно залучити локальні фінансові механізми й забезпечувати реалізацію фінансової політики господарюючих суб'єктів.

Розвиток аграрних підприємств неможливий без достатнього обсягу фінансових ресурсів з усіх можливих джерел фінансування. Оскільки зазначені підприємства мають сезонну специфіку діяльності, то найбільш прийнятним власним джерелом фінансових ресурсів є прибуток, одержаний від господарської діяльності, а залученим джерелом – короткострокові та середньострокові кредити. В сучасних умовах господарювання аграрним підприємствам необхідно застосовувати раціональні підходи до залучення фінансових ресурсів, в тому числі державної фінансової підтримки.

Список використаних джерел

1. Гарачук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 2. С. 60-66.

2. Гудзь О.Є. Проблеми управління фінансовими потоками в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка і управління*. 2013. № 2. С. 107-113.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

3. Саблук П.Т., Лузан Ю.Я. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні. *Економіка АПК*. 2011. № 5. С. 3-16.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index/publish/>.
5. Маслак О. Бюджетування агровиробництва 2017 року. *Пропозиція*. 2016. № 12. С. 44- 46.
6. Попович Л.О. Загальні аспекти механізму фінансування вищих навчальних закладів. Збірник наукових праць УДФСУ, 2017. №1. С.227-240. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprnudps_2017_1_18.

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Гульчевська Б.З.,

здобувач вищої освіти групи ФБ-17-1

Університет державної фіскальної служби України, м.Ірпінь

Науковий керівник: Богріновцева Л.М.,

к.е.н. доцент кафедри фінансових ринків

На сьогодні кожна страхова компанія прагне до піднесення своєї фінансової рівноваги, конкурентоспроможності та платоспроможності. І тому одним з перших кроків до пожвавлення діяльності страховиків і страхувальників на страховому ринку є прийняття Страхового кодексу. Адже законодавство України у галузі страхування демонструє собою розгалужену систему законодавчих актів, що спричиняє певні протиріччя та незлагодженість у страховій роботі.

Функціонування страховиків є доволі особливим видом, оскільки замість класичного товару, на ринку такі компанії рекомендують своєрідний товар – страховий захист, за який одержують певну плату. Але на жаль, на нинішній час є не досконалою страхова культура серед населення України, а це зумовлено чималою ступінню сумнівів до страхових компаній, через несправедливу роботу компаній.

Так для прикладу виявлено, що у середньому по Україні одна особа витрачає грошей на страховий захист 65,4 дол. США, а в Японії цей показник складає 5-6 тис. дол. США, в Німеччині – 1482 дол. США, в Польщі – 140 дол. США [1].

Згідно з даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг впродовж 2016-2018 рр. спостерігається спад кількості страхових компаній (рис.1).

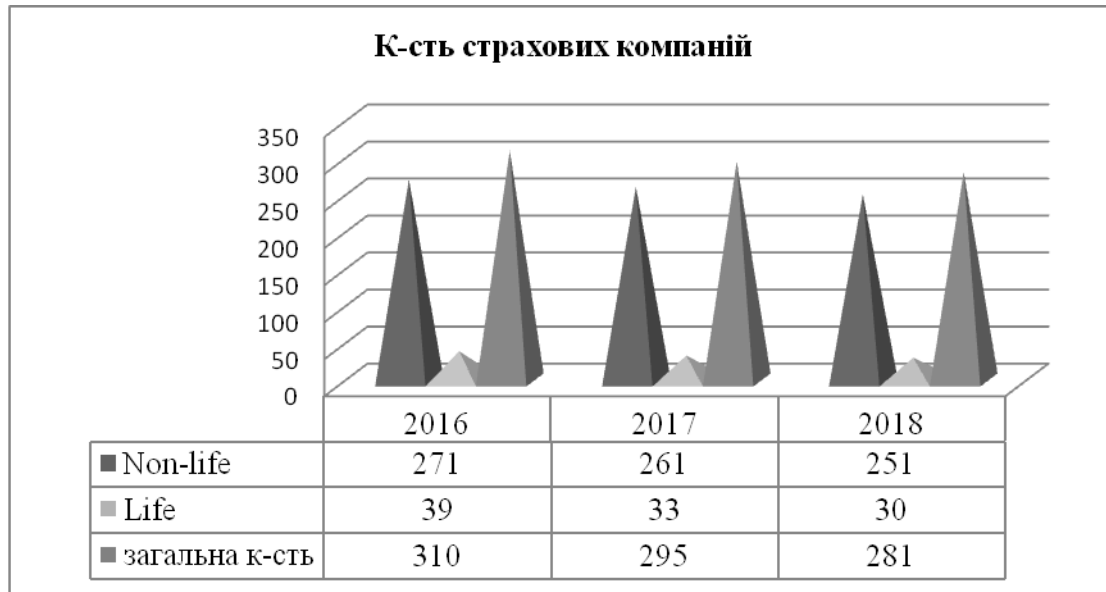


Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній за 2016- 2018 рр.
Джерело: побудовано автором за даними [2]

Упродовж 2016-2018 рр. спостерігалася тенденція до зменшення обсягу страхових компаній, так за 2018 рік порівняно з 2017 роком, кількість компаній скоротилася на 13 СК, порівняно з 2016 роком знизилася на 29 СК.

Однією з проблем, щодо зменшення компаній недовіра до страховиків в країні. Також, не менш вагомими є проблеми, що пов'язані з нерозвиненістю національної страхової інфраструктури, недостатнім ступенем розвитку страхування за межами країни, неміцними зовнішньоекономічними зв'язками України у сфері страхування із різними країнами та політичною нестабільністю.

Для вирішення цих актуальних проблем необхідно: розвивати страхову інфраструктуру, збільшувати конкурентоспроможність на страховому ринку, поліпшувати якість надання страхових послуг та повертати довіру населення. А також потрібно удосконалити законодавчу і нормативно-правову базу для забезпечення сприятливих умов для розквіту страхового ринку.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України URL: <http://uainsur.com/>.

2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг URL: nfp.gov.ua/files/0gliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%2018.pdf.

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Данилейчук Р.Б., к.е.н.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

На сьогоднішній день стан дебіторської заборгованості для багатьох суб'єктів господарювання є однією з основних проблем, що впливає на їх фінансовий стан та, відповідно, на здатність вчасно та в повному обсязі здійснювати платежі.

Під дебіторською заборгованістю слід розуміти заборгованість інших організацій, працівників і фізичних осіб перед цією організацією. Організації та особи, які винні даній організації, називаються дебіторами. Також дебіторську заборгованість підприємства можна визначити як суму вимог, що пред'являються своїм дебіторам на певну дату [1, 266].

Основними факторами виникнення дебіторської заборгованості є необачна кредитна політика підприємства стосовно покупців, нерозбірливий вибір партнерів, настання неплатоспроможності і навіть банкрутства деяких споживачів, занадто високі темпи нарощування обсягів продажів, труднощі в реалізації продукції. Виникнення дебіторської заборгованості змушує підприємство вилучати з обороту капітал, що тягне за собою зменшення обороту і призводить до недоотримання вигоди.

Наявність на підприємстві значної дебіторської заборгованості знижує ліквідність активів, негативно впливає на платоспроможність, а також тимчасово вилучає кошти. Крім того, заборгованість змушує підприємства звертатися в фінансово-кредитні структури для отримання кредиту, що призводить до здорожчання виробничого процесу.

Таким чином, стан і розмір дебіторської заборгованості істотно впливають на результати фінансової діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. У підприємства при наявності недоліків у сфері управління дебіторською заборгованістю погіршується фінансовий стан, виникає нестача грошових коштів, що змушує вдаватися до збільшення оборотних коштів.

Недостатня вивченість теоретичних і практичних особливостей оптимізації дебіторської заборгованості обумовлює необхідність пошуку ефективних форм і методів управління заборгованістю на підприємстві. Як показують статистичні дані, 20-25% всіх активів виробничого підприємства становить дебіторська заборгованість, а частка кредиторської заборгованості – 10-15% пасивів [2]. Також слід підкреслити, що в структурі оборотних активів господарюючих суб'єктів понад 50% припадає на дебіторську заборгованість [1].

Для зменшення дебіторської заборгованості необхідно нею управляти, що передбачає процес, який включає певну кількість етапів.

До основних завдань управління дебіторською заборгованістю відносять:

- 1) оцінку і аналіз дебіторської заборгованості підприємства;

- 2) аналіз і ранжування покупців;
- 3) визначення політики кредитування;
- 4) моніторинг розрахунків з дебіторами;
- 5) прогнозування надходження грошових коштів від дебіторів;
- 6) розробку різних способів прискореного отримання боргів.

Процес управління дебіторською заборгованістю можна розбити на декілька етапів. На першому етапі потрібно проаналізувати структуру і стан дебіторської заборгованості. Аналіз структури дебіторської заборгованості дозволить визначити частку різних видів дебіторської заборгованості в загальній його сумі, визначити динаміку зміни, а також темпів зростання залишку кожного виду заборгованості.

До основних показників аналізу заборгованості відносяться: 1) показники динаміки та структури заборгованості; 2) терміни виникнення заборгованості; 3) вік заборгованості; 4) показники руху заборгованості; 5) коефіцієнт інкасації; 6) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; 7) період погашення дебіторської заборгованості; 8) коефіцієнт погашуваності дебіторської заборгованості; 9) частка сумнівної заборгованості в загальному обсязі дебіторської заборгованості; 10) частка заборгованості в загальному обсязі активів або пасивів; 11) коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю за розрахунковий період [3, 145-146].

На наступному етапі аналізу дебіторської заборгованості необхідно розрахувати частку всіх видів дебіторської заборгованості в обсязі поточних активів. На третьому етапі потрібно проаналізувати співвідношення суми середньої дебіторської заборгованості і виручки, що надійшла від основної діяльності. Якщо буде спостерігатися збільшення динаміки даного показника, то це буде свідчити про погіршення рівня управління дебіторською заборгованістю. На четвертому етапі необхідно провести аналіз зміни видів дебіторської заборгованості за термінами її виникнення. На п'ятому етапі проводиться розрахунок реальної дебіторської заборгованості на основі даних про дебіторської заборгованості за попередні періоди.

Послідовна реалізація наведених етапів управління дебіторською заборгованістю призведе до скорочення розмірів дебіторської заборгованості підприємства та зростання ефективності його діяльності на ринку.

Список використаних джерел

1. Яцюк О. С. Розробка моделі оцінки ризику неповернення дебіторської заборгованості із використанням елементів апарату нечіткої логіки. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: економічні науки*. 2008. Випуск 19. Ч. II, С. 265-271.
2. Хохлов М. П., Корієнко О. С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. № 10, С. 402-407.
3. Яцюк О. С. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства як засіб

виявлення «вузьких місць» в його діяльності. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості»)*. 2015. Вип. 1 (11), С. 142-148.

УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Єфремова Г.Ю.,

здобувач другого магістерського рівня вищої освіти

Поважна Ю.В.,

здобувач другого магістерського рівня вищої освіти

Харківський національний аграрний університет ім. В.В.Докучаєва

Науковий керівник: Рагуліна І.І., к.е.н., доцент

Становлення і розвиток податкової системи України свідчать про її переважну роль у формуванні та розподілі фінансових ресурсів держави. Проте найбільш дієвий вплив система оподаткування має на функціонування і ділову активність підприємницьких структур, тобто на ту ланку господарської діяльності, де створюється фінансовий потенціал країни. Аграрна спрямованість економіки України визначає необхідність створення сприятливих умов для забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств. Це потребує запровадження виваженої політики підтримки сільськогосподарських підприємств на основі збалансування фіскальної та стимулюючої функцій податків. Посилення нестабільності умов господарювання у перехідний період, прагнення до поповнення бюджету при зменшенні реального валового внутрішнього продукту, недотримання принципу економічної обґрунтованості податкових реформ призвели до надмірного навантаження на підприємства. Це обумовлює необхідність управління податками не тільки на макро-, але й на мікроекономічному рівні. З підвищенням ролі корпоративного податкового менеджменту особливої актуальності набуває питання пошуку ефективних методів внутрішнього контролю податковими платежами в аграрних підприємствах.

Дослідженням питань управління податковими платежами присвячено праці багатьох дослідників. Зокрема, В. Синчак розробив Концепцію удосконалення системи оподаткування у сільському господарстві України [1]. Проблема функціонування спеціальних режимів та реформування системи оподаткування сільськогосподарських підприємств присвячено праці В.М. Жука, Л.Д. Тулуша [2; 3]. Напрями удосконалення податкового менеджменту та оптимізації податкових платежів досліджено у працях С.В. Паранчука, Т.О. Мулик [4; 5] та ін. Проте у сучасних умовах виникла необхідність конкретизації і узагальнення напрацювань учених стосовно

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

управління податковими платежами сільськогосподарських підприємств.

Управління податковими платежами на будь-якому підприємстві є складовою загальної системи управління і являє собою систему корпоративного податкового менеджменту.

Податковий менеджмент підприємства, як складова частина фінансового менеджменту, передбачає розробку управлінських рішень, спрямованих на формування фінансового потенціалу і підвищення його ефективності. Основна ціль податкового менеджменту не зводиться до абсолютної мінімізації податкових платежів, вона полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку підприємства при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури. Об'єктом управління є виробничо-економічні стратегії і пов'язаний з ними податковий обіг [4].

До основних елементів системи управління податковими платежами (податкового менеджменту) підприємства належать такі: податкова політика; податкове планування; організація та ведення оперативного бухгалтерського й податкового обліку; бюджетування податків; податковий контроль.

Податкова політика підприємства визначається вибором найбільш ефективного варіанту сплати податків при альтернативних напрямках господарської діяльності. Розробка податкової політики відбувається шляхом дотримання окремих її етапів, кожний з яких має свою мету, завдання та форми реалізації.

Податкове планування є надзвичайно важливим елементом корпоративного податкового контролю. Адже в стратегії управління підприємством дуже важливо мати необхідний набір прийомів і методів, що дозволяють адекватно оцінити рівень податкової нестабільності і безпосередньо управляти ним при прийнятті рішень. Застосування податкового планування впливає, перш за все, із мотивів зменшення податкового навантаження на підприємство за існуючої системи оподаткування. Податкове планування є однією з умов прибутковості і сталості розвитку підприємства [5].

В процесі податкового планування обов'язково повинен враховуватися економічний ефект від отримання підприємством податкових пільг. Як слушно зауважує В. М. Жук, в цілому спеціальні режими оподаткування аграрного бізнесу є вигідними і стимулюючими розвиток сільськогосподарських підприємств, проте критерії застосування і механізми реалізації цих режимів оподаткування більш вигідні і зручні для великого аграрного бізнесу та переробних підприємств. Негативним є і надлишкове адміністрування державою отримання пільг від спеціальних режимів оподаткування [2].

Організація та ведення оперативного бухгалтерського й податкового обліку має надзвичайно важливе значення, адже без адекватної, повної та достовірної інформації було б неможливим управління податковими платежами на підприємстві. Податковий облік можна охарактеризувати як впорядковану систему збору, реєстрації та узагальнення зберігання й передачі інформації для визначення податкової бази для податку на основі даних первинних документів,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

згрупованих відповідно до порядку, передбаченого чинним податковим законодавством [3].

Податковий облік має трирівневу структуру: 1-й – рівень первинних облікових документів; 2-й – рівень податкових реєстрів (регламентований тільки за єдиним податком, податком на додану вартість і податком з доходів фізичних осіб); 3-й – рівень податкової звітності з конкретного податку [6].

Однією з основних проблем, які виникають у підприємства щодо організації податкового обліку, є відсутність інформаційних зв'язків між керівними й збутовими ланками підприємства, з одного боку, і між ланкою, що веде податковий облік, з іншого.

В основу методичного підходу до контролю податками в аграрному підприємстві повинно бути покладено визначення й оцінку змін фінансових результатів угод, подій, інших фактів господарської діяльності, що відбуваються під впливом податків. При цьому необхідно враховувати: 1) взаємний вплив оподатковуваних баз різних податків; 2) можливість перекладання всіх чи частини податків на споживача та постачальника; 3) включення податків в кост-карту одиниці продукції й визначення впливу податків на вироблену та реалізовану продукцію (товари, послуги) [1].

Контроль за податковими платежами аграрних підприємств являє собою систему взаємопов'язаних елементів податкового контролю підприємства. Всі елементи перебувають у взаємозв'язку і взаємозумовленості, адже кожен з них забезпечує виконання певного завдання у процесі управління податковими платежами. Система податкового контролю має бути підпорядкована загальній податковій стратегії підприємства.

При прийнятті рішень з податкових питань необхідно виявляти та враховувати взаємний вплив оподатковуваних баз з різних видів податків. У протилежному випадку фактичні витрати по угоді можуть виявитися вище розрахункових. Отже, при розрахунку фінансових результатів угоди повинні враховуватися не тільки ті податки, що сплачуються за конкретною угодою, але й усі інші оподатковувані бази, що будуть при цьому тим чи іншим способом враховуватися.

У процесі контролю за податковими платежами необхідно брати до уваги також розміри підприємства. Малі та середні підприємства з незначним обсягом фінансових ресурсів, невеликою чисельністю працівників та простою структурою управління повинні покладати функції податкового контролю на апарат управління та відповідальних за збут продукції. На великих підприємствах доцільним є закріплення функцій контролю за податковими платежами за окремою відповідальною особою або підрозділом.

Реалізація запропонованого підходу до організації податкового контролю в аграрних підприємствах дасть змогу раціонально розподілити обов'язки контролю за податковими платежами і податкового планування між працівниками існуючих підрозділів аграрних підприємств та задовільняти

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

запити різних користувачів інформації про податкові зобов'язання і податкове навантаження підприємства.

Список використаних джерел:

1. Синчак В.П. Концепція удосконалення системи оподаткування у сільському господарстві України. *Університетські наукові записки*. 2018. № 4 (28). С. 425–429.
2. Жук В.М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу. *Фінанси України*. 2016. № 7. С. 33-42.
3. Тулуш Л.Д. Напрями реформування механізмів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. *Зб. наук. праць Луцьк. Нац. техн. ун-ту. Серія «Облік і фінанси»*. 2018. Вип. 5 (20). Частина 2. С. 278-285.
4. Паранчук С.В. Податковий менеджмент. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2017. 288 с.
5. Мулик Т.О. Проблеми оптимізації податкових платежів і формування податкової політики на підприємствах. *Збірник наукових праць ВДАУ*. 2016. № 36. С. 326-329.
6. Податковий менеджмент : навчальний посібник / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима, В.В. Карпова. Київ : Знання, 2018. 525 с.

**МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ТА ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГРОМАД**

Карпишин Н.І.,

к.е.н, доцент, кафедра фінансів ім. С. І. Юрія
ернопільський національний економічний університет

Соціально-економічний розвиток регіону залежить від наявності і певного поєднання стратегічних ресурсів, а саме: фізичного, людського і соціального капіталів, ринкової інфраструктури і фінансових ресурсів [1]. Основу фінансових ресурсів територіальних громад, що використовуються на фінансування соціального та економічного розвитку, складають кошти місцевих бюджетів.

Формування коштів місцевих бюджетів для фінансування соціального та економічного розвитку громад може відбуватись з допомогою використання таких бюджетних інструментів як:

- бюджети розвитку;
- Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР);
- субвенції соціально-інвестиційного характеру [2].

Бюджет розвитку місцевого бюджету – це план формування і витрачання коштів на реалізацію проектів соціально-економічного розвитку громади, району, регіону, пов'язаних з інвестиційною та інноваційною діяльністю. Основним напрямом витрачання коштів бюджету розвитку є капітальні

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

видатки. Обсяг капітальних видатків місцевих бюджетів України впродовж 2010-2018 рр. має тенденцію до поступового зростання – з 13,3 млрд. грн. до 91,2 млрд. грн., тобто майже у 7 разів [3; 4]. Таке зростання зумовлено ростом доходів місцевих бюджетів внаслідок бюджетної децентралізації та зростанням державної фінансової підтримки розвитку регіонів.

Найбільша частка капітальних видатків спрямовується на придбання основного капіталу – у 2018 р. – 58,2%. Капітальні трансферти займають друге місце у структурі капітальних видатків місцевих бюджетів. Аналіз даних показав зростання процентного співвідношення цієї складової капітальних видатків – від 27,3% у 2010 р. до майже 42% у 2018 р. В абсолютному розмірі капітальні трансферти за 8 років зросли більше ніж у 10 разів [4].

Іншим джерелом фінансування соціально-економічного розвитку регіону є субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій. Однак, як показав аналіз, обсяги субвенцій на соціально-економічний розвиток щорічно коливаються і не мають чітко вираженої закономірності у фінансуванні, а розподіл капітальних видатків нерідко є диспропорційним між областями.

У 2018 році субвенції на соціально-економічний розвиток надавались відповідно до розпорядження КМУ «Деякі питання розподілу у 2018 році субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій» від 13.06.2018 р. № 423. Відповідно до цього розпорядження у 2018 році було передбачено суму субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій в розмірі 2114,3 млн. грн.

З 2012 року в складі Державного бюджету України формується Державний фонд регіонального розвитку, який мав стати важливим ресурсом фінансування соціального та економічного розвитку регіонів. Однак, граничні обсяги ДФРР щорічно порушуються і спостерігається значне відхилення індикативних обсягів ДФРР, які мали б відповідати визначеному Бюджетним кодексом показнику – не менше 1% прогнозованого обсягу доходів загального фонду та затверджених обсягів у Державному бюджеті України на відповідний рік. Так, затверджений обсяг ДФРР у 2012 році становив менше 51% від індикативного обсягу та 0,5% від доходів загального фонду державного бюджету, у 2016 р. – 53,3% та 0,5%, а у 2018 р. – 35,4% та 0,6% [5; 6]. А в 2014 р. кошти на бюджетні програми ДФРР не виділялись взагалі. Таким чином, в 2018 р. ситуація покращилась, однак встановлені Бюджетним кодексом України граничні обсяги ДФРР все ж таки порушуються і визначення його обсягу здійснюється виходячи з бюджетних можливостей держави

Крім цього, ДФРР як інструмент державної підтримки регіонального розвитку використовується неефективно, оскільки спостерігається стабільне домінування соціальних проектів, які не створюють матеріальну основу для

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

реального розвитку економіки регіонів (понад 2/3 ресурсів ДФРР спрямовується в освіту, водопостачання (водовідведення), охорону здоров'я, соціальний захист та дорожньо-транспортну інфраструктуру) [7]. А інвестиційні програми і проекти регіонального розвитку, які передбачають створення інфраструктури індустриальних та інноваційних парків за 2017-2018 рр., не затверджувалися [8]. Тому чинна модель розподілу та використання коштів ДФРР в частині збільшення фінансування економічних проектів потребує вдосконалення.

Таким чином, фінансування соціально-економічного розвитку територіальних громад в Україні в основному відбувається за рахунок капітальних видатків місцевих бюджетів розвитку, тоді як кошти Державного фонду регіонального розвитку і субвенції соціально-інвестиційного характеру не відіграють суттєвого значення. Така ситуація потребує змін у державній політиці в напрямку забезпечення належної підтримки органів місцевого самоврядування у фінансуванні соціально-економічних заходів територіальних громад в Україні.

Список використаних джерел

1. Стоянець Н. В. Методологічні аспекти соціально-економічного розвитку регіону. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. Випуск 2(4). С. 208-213.
2. Раделицький Ю. О. Особливості формування видатків місцевих бюджетів в напрямку забезпечення економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. *Ефективна економіка*. 2019. №1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6829>.
3. Звіт про виконання місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2010 рр. URL: <https://www.treasury.gov.ua>.
4. Звіт про виконання місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2018 рр. URL: <https://www.treasury.gov.ua>.
5. Звіт про використання коштів державного фонду регіонального розвитку за 2018 рік. URL: <https://www.treasury.gov.ua>.
6. Пухир С. Т. Державний фонд регіонального розвитку: проблеми та шляхи удосконалення функціонування. *Облік і фінанси*. №3. 2016. С. 159-165.
7. Вишневський О. С. Роль державного фонду регіонального розвитку в процесі децентралізації управління. *Економічний вісник Донбасу* № 2(44). 2016. С. 70-76.
8. ДФРР у 2017-2018 забезпечив соціальні проекти, але без економічного розвитку регіонів. Звіт Рахункової палати. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua>

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХОВОГО РИНОКУ УКРАЇНИ

Кисельова І.Ю.,

к.е.н., доцент,

Буркальова О.А.,

здобувач вищої освіти, факультет фінанси банківська справа та страхування
Запорізький національний університет

Страховий ринок є одним із невід'ємних елементів ринкової інфраструктури та фінансової системи будь-якої держави. Світовий досвід свідчить, що рівень розвитку економіки країни часто визначають за рівнем організації страхової справи, яка за рентабельністю у багатьох країнах світу випереджає промисловий та банківський сектори.

Ефективно функціонуючий страховий ринок є важливою компонентою ринкової економіки і відіграє визначальну роль у формуванні загальноекономічної ситуації в країні, адже створює страхове середовище, здатне забезпечити страховий захист суб'єктам господарювання і фізичним особам у зв'язку із наслідками страхових подій, зменшуючи значною мірою витрати державного бюджету на відшкодування збитків, спричинених внаслідок надзвичайних ситуацій, різноманітних природних лих, а також захищає бізнес від непередбачуваних ризиків та забезпечує соціальну підтримку населення.

По-друге, ринок страхування акумулює значні фонди неактивного капіталу й перетворює його у потужне джерело інвестиційних ресурсів, які активізують реальний сектор економіки і стимулюють соціально-економічне зростання країни. Відтак, наявність розвиненого страхового ринку та ефективної системи страхування створюють можливість забезпечення фінансових гарантій для різних суб'єктів господарювання, збереження соціальної стабільності у суспільстві та економічної безпеки держави в цілому.

Процес розвитку страхового ринку України супроводжується низкою таких проблем, як недосконалість державного регулювання ринку фінансових послуг, кризовий стан національної економіки, недостатній рівень впровадження інновацій страховими компаніями, недовіра з боку споживачів страхових послуг тощо.

За такої ситуації страховий ринок України не може повноцінно виконувати свої економічні функції. Зазначене зумовлює необхідність пошуку шляхів прискорення розвитку національного страхового ринку, що сприятиме подоланню негативних проявів ризиків господарювання та зростанню національної економіки в цілому.

Формування розвиненого страхового ринку забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації національної економіки та стабільного розвитку міжнародних відносин. Попри те, що кількісні показники розвитку страхового ринку України мають позитивну динаміку, його функціональні та інституційні характеристики в цілому ще не відповідають реальним потребам національної

економіки.

Для успішного розвитку та покращення ситуації на українському ринку страхових послуг необхідна злагодженість та скоординованість роботи як держави, так і страхових компаній. При цьому держава має забезпечити ринок стабільною нормативною базою, необтяжливим державним наглядом, а з іншого боку страхові компанії мають бути максимально сумлінними та чесними у процесі співпраці зі своїми клієнтами.

Адаптація страхового ринку до змін, пов'язаних із зміною дизайну фінансових інструментів у страховій індустрії та впровадженням інноваційних технологій в організацію страхової діяльності, сприятиме підвищенню якості страхового захисту застрахованих осіб, стимулюванню впровадження нових видів страхування і страхових технологій, урізноманітненню спектру страхових послуг, удосконаленню форм і методів страхового нагляду тощо.

Узагальнюючи вищезазначене можна стверджувати, що страховий ринок України перебуває на етапі розвитку та інтеграції у світовий простір.

Список використаних джерел

1. Гринчишин Я.М., Прокопюк А.В. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України. *Молодий вчений*. 2017. № 3 (43). С. 622-626.
2. Бодня А.В., Іванченко М.А., Пономарьова О.Б. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. №5. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>.

КОМПЛЕКС ПРОБЛЕМ, ПОВ'ЯЗАНИХ З НЕОБХІДНІСТЮ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ, В КОНТЕКСТІ СКЛАДНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Клевцова Н.В.,

аспірант кафедри публічного управління і права
Дніпровська академія неперервної освіти

Науковий керівник: Романенко, К.М., доктор наук з державного управління

Невирішеність економічних проблем позбавляє слабкий національний капітал можливості активної участі в сучасному глобальному перерозподілі матеріальних і фінансових ресурсів. Розвиток національної економіки гальмується за рахунок обмеженого і недостатньо розвинутого технологічного та інноваційного потенціалу вітчизняних товаровиробників. [1, с. 200]

Проблемою, пов'язаною з необхідністю переорієнтацією оподаткування, займаються українські вчені Зверяков М.І., Небрат В.В., Іщенко М.П., Томаневич Л.М., Ванькович Д.В., Геєць В.М., Даниліна С.О., Бойко В.В., Руденко О. М.

Мета дослідження – розкрити необхідність переорієнтації оподаткування в економіці України, як шлях до сталого розвитку.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Методи дослідження: теоретичний аналіз наукової літератури; систематизація та узагальнення досліджуваної наукової інформації.

Суспільне виробництво являє собою сукупність економічних відносин, складну економічну систему, сферу економічної діяльності і економічний процес. Суспільне виробництво є основою розширеного суспільного відтворення, розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Воно забезпечує формування інтенсивного типу суспільного відтворення, в процесі якого здійснюється ефективне відтворення ВВП, основного і оборотного капіталів, резервів, стану навколишнього середовища. [1, с. 201]

На думку Дж. М. Кейнса, валові інвестиції являють собою економічну форму нагромадження капіталу, їх можна здійснити за рахунок використання нагромаджених амортизаційних відрахувань. Ця теорія Дж. М Кейнса стала основою для формування амортизаційної політики.

Амортизаційний фонд за своєю природою є інвестиційним ресурсом, а амортизаційні відрахування являють собою капітальну вартість, що може надходити в обіг підприємства.

У світовій практиці амортизаційні відрахування виступають основним джерелом фінансування інвестицій, їх частка складає 60-70% інвестицій в основний капітал. [2, с. 658] В силу свого цільового характеру вони стали потужним інструментом і атрибутом світової економіки розвинених країн. [3, с.187] Прискорена амортизація по суті є непрямим методом фінансування інвестиційної діяльності з боку держави і отриманням на цій основі серйозних конкурентних переваг по відношенню до тих країн, які її не використовують.

В Україні амортизаційна політика, як основне джерело фінансування науково-технічного прогресу та інвестиційних проектів, не працює. Амортизація розглядається як пасивний елемент маніпулювання в інтересах поповнення державного бюджету, що знижує амортизаційні відрахування і відтворення потенціалу України в цілому. [2, с. 669]

Трансформація економіки України має завдання забезпечити якісні перетворення в тих галузях, в яких комерційний сектор не може забезпечити хоча б середньої норми прибутку, зокрема оздоровлення і охорона довкілля.

Частину коштів, на думку автора 10% амортизаційних відрахувань, слід перенаправляти саме на вдосконалення системи оздоровлення і покращення умов навколишнього середовища.

Задоволення потреб у суспільних благах потребує державного втручання в економіку навіть в умовах досконалої конкуренції. При такому підході саме держава регулює зміни у економіці, впливає на економічний цикл, забезпечує макроекономічну стабільність, захищає навколишнє середовище, задовольняє суспільні потреби.

Список використаних джерел

1. Теоретичні і методологічні основи дослідження економічних відносин в Україні в умовах інтеграції в глобальний процес розвитку: монографія /

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

[М.І. Зверяков, М. О. Уперенко, Л. Л. Жданова]; за заг. ред. М.І. Зверякова. Одеса: Атлант, 2016. 389 с.

2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. Київ: Інститут екон. Прогнозування; Фенікс, 2003. 1008с.

3. Бойко В.В., Руденко О. М. Світовий досвід формування амортизаційної політики підприємств. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємство. 2010. № 6. С. 185-189.

МФК ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

Клименко К.В.,

к.е.н., старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки ДННУ «Академія фінансового управління»

Савостьяненко М.В.,

старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки ДННУ «Академія фінансового управління»

Міжнародна фінансова корпорація (International Finance Corporation (IFC/МФК)) – міжнародна фінансова інституція, що входить в структуру Світового банку. Згідно зі статутом, метою її діяльності є забезпечення припливу приватних інвестицій в країни, що розвиваються. Джерелами фінансування МФК є: внески країн-членів у статутний капітал, кредити від Міжнародного банку реконструкції та розвитку, відрахування від прибутків, кошти, отримані від повернення кредитів і залучені на зовнішніх ринках.

Зазвичай МФК фінансує максимум 25% загальної вартості проекту, решта коштів залучається за рахунок приватних компаній і комерційних банків. Крім того, МФК не тільки кредитує, а й інвестує в акціонерний капітал підприємств, які створюються, з наступним перепродажем акцій приватним інвесторам. В 1986 р. вона заснувала Консультативну службу з іноземних інвестицій для надання допомоги урядам країн, що розвиваються, щодо ефективного використання інвестицій.

Зважаючи на те, що економіка України є однією з найбільш енергоємних в світі через її велику промислову базу із переважно застарілими та неефективними виробничими технологіями, вкрай важливими у взаємному співробітництві з МФК є проекти в сфері енергоефективності. Покращення ефективності в сфері постачання в енергетичному секторі, збільшення частки відновлюваної енергетики та підвищення енергоефективності кінцевих споживачів мають надзвичайно велике значення для підтримки в Україні економічного зростання.

Довгострокове фінансування, доступність якого наразі обмежена в Україні,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

особливо для малих та середніх підприємств, дасть можливість підприємствам купувати енергоефективне обладнання та модернізувати свої потужності за рахунок сучасної техніки. Тому саме з метою зменшити вуглецевий слід, компанія «ОТП Лізинг» отримала пакет фінансування у розмірі еквівалентному 50 млн. дол. США від МФК на збільшення інвестицій у сталу енергетику, особливо для малих та середніх підприємств. Перша інвестиція для мінімізації наслідків зміни клімату, що надається МФК у лізинговий сектор України, складається з еквівалентів 20 млн. дол. США з власного рахунку МФК, 20 млн. дол. США від Фондів кліматичного інвестування та синдикованого кредиту на суму еквівалентну 10 млн. дол. США [4].

Важливим проектом МФК в сфері енергоефективності можна вважати проект «Енергоефективність у житловому секторі України», на реалізацію якого за шість років було виділено 250 млн дол. США. Цей проект надавав підтримку у створенні й розвитку об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), розробленні та ухваленні законодавства, що чітко окреслило права власності й засади управління такими будинками. Крім того, проект МФК запропонував концепцію Фонду енергоефективності України та надав підтримку у створенні законодавчої бази для його запуску, що забезпечить фінансування проектів з енергомодернізації багатоквартирних будинків на загальну суму близько 150 млн євро [6]. Також було надано підтримку у створенні державної програми «Теплі кредити» й муніципальних програм підтримки енергоефективності в ОСББ у багатьох містах України. Завдяки енергомодернізації, ОСББ, що взяли участь у проекті, на сьогодні заощаджують близько 115 Гкал за опалювальний сезон і майже 77% вартості опалення.

Велику увагу МФК сьогодні приділяє розвитку співробітництва у регіональному розрізі. Так 2 жовтня 2019 р представники МФК провели регіональну зустріч з керівництвом Херсонської області, метою проведення якої було обговорення потенційних сфер співпраці та можливості об'єднання зусиль в процесі реалізації пріоритетних інвестиційних проектів області. МФК готовий активно продовжувати реалізацію інвестиційних та консультативних послуг для муніципальних клієнтів, які надаються для реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства у сферах енергетики, транспорту, комунальних послуг, сільського господарства та охорони здоров'я.

Окрему увагу МФК приділяє проектам концесії міжнародного аеропорту «Херсон», автомобільних доріг, модернізації очисних споруд на Херсонщині, модернізації зрошувальної системи області та оснащення лікарень сучасним обладнанням. [3].

Відмітимо, що 16 жовтня 2019 р. делегація Мінфіну та Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства зустрілись у Вашингтоні з представниками МФК. За результатами зустрічі було відзначено суттєвий прогрес у підписанні Угоди про входження МФК в капітал «Укргазбанку», яку, як очікується, буде підписано до кінця цього року. МФК

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

позитивно оцінює результати роботи Укргазбанку, який знизив частку NPLs (прострочених кредитів) до рівня 10%, що стало можливим завдяки успішному впровадженню реформи корпоративного управління.

Серед планів розвитку співпраці з МФК у сфері створення концесій та приватизації майна, а також продовження співпраці зі Світовим банком. Світовий банк, зі свого боку, підтримує запровадження обігу землі та механізмів фінансової підтримки фермерів і приватизацію державних підприємств з метою знищити корупцію та збільшити інвестиції в українську економіку. Ці та інші заходи можуть дозволити Україні отримати фінансову підтримку від Світового банку вже на початку 2020 р. [2].

У рамках першого інвестиційного форуму «RE:THINK. Invest in Ukraine», який відбувся 29 жовтня в Маріуполі, було підписано Угоду між Міжнародною фінансовою корпорацією та НЕК «Укренерго» щодо аналізу інституційно-нормативної бази, зокрема, дослідження способів стимулювання інвестицій приватного сектору в проекти зберігання електроенергії. Угода з Міжнародною фінансовою корпорацією спрямована на отримання консультаційних послуг щодо аналізу, оцінки та розробки потенційних бізнес-моделей щодо накопичення енергії, а також проведення аналізу інституційної та нормативної бази для енергетичного сектору України з метою визначення правових, регуляторних та політичних питань, що стосуються впровадження проекту (проектів) у сфері зберігання/накопичення енергії [1].

Цей проект буде реалізований в два етапи. Першочергово IFC надасть системному оператору допомогу у формуванні прозорої та надійної бізнес-моделі щодо залучення приватних інвестицій для будівництва енергетичних сховищ в країні. Також IFC долучиться до розробки регуляторних документів, імплементація яких гарантуватиме безпеку для капіталовкладень приватних інвесторів. На другому етапі разом з IFC буде розроблена проектна та тендерна документація для проведення відповідних аукціонів [5].

Отже, МФК залишається одним із каталізаторів розвитку міжнародного фінансового співробітництва, розширюючи його завдяки залученню партнерів до співфінансування проектів у ключових сферах. Ефективне співробітництво з МФК, є максимально вигідним Україні в контексті залучення й використання міжнародного фінансово-кредитного потенціалу. в умовах тривалої економічної нестабільності.

Список використаних джерел

1. Європейський банк реконструкції та розвитку та Міжнародна фінансова корпорація виділять кошти на впровадження проектів для зберігання електроенергії. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/printable_article?art_id=24540.

2. Міжнародний інвестор знайде в капітал «Укргазбанку» до кінця року URL: <https://business.ua/news/6935-ukrajina-mozhe-otrimati-groshi-vid-svitovogo-banku-vzhe-na-pochatku-2020-r>.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

3. Міжнародна фінансова корпорація долучається до реалізації проектів державно-приватного партнерства в Херсонській області. URL: <https://investinkherson.gov.ua>.

4. ОТП Лізинг отримав 50 млн доларів від Міжнародної фінансової корпорації. URL: <https://finclub.net/spetsproekty/banks/otp-lizing-otrimav-50-mln-dolariv-vid-mizhnarodnoji-finansovoji-korporatsiji.html>.

5. Укренерго, ЄБРР та IFC розпочнуть реалізацію проектів щодо розбудови в Україні системи energy storage. URL: <https://ua.energy/media/pres-tsentr/pres-relizy/ukrenergo-yebrr-ta-ifc-rozpochnut-realizatsiyu-proektiv-shhodo-rozbudovy-v-ukrayini-systemy-energy-storage/>.

6. IFC has funded energy efficiency projects in Ukraine for \$250 million. /. UKRINFORM. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2550413-ifcprofinansovala-proekti-z-energoefektivnosti-v-ukraini-na-250-miljoniv.html>.

МОБІЛЬНІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ: ЗРУЧНІСТЬ ЧИ ЗАГРОЗА?

Королік М.О.,

здобувач вищої освіти,

Київський національний торговельно-економічний університет

Котова М.В.,

к.е.н., ст. викладач кафедри торговельного підприємництва та логістики,

Київський національний торговельно-економічний університет

Вітчизняний споживчий ринок є одним з найбільших у Центральній та Східній Європі. За оцінками експертів в Україні на кінець 2019 року налічувалося 26,4 млн користувачів мережі Інтернет, що складає близько 63% населення. Для порівняння у Європі цей показник перевищує 80 %. Тож Україна має значний потенціал для розвитку електронної комерції.

Для задоволення потреб користувачів важливим елементом є зручна оплата, що спричинило бурхливий розвиток платіжних систем.

Платіжні системи відіграють важливу роль у розвитку національної економіки, а саме, сприяють зменшенню частки тіньового сектору економіки та стійкості грошового обігу, розвитку сучасних електронних технологій та підвищенню активності населення як учасника банківської системи країни.

За даними Національного банку України [1] в країні спостерігається позитивна динаміка зростання безготівкових платежів. Так, частка обсягу безготівкових операцій за підсумками 2018 року досягла 45,1% . Це на 5,8 % більше порівняно з результатами 2017 року (39,3%). Такий позитивний тренд пов'язаний зі стабільним підвищенням попиту на безготівкові операції серед українців та популяризацією інноваційних фінансових сервісів.

На сучасному етапі основним напрямом впровадження альтернативних технологій в світі та Україні є перехід і широке використання мобільних

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

пристроїв. Якщо раніше користувачі мобільних телефонів просто телефонували, відправляли СМС – повідомлення, пізніше почали користуватись мобільним Інтернетом, то сьогодні 91% користувачів смартфонів використовують додаткові можливості своїх телефонів у вигляді спеціальних додатків, а також використовують смартфон як зручний мобільний платіжний засіб [2, с.26].

Перші розрахунки за допомогою мобільних платіжних засобів відбувались за допомогою NFC – технології (Near Field Communication), що перекладається як комунікація ближнього поля. Дана технологія дозволяє пристроям, що знаходяться на коротких відстанях, обмінюватись даними. «Нове дихання» NFC технології відкрила компанія Google, яка створила Google Wallet, а пізніше запустила свою систему мобільних платежів Google Pay, що дозволяє здійснювати покупки за допомогою мобільних пристроїв.

В Україні компанія Google запустила свою систему мобільних платежів Google Pay 1 листопада 2017 року. Спочатку система почала працювати лише з картками Приватбанку та Ощадбанку, проте сьогодні партнерами Google Pay стали 19 українських банків [3].

17 травня 2018 року в Україні впровадили ще один сервіс безконтактної оплати – Apple Pay, який працює вже більш ніж в 20 країнах світу та дозволяє оплачувати покупки за допомогою смартфона, розблокувавши його і приклавши до терміналу, який підтримує систему безконтактних платежів. На даний час в Україні цей сервіс підтримують 7 банків.

Крім платіжних сервісів світового значення Apple (Apple Pay), Samsung (Samsung Pay) і Google (Android Pay), мобільними платежами в 2016 році займалися й інші виробники. Зокрема, компанії Xiaomi, Huawei і LG теж пообіцяли користувачам смартфонів цифрові гаманці з приставкою «Pay». За прогнозами фінансових аналітиків, обсяг платежів (операційний об'єм), здійснюваних через мобільні пристрої у світі, зросте з \$51 млрд. в 2014 р. до майже \$ 157 млрд. в 2023 р. Причому для здійснення безконтактних платежів все частіше будуть використовуватися такі електронні пристрої, як годинники (типу Apple Watch), браслети (типу NFC), мобільні гаманці типу – Citi Pay і Chase Pay, безконтактні пристрої – bPay тощо [4, с. 13].

Збільшення випадків використання мобільних платіжних систем неминуче, оскільки вони мають дуже важливі і незаперечні переваги, такі як [4, с.15]:

- доступність – будь-який користувач має можливість безкоштовно відкрити власний електронний рахунок;
- простота використання – для відкриття та використання електронного рахунку не потрібно яких-небудь спеціальних знань, всі наступні дії інтуїтивно зрозумілі;
- мобільність – незалежно від місця свого знаходження користувач може здійснювати зі своїм рахунком будь-які фінансові операції;
- оперативність – переказ коштів з рахунку на рахунок відбувається

протягом декількох секунд.

Проте, в користувачів є невпевненість в безпеці такого способу здійснення платежів та недосконалість технічних рішень. Це підтверджує і статистична інформація, яка свідчить про зростання кількості несанкціонованих переказів, тобто шахрайства через мобільні платіжні системи, у 1,4 рази за 2018 рік.

Задля запобігання подальшого погіршення цієї ситуації міжнародна платіжна система Visa анонсувала впровадження принципу нульової відповідальності, в межах якої компанія буде автоматично відшкодовувати всі кошти, вкрадені шахраями.

Також просування безготівкових розрахунків повинно спиратися на розвиток новітніх технологій у сфері безготівкових розрахунків, зокрема, на платформах мобільних технологій нових поколінь (мереж 4G и 5G), оскільки попит на послуги мобільного зв'язку постійно зростає.

Отже, головною перешкодою для стрімкого розвитку мобільних платіжних систем, як і раніше, є недовіра багатьох користувачів та недосконале законодавство. Однак розширення використання цієї системи неминуче з тієї причини, що, незважаючи на деякі, іноді навіть істотні недоліки, вони мають такі незаперечні переваги, як зручність, висока швидкість здійснення фінансових операцій, простота використання, забезпечення повного контролю за платежами, анонімність, можливість передачі третім особам.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua>
2. Пантелєєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 5. С. 25-31
3. Офіційний сайт Google Pay. URL: <https://support.google.com/pay>
4. Волосович С. В. Інноваційні платіжні послуги як інструмент розвитку торгівлі. *Економічний вісник університету*. 2016. № 29/1. С. 12-18.

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМІСТЬ

Кучеркова С.О.,

к.е.н., доцент

кафедра обліку і оподаткування,

Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного

Податки займають провідне місце в економічних відносинах суспільства кожної країни.

Майнові податки в системі оподаткування здатні забезпечити справедливий розподіл податкового навантаження між платниками податків, вмотивувати як фізичних так і юридичних осіб до раціонального та ефективного використання власного майна.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, або просто

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

податок на нерухомість, який сплачують власники квартир, будинків, гаражів та іншої нерухомості, поступово набирає ваги в доходах місцевих бюджетів. Поки що цей податок займає незначну частку в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів (6%), проте за три останні роки його обсяги зросли удвічі.

За державою залишається право визначати об'єкт (яким є квартира, дім, нежитлова нерухомість) і базу справляння податку (якою є площа, виміряна в квадратних метрах). А за органами місцевого самоврядування – право встановлювати ставки оподаткування (зокрема і диференціювати їх залежно від місця розташування нерухомості) та пільги (додатково до закріплених на державному рівні норм площі, з яких не справляють податок). Щоправда, держава обмежує волю органів місцевого самоврядування у встановленні величини ставки податку верхньою межею на рівні 1,5% мінімальної зарплати за 1 кв. м.

Власники «великої» (більше пільгової неоподаткованої площі) нерухомості змушені були заплатити 2018 року суттєво більше податку (більш як удвічі), аніж попереднього року. До цього спричинило більш як дворазове зростання мінімальної зарплати 2017 року. А оскільки в поточному році податок сплачують за попередній рік (тобто 2018 р. платили за 2017 р.), то і сума до сплати відповідно зростає. Тенденція до збільшення суми податку на нерухомість за 2018 рік для власників житла збережеться і 2019 року, проте темп її зростання буде меншим, бо розмір мінімальної заробітної плати 2018 року підскочила лише на 16,3% порівняно з 2017 роком.

2018 року місцеві бюджети зібрали податку на нерухомість більше 3,6 млрд. грн. (у 1,5 рази більше, аніж попереднього року). П'яту частину акумулював бюджет Києва. Загалом же податок на нерухомість забезпечив 6% загального обсягу зібраних місцевих податків, або 1,4% власних доходів усіх місцевих бюджетів (2015 р. – менше 3% і 0,6% відповідно). Левову частку надходжень (три чверті) – як і в попередні роки – забезпечили юридичні особи, у власності яких є нежитлова нерухомість. На фізичних осіб – власників житла припадало близько 11%. Однак темп приросту надходження від фізичних осіб – власників житла перевищував темп зростання надходжень від юридичних осіб – власників нежитлової нерухомості (69% проти 44% відповідно). Це дає підстави припустити, що місцеві бюджети наростили доходи від оподаткування нерухомості не лише через зростання мінімального розміру заробітної плати, а й через збільшення кількості власників житла, які сплачують податок.

Незважаючи на збільшення доходів від оподаткування нерухомості, залишаються невирішеними питання, які впливають на обсяги цих надходжень. Зокрема йдеться про:

1) повноту державного реєстру речових прав на нерухоме майно (існує багато приватних будинків, в яких власники де-факто проживають, проте де-юре житло не зареєстроване і не здане в експлуатацію);

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

2) зрівнялівку всіх платників незалежно від вартості та стану житла, що є негативним наслідком існування площі, вимірюної в квадратних метрах, як бази справляння податку, а не ринкової чи оцінної вартості житла, як у більшості країн світу (щоправда, в окремих містах це частково компенсують органи місцевого самоврядування встановленням диференційованих ставок податку залежно від місця розташування житла);

3) низьку «активність» органів місцевого самоврядування – особливо у сільській місцевості (навіть у деяких заможних селах приміської зони) – щодо справляння податку з фізичних осіб – власників житла.

Попри те в найближчій перспективі доходи місцевих бюджетів від оподаткування нерухомості і далі зростатимуть, оскільки мають в основі стабільний генератор – мінімальну зарплату, яка зростає.

Демократичний розвиток країни передбачає ефективне функціонування територіальних громад, здатних вирішувати питання самоврядного розвитку. Така здатність потребує відповідного фінансового забезпечення, що реалізується через формування доходів місцевих бюджетів.

Нікітіна Я.О. висловлює думку про те, що для органів місцевого самоврядування для успішного соціально-економічного розвитку території найважливішим є стабільність доходних джерел, тобто визначеність переліку закріплених доходів та нормативів відрахувань від регулюючих доходів за різними рівнями влади на довгостроковій основі, з метою можливості планування місцевими органами влади своїх видатків на перспективу [2].

Тому актуальним є питання формування доходної частини місцевих бюджетів за рахунок податку на нерухомість.

Податок на нерухоме майно є привабливим на роль засобу, покликаного задовольнити потреби місцевих органів влади в наповненні доходів місцевих бюджетів, з кількох причин. По-перше, як свідчить досвід інших країн, база податку на нерухоме майно є відносно мало мобільною, а тому ухилятися від сплати цього податку важко, навіть за умов різних ставок податку на нерухоме майно у різних місцях. Крім того, чимало з послуг, які фінансувалися б за рахунок податку на нерухоме майно, призначалися б саме для власників майна, тож тут існує прямий зв'язок між тим, хто платить, і тим, хто одержує користь від цього. Більше того, база податку на нерухоме майно може бути визначена таким чином, щоб обмежити тягар податку на платників з низьким рівнем доходів, і в такий спосіб буде дотримано принцип платоспроможності.

На сучасному етапі податок на нерухоме майно існує приблизно в 130 країнах світу, але його значення у формуванні бюджетів різне.

Світовий досвід показує, що при використанні правильного підходу, податок на нерухоме майно може стати однією із вагомих статей доходної частини бюджету. Зокрема, цей податок забезпечує до 81% надходжень до місцевих бюджетів у Канаді, від 10% до 70% – у США. В країнах з економікою, що розвивається, за даними Світового Банку, податок на нерухомість становить

40–80% платежів до місцевих бюджетів.

Податок на нерухоме майно є винятково місцевим податком у країнах ЄС, хоча його граничні ставки визначаються на центральному рівні. Об'єктом оподаткування є земля та споруди. У Великобританії це основний місцевий податок (що має найбільшу питому вагу у структурі надходжень), який включає і плату за землю. Питома вага цього податку у власних надходженнях місцевих бюджетів становить від 10% у Данії, Фінляндії, Греції, Люксембурзі до 50% у Бельгії, Латвії, Литві, Польщі, Словаччині, Словенії, Іспанії і майже 100% у Великобританії, Естонії, Ірландії [1].

Крім того, досвід країн Центральної і Східної Європи показує, що адміністрування податку можна значно полегшити, якщо встановлювати його ставку в залежності від площі і місця розташування об'єкта оподаткування, а не від вартості.

Структура об'єкта податку на нерухоме майно в різних країнах має свої особливості, які значною мірою залежать від структури майнового оподаткування, тобто від того, які майнові податки, крім податку на нерухомість, справляються в тій чи іншій країні.

Список використаних джерел

1. Малініна Н. М. Особливості побудови системи майнового оподаткування в Україні. *Інноваційна економіка*. 2013. № 2. С. 309-313. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_2_69.

2. Петренко П.Д. Податок на нерухоме майно – як додаткове джерело наповнення місцевих бюджетів. URL: https://cibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2016/07/tezy_fk_18052010.pdf#page=267.

3. Податковий кодекс від 02 груд. 2010 р. № 2755 [Електронний ресурс], Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Лебідько Т.О., Телятник М.Д.,
здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Капаєва Л. М., к. е. н., доцент

Беручи до уваги поділ фінансових ресурсів за критерієм права власності, викладений у [1, с. 73], вважаємо, що підвищенню ефективності управління ними на підприємстві сприяє оптимізація грошових потоків шляхом їх збалансування і синхронізації. Інструмент збалансування та синхронізації у часі вхідних і вихідних грошових потоків суб'єкта господарювання вбачаємо у платіжному календарі.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

Для найбільш ефективного планування розподілу грошових платежів підприємства О. О. Олійником у [2, с. 108] пропонується використовувати логіко-структурну модель платіжного календаря, яку ілюструє рис. 1.

Удосконалення методичних засад складання платіжного календаря має бути забезпечене, на нашу думку, відображенням у ньому (з виділенням окремих статей) формування й сплати в кожному плановому періоді сум кредиторської та дебіторської заборгованості (табл. 1).



Рис. 1. Логіко-структурна модель платіжного календаря
Джерело: побудовано на основі [2, с. 108], власні дослідження

Це дасть змогу врахувати строки їх виникнення і можливі терміни погашення, а відповідно, – й вхідні та вихідні грошові потоки при складанні платіжного календаря на наступні періоди.

Формування надлишку коштів у ТОВ «Карлівське сільгоспідприємство «ЛОС» спостерігається, переважно, протягом всього року, що пояснюється, наявністю у товариства власних складів, які дають змогу зберігати готову продукцію та реалізувати її впродовж року.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Таблиця 1

**Платіжний календар ТОВ «Карлівське сільгосп підприємство «ЛОС»
на 1 квартал 2020 р., тис. грн**

Статті	Січень			Лютий			Березень		
	Декада			Декада			Декада		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Відтік (платежі)									
1. Заробітна плата	-	-	4446,8	-	-	4453,2	-	-	4457,7
2. ЄСВ	-	-	978,2	-	-	979,7	-	-	980,7
3. Податки:	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ПДВ	1657,2	-	-	-	1712,8	-	1721,4	-	-
- єдиний податок	-	204,5	-	-	-	-	-	-	-
- інші податки	115,2	92,1	-	114,9	92,3	-	115,1	91,7	-
4. Оплата рахунків постачальників за ТМЦ	1629,0	1646,5	1631,2	1678,1	1679,6	1669,4	1684,4	1687,2	1671,5
5. Оплата рахунків підрядчиків за виконані роботи	687,9	678,4	654,9	597,8	699,4	692,4	571,9	565,4	577,8
6. Погашення кредиторської заборгованості	227,9	321,7	214,7	287,9	371,5	258,6	254,7	310,4	274,1
7. Інші платежі	296,8	293,2	296,2	295,1	293,4	292,5	292,1	294,2	296,7
Разом платежі	4614,0	3236,4	8222,0	2973,8	4849,0	8345,8	4639,6	2948,9	8258,5
Виникнення кредиторської заборгованості	346,6	299,8	346,7	321,7	315,2	321,1	308,5	314,4	322,7
Надходження									
1. Оплата продукції, товарів, робіт, послуг за фактом реалізації	4994,3	5094,3	4986,9	4968,7	4972,1	4984,5	4990,9	4992,7	5014,1
2. Погашення дебіторської заборгованості	304,1	286,2	305,6	301,1	288,3	291,1	289,4	291,5	288,7
3. Інші надходження коштів	353,2	302,1	328,2	344,1	302,6	298,5	263,9	280,3	301,4
Разом надходжень	5651,6	5682,6	5620,7	5613,9	5563,0	5574,1	5544,2	5564,5	5604,2
Залишок коштів у касі та на поточному рахунку	6561,4	7599,0	10045,2	7443,9	10084,0	10798,0	8026,3	8930,9	11546,5
Виникнення дебіторської заборгованості	442,4	465,8	501,4	545,7	545,9	564,6	544,8	454,1	569,4
Перевищення надходжень і залишку коштів над відтоками	7599,0	10045,2	7443,9	10084,0	10798,0	8026,3	8930,9	11546,5	8892,2
Перевищення відтоків над надходженнями і залишком коштів	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: побудовано за даними підприємства

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Отже, інструментом оптимізації грошових потоків підприємства для підвищення ефективності управління його фінансовими ресурсами має бути платіжний календар. Удосконалювати методичні засади складання платіжного календаря слід шляхом відображення в ньому (з виділенням окремих статей) формування й сплати в кожному плановому періоді сум кредиторської та дебіторської заборгованості, що дасть змогу врахувати строки їх виникнення і можливі терміни погашення, а відповідно, – планувати надходження й вибуття фінансових ресурсів підприємства у наступних періодах.

Список використаних джерел

1. Собчишин В.М., Мулько О.В. Поділ фінансових ресурсів підприємства за критерієм права власності. *Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління* : матеріали VII Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 16–17 листоп. 2017 р. Полтава, 2018. С. 73-75.

2. Олійник О.О. Логіко-структурна модель платіжного календаря в управлінні грошовими потоками підприємств АПК. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2010. № 1 (9). С. 106-110.

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ В США: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

Лук'янова А.О.,

Університет Державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Таращенко В.А., к.е.н., доцент

Наповнення Державного бюджету України, реалізація завдань та функцій держави безпосередньо залежить від ефективного виконання податкового контролю. Важливість податкового контролю обумовлена його впливом на стабільність бюджетної системи та на платників податків. Здійснення контролю за правильністю нарахування, своєчасністю та повнотою сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів є основною метою податкового контролю України. При дослідженні міжнародного досвіду податкового контролю значний інтерес становить система податкового контролю США. Такий інтерес зумовлений тим, що США є федеративною країною, в якій місцеві органи влади мають традиційно високий рівень автономії в управлінні місцевими справами. Україна, як відомо, хоча і є унітарною державою, але проголосила курс на децентралізацію та спрощення державного управління, розширення прав та повноважень регіональних органів у реалізації регіональної соціально-економічної політики, ширшому представленні місцевих громад в управлінні державними справами на конкретній території. Вказане проявлятиметься і у сфері податкового адміністрування [2].

Теоретичні та практичні проблеми, пов'язані з податковим контролем привертали увагу значної кількості науковців, таких як: Васюк Ю.М., Князькова В.Я., Ковальчук К.Ф., Лебедзевич Я.В., Лещух І.В., Пухальський В.В.,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Ткачик Ф.П., Хомишин І.Ю., Хуткий О.В., Ясько І.В. та інші.

Слід зазначити, що системі податкового контролю в Україні бракує сучасного методичного й технологічного інструментарію виконання контрольних дій. Причиною цього є недостатня дослідженість методологічних аспектів проблеми, а відтак – відсутність новітнього арсеналу прийомів і способів здійснення податкового контролю, що, у свою чергу, зумовлює його низьку ефективність. Хоча контрольні дії активно застосовуються на практиці, проте їх ефективність використання ще не досягла належного рівня. Потребують удосконалення як організація і методи контролю, так і законодавча база. Саме сьогодні як ніколи актуальним є опрацювання основних документів фінансової звітності суб'єктів господарювання, які були б адаптовані до правил і норм світової економічної спільноти та задовольняли б потреби контролюючих органів у достовірній економічній інформації [4].

Цікавим є досвід організації податкового контролю щодо платників податків у США, де (за оцінкою Служби внутрішніх доходів) 97% населення дотримуються своїх податкових зобов'язань добровільно. Так, Служба внутрішніх доходів США укладає угоди з найбільшими платниками податків, за яким у разі виявлення у 20% звітності факту приховування податків підприємство зобов'язується виплатити суму штрафних санкцій у пропорції, якщо б це порушення поширювалося на всю суму доходу. Перевірки великих компаній проводяться за допомогою спеціальних програм і груп із використанням різних джерел інформації. У США аудити за програмою СЕР здійснюються робочими групами з районних контролюючих підрозділів. Кожна група складається з менеджера, відповідального за аудит в цілому, координатора та кількох податкових агентів, кожен із яких спеціалізується у своїй конкретній сфері, наприклад, за частиною міжнародних операцій, бухгалтерського обліку і перевірки звітності, обробленої електронним способом. Принцип роботи по групах уведений з урахуванням таких факторів, як: розмір юридичних осіб, що підлягають аудиторській перевірці (тобто розмір компанії, що включає всі залежні підприємства); складність; багатоплановість, заходів; наявність системи внутрішніх переказів грошових коштів; міжнародні зв'язки [1].

Оскільки податки до федерального бюджету адмініструє національна податкова служба (IRS), а податки до бюджетів штатів та місцевих бюджетів — служби, утворені урядами штатів та органами місцевого самоврядування, то між цими службами функціонує система обміну інформацією. За наявності такого механізму один і той самий об'єкт контролюється декількома службами, що ускладнює спроби знизити оподаткування.

Органи і порядки адміністрування податків у штатах настільки різноманітні, що немає двох штатів з однаковою організаційною структурою фіскальних відомств. Це наслідок колоніальних часів, коли регіони тепер єдиної країни були розірвані. У половині штатів податкові служби носять назву департамент доходів (Department of revenue). Серед інших найменувань:

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

Арканзас – Департамент фінансів та адміністрації; Нью-Гемпшир – Департамент адміністрації доходів; Каліфорнія – Палата франшизних податків (Franchise tax board), – тобто податків, переданих у відання властям штату; Кентуккі – Кабінет доходів; Айдахо – Податкова комісія штату та ін. У деяких штатах глава податкової служби обирається населенням. Місцеві податки адмініструють фіскальні служби органів самоуправління територіальних громад. Повного аналога вітчизняній податковій інспекції в США не існує. Функціонально найближчою до неї низовою інстанцією податкової адміністрації в США можна вважати county tax office – податкову службу графства (тауна, тауншіпа, міста) з тою різницею, що в Україні інспекція адмініструє державні і місцеві податки, а в США – лише місцеві.

У США запроваджено електронний сервіс (вікно) для платників податків на сайті податкових органів як елемент спрощення спілкування та інструмент обслуговування платника. Головною стратегічною метою електронного сервісу є різке зменшення конфліктних ситуацій з податковими органами, забезпечення стовідсоткового нарахування та сплати податкових зобов'язань і зменшення кількості перевірок. Якщо платник податків надає недостовірну інформацію декілька разів, податкові органи можуть заблокувати доступ цього платника на сайт [3].

Отже, для подальшого вдосконалення податкового контролю, Україні варто запозичити досвід США щодо впливу на платників податків, які полягають в максимальному обмеженні візуальної участі платника в податковому процесі та в зменшенні його потенційної можливості мінімізації податкових зобов'язань. На даний момент в Україні на відміну від США лише починає започатковуватись електронна система податкового контролю, проте для максимізації її дії органам податкового контролю необхідно запровадити низку правил про надання недостовірної інформації користувачами. Маємо надію, що через декілька років електронна система податкового контролю України, буде прикладом ведення податкового контролю для США.

Список використаних джерел

1. Василенко С. В. Зарубіжний досвід правового регулювання податкового контролю. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право*. Том 3. 2017. № 43. С. 81-86.
2. Грищенко С. Попередній податковий контроль: теоретичний аспект. *Підприємництво, господарство і право. Фінансове право*. 2018. № 10. С. 171-178.
3. Задорожний О., Лапшин Ю. Сходінками американського досвіду. URL : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/1561>.
4. Шевчук І. В. Податковий контроль: стан та перспективи розвитку в Україні. *Вісник ЖНАЕУ*. 2017. № 1 (59). С. 124-135.

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Миркун Б.А.,

здобувач вищої освіти, група ФМА-18-1

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Коляда Т.А., к.е.н., старший науковий співробітник,
доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

Соціальний та економічний розвиток країни та її регіонів залежить від бюджетної політики, особливо на етапі економічних перетворень, коли фінансові ресурси обмежені. Цілеспрямований вплив на будь-які ресурси здійснюється за рахунок реалізації певних управлінських функцій. Важливе значення серед них відводиться такій функції як планування, яка дозволяє забезпечити послідовність, чіткість і прогнозованість управлінських дій та процесів, а також збалансованість ресурсів і фондів грошових коштів, що виступають об'єктом управління.

Дослідженню проблем бюджетного планування в Україні присвячено праці багатьох вчених. Серед них: В.В. Бутенко, Л.В. Гаврилова, Т.А. Коляда, І.С.Микитюк, А.В. Хомутенко та інші. Проте, трансформації суспільного життя та вітчизняні реалії зумовлюють подальший науковий пошук напрямів удосконалення первинної функції управління державним бюджетом – функції планування.

Бюджетне планування виступає як одна з вагомих складових системи управління державними фінансами, що забезпечує фінансовим ресурсним потенціалом споживачів бюджетних коштів в необхідній та економічно доцільній мірі, яка відповідає можливостям їх залучення та спрямована на стимулювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та країни в цілому при дотриманні умов фінансової стійкості і збалансованості бюджетів всіх рівнів, раціональності та ефективності використання бюджетних коштів [1, с.67].

Загалом, організаційно-методичні засади бюджетного планування, які використовуються для підготовки бюджетних запитів і розроблення проекту Державного бюджету України та прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди визначає Міністерство фінансів України. Формування бюджету розпочинається з визначення загального обсягу бюджетних витрат, сукупних зобов'язань відповідної адміністративно-територіальної одиниці та визначення потреб у бюджетних доходах необхідних для виконання цих зобов'язань. Ці основні рішення формуються в процесі стратегічного прогнозування та планування і знаходять відображення в програмних документах уряду.

В Україні на макрорівні практики довгострокового планування не існує, проте з 2016 року було здійснено спробу середньострокового прогнозування, який мав би лежати в основі середньострокового планування. Йдеться про

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

застосування методу прогнозування економічного розвитку на три календарні роки. Так, Постановою КМУ від 01.07.2016 р. № 399 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2017 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2018 і 2019 роки» [2] затверджено прогнози на три послідовні роки за двома сценаріями економічного розвитку та стану зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Що стосується подальшого планування, то вже в на 2018-2020 прогнозування відбувається за трьома сценаріями, зокрема в Постанові КМУ «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки» визначені прогнозні значення основних макроекономічних показників: ВВП, індекс споживчих цін та цін виробників промислової продукції, прибуток підприємств, фонд оплати праці, середня зарплата, рівень безробіття, кількість зайнятих економічною діяльністю, продуктивність, сальдо торгового балансу, експорт та імпорт [3]. Вважаємо, що встановлені індикатори не сприяють комплексному розумінню основних засад державної політики в Україні на наступні за плановим два бюджетні роки та, як показує досвід, вони не використовуються у бюджетному плануванні.

Удосконалення політики у сфері планування та адміністрування бюджету відбувалося в Україні, насамперед, в рамках запровадження програмно-цільового методу (ПЦМ) бюджетування, який замінив постатейне планування видатків. Такий підхід вимагає набагато вищого рівня взаємодії усіх учасників бюджетного процесу та дотримання взаємних зобов'язань, починаючи із постановки стратегічних цілей розвитку держави, і завершуючи забезпеченням коштами виконання найменшої бюджетної програми в найменшій громаді [4, с.178]. Програмно-цільовий метод мав би сприяти ідентифікації і вирішенню важливих проблем держави, регіонів та місцевих громад, а його основною метою було зменшення впливу «людського фактору» при витрачанні бюджетних коштів, проте на практиці реального впровадження програмно-цільового методу та середньострокового планування не відбулося.

Основними недоліками бюджетного планування є застаріла методологічна база, застосування нормативно-статистичного методу, який базується на фактичних даних за попередній рік і частину поточного року і на прогнозі основних макроекономічних показників, що вже не відповідає передовій світовій практиці. Процедура розробки довгострокових бюджетних прогнозів не врегульовано нормативно-правовими актами за межами трирічного бюджетного циклу [5, с.85]. Крім того, недоліком процесу бюджетного планування є те, що кожен бюджет є практично новим документом, оскільки складається на основі поточної реальності без урахування стратегії розвитку держави. Тому щорічне формування бюджету супроводжується дебатами і дискусіями з приводу його структури, розміру планових показників тощо.

Удосконалення бюджетного планування потрібно здійснювати шляхом: зменшення бюджетних програм, спрямованих на поточне споживання та таких,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

що не сприяють економічному розвитку; планування видатків бюджету згідно програмно цільового методу, шляхом організації цього процесу відповідно до принципів, на яких побудовано програмно-цільове фінансування зарубіжних країн; підвищення контролю використання бюджетних коштів; підвищення значення принципів прозорості та відкритості при складанні бюджету; вдосконалення системи взаємодії всіх учасників процесу бюджетного планування; врахування досвіду інших країн [6, с.232].

Фінансові ресурси державного сектора економіки визначають засади соціально-економічного розвитку країни та територій, впливають на фінансовий потенціал суб'єктів державної і комунальної власності суб'єктів господарювання. Проте, відсутність дієвих нормативно-правових механізмів координації управлінських зусиль та концентрації фінансових ресурсів закономірно послаблює ефективність стратегічного планування, на цьому ґрунті закономірно починають розростатися корупційні схеми, що практично нівелюють будь-яку значущість проектів, які реалізуються. Бюджетне планування, як функція управління державним бюджетом, потребує вдосконалення з метою забезпечення динамічного соціального та економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Гаврилова Л.В. Перспективне бюджетне планування як складова бюджетного процесу. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 3. С. 65-71.
2. Постанова КМУ від 01.07.2016 р. № 399 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2017 рік» URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/399-2016-%D0%BF>.
3. Постанова КМУ від 11.07.2018 р. № 546 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/546-2018-%D0%BF>.
4. Бутенко В.В. Роль бюджетної політики в системі забезпечення фінансової безпеки України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2017. № 1. С. 170-179.
5. Коляда Т.А. Правові засади запровадження довгострокового бюджетного планування у бюджетному процесі України. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2016. № 1. URL: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>. Заголовок з екрана. С. 85-105.
6. Микитюк І.С. Бюджетне планування як елемент управління бюджетом. *Економічний вісник університету*. 2014. Вип. 22(1). С. 230-234.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Михайлевська Ю.М., Хімії Б.І.,

здобувачі вищої освіти

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Коляда Т.А., к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

Невід’ємними факторами будь-якої нормально функціонуючої соціальної системи є соціальний захист та соціально-економічна підтримка населення. Система соціального захисту залучена в систему ринку і є його невід’ємним елементом. Через неї реалізується соціальна підтримка тих, хто об’єктивно не має можливості забезпечити собі гідний рівень життя. Однією з основних форм соціального захисту економічно активного населення від різних ризиків, пов’язаних з втратою роботи, працездатності і доходів є соціальне страхування населення, що фінансується за рахунок спеціальних позабюджетних фондів. Все це зумовлює актуальність дослідження даної теми.

Фонд соціального страхування (далі – ФССУ) є складовою фінансової системи України та важливим елементом державних фінансів, який в теоретичному аспекті може розглядатися і як фонд грошових коштів, і також як орган державної виконавчої влади [4, с. 181].

Оскільки функції матеріального забезпечення соціального страхування в Україні покладено на ФССУ, то можна вважати за доцільне проаналізувати процес формування та використання коштів бюджету за останні роки (табл. 1) та порівняти його дохідну та видаткову частини.

Таблиця 1

Доходи та видатки Фонду соціального страхування України

Показник	2016	2017	2018	Приріст, % (2018 / 2017 р.)
Доходи, тис.грн				
У т.ч.:	16225188	17003 009	20545106	20,6
Страхові кошти від сплати єдиного внеску, тис. грн	16165772	16658933	20424073	20,8
Надходження з державного бюджету на виплату допомоги в пільгових розмірах громадянам, які постраждали від аварії на Чорнобильській АЕС, тис. грн	26 038	29 605	40 279	36,1
Інші надходження, тис. грн	33378	62069	80 754	30,1
Видатки, тис.грн	16886786	18579902	22038885	18,6
Різниця (доходи-видатки)	-661598	-1576893	-1493779	-

Джерело: складено автором на основі [3].

Як видно з табл. 1, основну частину у складі доходів Фонду соціального страхування становлять страхові кошти від сплати єдиного соціального внеску

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. У 2017 році у складі надходжень спостерігається незначне збільшення внесків на 4,6%, а у 2018 році стрімке їх зростання на 20,8%. Збільшення надходжень від сплати внеску обумовлюються зростанням у 2018 р. мінімальної заробітної плати до 3723 грн та підвищенням темпів зростання фонду оплати праці [2, с. 116].

При порівнянні вихідних та вхідних потоків Фонду, протягом останніх років спостерігається збільшення розмірів як витратної, так і дохідної частин, що є позитивною тенденцією. Доходи Фонду у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшились на 20,6%, тоді як видатки на 18,6%, проте протягом всього періоду спостерігається перевищення витрат над доходами Фонду, що свідчить про дефіцит коштів, тому одним з важливих завдань ФССУ на даному етапі є досягнення балансу між дохідною та витратною частинами його бюджету.

Проаналізувавши дохідну та видаткову частину бюджету Фонду соціального страхування України можна сказати, що Фонд стикнувся з проблемою дефіциту бюджету і як зазначив голова Громадської ради Фонду Володимир Петровський: «Зараз Фонд знаходиться в катастрофічній ситуації. Наразі не вистачає близько 2 млрд.грн. За прогнозними розрахунками на кінець 2019 року заборгованість Фонду зросте до 2,9 млрд. грн» [1].

Про дефіцит коштів повідомляє також заступник голови Громадської ради Фонду Наталія Землянська: «Дефіцит почав виникати з 2016 року. Згідно з положенням, лікарняні мають оплачуватись через 10 днів, зараз затримка виплат по лікарняних складає близько два місяці» [1].

Фінансові проблеми Фонду соціального страхування розпочались внаслідок прийнятих урядових ініціатив із зменшення розміру ЄСВ майже вдвічі та зменшення у 1,5 рази частки єдиного внеску до Фонду. Як наслідок, із виплат застрахованим особам по тимчасовій непрацездатності, а також по вагітності та пологах уже на сьогодні утворилась двомісячна заборгованість. Також однією з вагомих причин, що вплинули на таку ситуацію є необґрунтовано видані та підроблені лікарняні, що призвело до мільярдних втрат Фонду. За офіційними даними в 2018 році 27,3% лікарняних серед перевірених видані з порушеннями [3].

З огляду на вище сказане, можна вважати доцільним посилення контролю з боку органів Державної фіскальної служби України та Державної інспекції України з питань праці за роботодавцями щодо додержання законодавства про працю, зайнятості населення, законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування за своєчасністю і повнотою надходжень та цільовим використанням коштів Фонду соціального страхування для упередження неправомірних виплат. Основними завданнями подальшого реформування Фонду має стати: збільшення надходжень до бюджету Фонду, покращення використання коштів за цільовим призначенням, підвищення ефективності діяльності Фонду, що забезпечить реалізацію конституційних прав громадян на соціальний захист в умовах ринкових демократичних трансформацій.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Отже, Фонд соціального страхування України має досить важливе соціальне значення сьогодні, оскільки його діяльність спрямована на компенсацію або мінімізацію наслідків зміни соціального або матеріального становища. Подальший розвиток та реформування Фонду повинно забезпечити не лише покращення матеріального стану осіб у період настання страхових випадків, але й спонукати до створення засад покращення громадянами їх якості життя та здоров'я як на державному, так і на регіональному рівнях.

Список використаних джерел

1. Дефіцит бюджету Фонду соціального страхування України: причини та наслідки. *Мультимедійна платформа іномовлення України «Укрінформ»*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2709679-pro-budzet-fondu-socialnogo-strahuvanna-ukraini.html> (дата звернення: 18.10.2019).
2. Кичко І. І. Борисенко Л. І., Губа І. В. Реалізація соціальних функцій держави через Фонд соціального страхування. *Фінансові дослідження*. 2017. № 2 (3). С. 112 -119.
3. Офіційний сайт Фонду соціального страхування України. URL: www.fse.gov.ua (дата звернення: 18.10.2019).
4. Соловйов О. В. Фонд соціального страхування України як суб'єкт загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання. *Право та інновації*. 2016. № 1 (13). С. 179-184.

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

Мозолевська А.І.,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
економічний факультет
Запорізький національний університет
Науковий керівник: Кисільова І.Ю., к. фіз.-мат.наук, доцент

На сьогоднішній день, економіка країни потребує економічних реформ, що в свою чергу обумовлює необхідність розвитку страхового ринку. За цих умов важливим є формування ефективної системи інструментарію, спрямованого на збільшення рівня конкурентоспроможності страхових компаній та надання конкурентних послуг не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринках.

Детальну увагу, щодо питання формування страхового ринку та його розвитку у свої працях приділяли такі вчені, як: В.Базилевич, С.Осадець, Р.Пікус, З.Шелудько, О.Пономарьова, О.А.Клепікова, Д.Д.Хемптон, Є.Ф.Брігхем, А. І. Гінзбург та ін.

Страховий ринок – це сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги, а також здійснюється акт їх купівлі-продажу.

Рівень розвитку страхового ринку визначається соціально-економічним становищем в країні, готовністю населення та суб'єктів господарювання до споживання такого роду фінансових послуг, а також державною підтримкою страхового бізнесу. Порівняно з європейськими країнами, де страхування охоплено понад 94% страхового поля, в Україні страхові послуги користуються значно меншим попитом (10-15% страхового поля), особливо у галузі майнового та окремих видів особистого страхування, що зумовлено як низькою довірою економічних суб'єктів до страховиків, так і низьким рівнем їхньої обізнаності у сфері страхування [1].

Сучасний стан розвитку страхового ринку України свідчить про те, що він недостатньо ефективно виконує свою роль у функціонуванні фінансової системи.

Дослідження основних тенденцій розвитку страхового ринку вказує на стабільну тенденцію щодо скорочення кількості страхових компаній в Україні (табл. 1.), що вказує на процес консолідації страхової системи.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні [2]

Кількість страхових компаній	Станом на 30.09.2016	Станом на 30.09.2017	Станом на 30.09.2018
Загальна кількість	323	296	285
у т.ч. СК non-Life	280	262	254
у т.ч. СК Life	43	34	31

Як бачимо з табл. 1, загальна кількість страхових компаній в Україні стрімко зменшується. Так, станом на 30 вересня 2016 року в Україні було 323 страхових компаній, а у аналогічний період 2017 року їх кількість становила вже 296 компанії і у 2018 році – 285 компанії. Таке різке зменшення страхових компаній безпосередньо пов'язане з важкою економічною і політичною ситуаціями в країні, як наслідок, страхові компанії не в змозі забезпечити належного відшкодування.

Основними проблемами, що стримують розвиток страхового ринку є :

- низький рівень дохідності окремих видів страхування;
- значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній;
- політична нестабільність в країні;
- нерозвиненість національної страхової інфраструктури та ін.

Перспективи розвитку ринку страхування в Україні залежатимуть від подальшого удосконалення законодавчої бази, що регулює не тільки сферу страхування, а і загалом всі види діяльності, зокрема розвитку недержавного пенсійного страхування, страхування життя, медичного страхування, іпотечно-го кредитування, діяльності банків та їх впливу на страхування, а також від створення сприятливої системи функціонування інституту страхових посередників, покращення страхової культури та підвищення довіри до страховиків.

Страховим компаніям необхідно підвищувати ефективність страхового менеджменту, застосовуючи економіко-математичний інструментарій та сучасні технології імітаційного моделювання. Це дозволить визначити ступінь активності реагування компанії на зміни страхового ринку з метою своєчасного прийняття відповідних заходів; оцінити ефективність технології формування технічних резервів та загальних активів компанії; спрогнозувати можливі зміни її фінансового становища; визначити прогностичні значення головних кінцевих показників діяльності страховика [3].

Отже, ефективне функціонування страхових компаній в Україні, їх успішний та динамічний розвиток, обсяги та напрями фінансування суб'єктів господарювання залежатимуть від розширення переліку страхових послуг, підвищення їх конкурентоспроможності, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення страхових компаній, забезпечення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим та добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення проблем соціального страхування.

Список використаних джерел

1. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/60.pdf.
2. Підсумки діяльності страхових компаній. URL: <https://forinsurer.com/files/file00647.pdf>.
3. Тенденції та перспективи розвитку страхового ринку України. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/98.pdf.

ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Палиця А.О.,

здобувач вищої освіти,

Одеський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Степанова Д.С., викладач

За 28 років формування української державності, фінансовий ринок пройшов складний і неоднозначний шлях свого розвитку. Це пояснюється тим, що успішно функціонувати фінансовий ринок може лише в умовах ринкової економіки, коли переважна частина фінансових ресурсів мобілізується суб'єктами підприємницької діяльності на засадах їх купівлі-продажу, а також при активному залученні коштів населення.

Слід зазначити, що вітчизняний кредитний ринок в основному сформувався з розвитком банківської системи в Україні. Ринок цінних паперів пов'язаний з появою і діяльністю фондових бірж в Україні та з борговою

політикою Міністерства фінансів України. Процеси на валютному ринку обумовлюються, значною мірою, регулюванням Національного Банку України. Страховий ринок є найбільш децентралізований та пов'язаний з діяльністю значної кількості дрібних, середніх та крупних страхових компаній. Ринок дорогоцінних металів і каміння є локальним, а основними його суб'єктами виступають банківські установи. Незначні обсяги фінансового ринку займають й інші фінансові послуги (лізингові, ломбардні, лотерейні тощо) [7].

Розглянемо найбільш проблемні місця у сфері фінансового ринку та можливості їх покращення.

1. Мобілізація ресурсів – це одна з основних проблем фінансового ринку. Мобілізувати ресурси можуть різноманітні фірми та компанії. По-перше, це банки. Українських банків досить багато (77 станом на 1.10.2019) [2], тому фінансові ресурси досить «розпорошені». Крім того, значна частина коштів сьогодні перебуває в безготівковій формі, обслуговуючи «тіньовий» капітал (близько 40 млрд. дол. США), та у формі заощаджень населення поза банками (за різними оцінками 10–15 млрд. дол. США). І це при тому, що загальні активи банківської системи України становлять всього лише 5 млрд. дол. США. Для порівняння, в Польщі працює близько 80 банків, а їхні сумарні активи становлять 70 млрд. дол. США [5].

2. Недосконалість нормативно-правової бази, відсутність уніфікованих стандартів корпоративного управління, непрозорість та неповнота представленої інформації про функціонування підприємства – суттєві перепони до активного розвитку фондовому ринку.

В Україні сформувався спекулятивний фондовий ринок, який залежить від притоків і відтоків іноземного спекулятивного капіталу й зовнішньоекономічної динаміки показників фондових ринків розвинутих країн. Ринок характеризує висока концентрація власності у мажоритарних акціонерів й незначна участь «домашніх господарств» в інвестування у фінансові активи. В основному фондовий ринок реанімують професійні учасники спільно з українськими власниками середнього і великого бізнесу [8]. Незважаючи на окремі позитивні тенденції на фондовому ринку, він залишається одним із найслабших елементів вітчизняного фінансового ринку.

Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було підготовлено і впроваджено програму розвитку фондового ринку на 2015-2017 роки, якою визначено заходи законодавчого, організаційного й інституційного характеру, що покликані забезпечити стабільність розвитку фондового ринку, перетворення його на ефективний механізм акумулювання та перерозподілу ресурсів з метою економічного зростання і структурної перебудови економіки. Основні положення програми базуються на рекомендаціях і пропозиціях науковців і практиків фондового ринку і були спрямовані на виконання наступних завдань: – підвищення рівня капіталізації, ліквідності і прозорості ринку; – вдосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і

ефективного функціонування; – податкове й валютне стимулювання розвитку ринку; – удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду ринку та захисту прав інвесторів [6].

Участь держави у розвитку фондового ринку дозволить створити ефективний механізм контролю і управління, а також умов для інвестицій коштів недержавних пенсійних фондів та інших організацій. Державні гроші так само можуть бути інвестовані в акції вітчизняних підприємств [1].

3. Вниз Україну сильно тягнуть проблемні (непрацюючі) кредити. При цьому, левову їх частку сконцентровано у державних банках – тобто розбиратися з ними повинна саме держава. Це питання на порядку денному вже 5 років, але ситуація на краще майже не змінилася хоча в цьому році вперше сталися невеликі зрушення. 51% банківських кредитів є проблемними. Загальна вартість таких кредитів станом на кінець першого півріччя 2019 року складала 581 мільярда гривень. З них 415 мільярдів гривень сконцентровані в державних банках, що на 22 млрд грн менше порівняно з 1 січня 2019 року, а їх частка в кредитному портфелі зменшилась на 2,5 відсоткових пункта до 65%. Обсяги проблемних кредитів вдалося зменшити за допомогою проведення активної роботи з реструктуризації заборгованості [3].

4. Надійність банківської системи – питання оціночного судження респондентів. Вони відповідали на питання, як ви оцінюєте надійність банків у своїй країні, за семибальною шкалою та дали 3,2, тобто оцінили стабільність банків як трохи нижчу за середню. Показник покращився із рівня 2.8 минулого року. Навряд чи він суттєво зросте у наступні п'ять: українці схильні до песимізму, пережили вже кілька драматичних банківських криз, і відновити довіру за короткий період буде дуже важко.

5. Капіталізація ринку акцій – річ, яку дуже важко відновити. Проблеми ринку лежать у площині правовладдя: розповсюджене використання фінансових інструментів для шахрайства, слабкий захист прав власності та виконання контрактів, низька довіра споживачів фінансових послуг.

Ринок акціонерного капіталу для розвитку країн надзвичайно важливий, але в Україні він у важкому занепаді. Подолати цей занепад – великий виклик для держави, однак вже кілька урядів поспіль питання цього ринку не ставлять у пріоритет. Зараз у східній Європі обговорюється синергія взаємодії між біржами різних країн: в діалог заходять поляки, угорці, чехи, словаки. Ринки цих країн невеликі порівняно з європейськими чи американськими, і вони прагнуть знайти спосіб об'єднатись, щоб збільшити свій сегмент та, відповідно, інтерес глобальних інвесторів. Замість стояти осторонь, Україна може приєднатися до цього діалогу [4].

Фінансовий ринок України розвивається як ринок фінансових послуг, що є важливою особливістю і переважаючим перетворенням у фінансовому секторі світової та національної економіки. Це спонукає до вивчення економіки, яка орієнтована на клієнтів, де основний товар – це фінансова послуга, яку

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

пропонують і надають фінансові посередники на умовах проведення виняткових і поєднаних видів діяльності. Зростання ролі фінансових посередників (банків і небанківських структур), розширення сфери їхніх послуг стають характерними рисами сучасного економічного розвитку, наприклад, під час обслуговування клієнтів як учасників ринку під час розміщення та (або) залучення капіталу. Надання фінансових послуг (насамперед масових у поєднанні із специфічними) стає високоприбутковим бізнесом. Різні сектори економіки та суб'єкти господарювання, одержуючи необхідні фінансові ресурси, забезпечують поступальну динаміку економічного відтворення.

Тому визначення засад розвитку фінансового ринку України є актуальним питанням сьогодення.

Список використаних джерел

1. Гнатів О.А. Фінансовий ринок України: сучасний стан і напрями розвитку: збірник наукових праць. Суми: ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2014, випуск 40, С. 82-89. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_pprbsu_2014_40_11
2. Кількість банків в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2019/>.
3. Непрацюючих кредитів в державних банках стало менше на 22 млрд грн – Мінфін. URL: <https://hromadske.ua/posts/nepracyuyuchih-kreditiv-v-derzhavnih-bankah-stalo-menshe-na-22-mlrd-grn-minfin>.
4. Новий рейтинг конкурентоспроможності показав слабкі місця та можливості. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/finansoviy-rinok-prosidaye-yak-ukrajini-nazdognati-inshi-krajini-50047253.html>.
5. Основні засади розвитку фінансового ринку в Україні. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_1_2019ua/3.pdf.
6. Офіційний веб-сайт НКЦПФР. URL: <http://www.ssmc.gov.ua>.
7. Редзюк Є.В. Фінансовий ринок та інвестиційні процеси в Україні: чи є можливість зростання? URL: <http://protokol.com.ua/>.
8. Терехова Н. Фондовый рынок: новая кровь. Инвестгазета, 2009, № 41, С.43-45.

**ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ
СВІТУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Панова Я.Г.,

здобувач ВО СВО «Бакалавр» за спеціальністю «Менеджмент»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент

Сьогодні питання податкової політики в Україні є дуже актуальним. Для ефективного розвитку підприємництва в країні потрібна належна фінансова

база, яку доцільно формувати не лише шляхом прямого фінансування, а й використанням податків.

Податкова політика – основний важіль державного стимулювання підприємницької активності суб'єктів господарювання.

За всі роки незалежності України, податкове стимулювання було недостатньо ефективним. Тому залучення зарубіжного досвіду результативної податкової політики є важливою проблемою, яка потребує системного вирішення.

Податкова політика може як запобігти розвитку підприємництва в країні, так може стати важливим стимулом для детінізації окремих галузей бізнесу національної економіки. Ключовою проблемою діючої системи оподаткування в Україні є надмірне податкове навантаження на платників податків різних сфер підприємництва.

Однією з функцій податку є стимулююча, однак в Україні переважають фіскальна та контролююча. Стимулювання розвитку економіки у цілому і підприємницької діяльності зокрема, як однієї з основних ланок доходів бюджету, повинно знаходити своє першочергове відображення у сфері податкової політики. Саме податкові заходи мають безпосередній та дієвий вплив на економічну діяльність, існує стійка кореляція між наданими пільгами і зростанням виробництва. Основною з класифікаційних ознак податкових пільг є зв'язок пільги з іншими елементами податку.

Даний підхід відповідає класифікації податкових пільг за формою їх надання.

З цього погляду, можна виділити вісім груп податкових пільг:

1. Звільнення від оподаткування окремих категорій платників податків.
2. Зменшення об'єкта оподаткування.
3. Зменшення бази оподаткування.
4. Зменшення податкових ставок.
5. Зменшення суми податку, що підлягає сплаті.
6. Відстрочення й розстрочення сплати податкових зобов'язань [1, с. 46].

Закордонний досвід у використанні традиційних податкових стимулів, таких як податковий кредит та зменшення ставки податку на прибуток підприємств, доречно буде розглянути на прикладі країн: США, Корея, Франція та Японія.

Японія пропонує компаніям безвідсотковий податковий кредит. Його розміри залежать від багатьох критеріїв (розмір компанії, терміни) й можуть складати від 6% до 30% для компаній, що займаються R&D [2].

У Кореї виділено ряд передових технологій, у розвиток яких вкладаються інвестиції на умовах максимального сприяння (комп'ютерна техніка, програмне забезпечення, напівпровідники, лазерна техніка та передові технології). При цьому система податкових пільг передбачає звільнення від податків на доходи на 5 років, зниження податкового тягаря на наступні три роки, зниження податку на дивіденди та ще ряд податкових привілеїв [3, с. 69].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

У Франції створені малі підприємства на 2 роки звільняються від податку на акціонерні товариства і від місцевих податків, знижуються інші податки для підприємців, що працюють в депресивних зонах, скасовані виплати до фондів соціального забезпечення, іноді їм навіть виплачують підйомні.

Законодавство США передбачає для малих підприємств дві занижені ставки з податку на прибуток у розмірі 15% та 28%, а для проведення НДДКР у приватному секторі існує приховане стимулювання у формі надання права вибору між віднесенням витрат на НДДКР як витрат із записом їх у актив [4].

В умовах ринкової економіки одним з основних інструментів регулювання економічної діяльності підприємництва є правильно побудована податкова політика в державі, яка має бути спрямована, на зростання зайнятості, збільшення доходів населення та подолання кризових явищ в економіці, що досягається лише з розвитком підприємництва в країні.

Отже, у рамках податкової реформи для податкового стимулювання розвитку підприємництва, буде доцільним:

- надання інвестиційних стимулів підприємствам, наприклад податкових пільг, для інвестування в обладнання та нематеріальні активи;
- прискорення процесу відшкодування ПДВ для найбільш сумлінних платників податків;
- оптимізація системи авансової сплати податків для зменшення податкового навантаження на платників;
- спрощення умов розстрочення і відстрочення податкових зобов'язань шляхом перенесення термінів сплати податків;
- запровадження інституту податкових консультантів з використанням найбільш удалого зарубіжного досвіду країн (забезпечення якості надання бухгалтерських послуг, допомога МП у сплаті податків та зборів, складанні звітності, представлення інтересів платника у судах та податкових органах);
- модернізація окремих аспектів адміністрування податків;
- надання податкових кредитів по окремих видах податків та зборів.

Список використаних джерел

1. Чічкань О. І. Особливості податкового стимулювання підприємницької активності в Україні. *Економічна наука. Економіка та держава*. 2013. № 10. С. 44-48.

2. Не податком єдиним: приклади пільгових умов для ІТ у світі». *НВ Бізнес. Дебет-кредит. Бухгалтерські новини*. URL: <https://news.dtki.ua/simple/individual-single-tax/57364>.

3. Зельдіна О., Гришко В. Податкові стимули як складник справедливого оподаткування. *Господарське право і процес. Підприємництво*. 2017. № 10. С. 67-71.

4. Гречана В. Податки на американський лад. *Юридична газета online*. URL: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/podatкова-praktika/podatki-na-amerikanskiy-lad.html>.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗПОДІЛЕНОГО РЕЄСТРУ (BLOCKCHAIN) У СУЧАСНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМАХ

Савастеєва О.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

Десятник Д.В.,

здобувач вищої освіти II курсу магістратури,

спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

Актуальні напрями розвитку фінансово-кредитних систем в сучасних умовах ґрунтуються на цифровізації. В загальному вигляді цифровізація або діджиталізація містить значний набір інновацій. До найбільш впливових видів цифровізації, які спричиняють процес трансформації фінансового ринку, належать комунікаційні технології, технології акумуляції та обробки інформації, штучний інтелект, біометричні технології, криптографію, технології «хмарного» зберігання інформації, технології розподіленого реєстру, фінансові технології. Поява та активний розвиток блокчейн-технології стали можливими завдяки появі біткойнів (Bitcoin). У 2008 році на одному з інформаційних ресурсів з'явилася стаття «Біткойн: цифрова пірінгова система платежів (Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System), авторство якої належало людині або ж кільком особам під псевдонімом Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto). Зазначена стаття була присвячена принципам формування тимчасової платіжної системи, яка здатна здійснювати електронні транзакції між учасниками такої системи, залишаючи поза увагою фінансові інститути, що здійснюють посередницькі функції. В статті було запропоноване децентралізоване рішення на основі використання ідей пірінгової системи, криптографії, математичних правил і загальних правил проведення транзакцій між учасниками системи. Зазначене рішення отримало назву блокчейн біткойнів. В процесі подальшого розвитку запропонованої ідеї, блокчейн набуває рис самостійної технології, що може бути використана на всіх сегментах фінансового ринку. В Україні ця технологія має назву «технологія розподіленого реєстру» (Distributed ledger technology – DLT). Таким чином, блокчейн представляє собою багатофункціональну та багаторівневу інформаційну технологію, основним призначенням якої є надійний облік транзакцій з різними активами.

Дослідник та засновник інституту блокчейн-досліджень, Мелані Свон (Melanie Swan) у виданні «Блокчейн. Схема нової економіки» (Blockchain. Blueprint for a New Economy), виокремлює умовно три площини використання цієї технології [1]:

– Blockchain 1.0 – це валюта (криптовалюта застосовуються в різних додатках, що мають відношення до фінансових транзакціях, наприклад системи

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

переказів і цифрових платежів);

– Blockchain 2.0 – це контракти (додатки в області економіки, ринків і фінансів, що працюють з різними типами інструментів – акціями, облігаціями, ф'ючерсами, заставними, правовими титулами, активами і контрактами);

– Blockchain 3.0 – додатки, область яких виходить за рамки фінансових транзакцій і ринків (поширюються на сфери державного управління, охорони здоров'я, науки, освіти та ін.).

Використання блокчейн-технологій на основі їх групування згідно класів додатків відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Застосування технології розподіленого реєстру в додатках Blockchain

Клас додатків	Сфери застосування додатків
Blockchain 1.0	
Інформація про конкретну транзакцію і її цінності, призначеної в системі	Криптовалюта в різних додатках, що мають відношення до фінансових транзакцій, наприклад системи переказів і цифрових платежів
Blockchain 2.0	
Гарантійні зобов'язання	Оформлення гарантійних зобов'язань, тристоронній арбітраж, багатосторонній підпис, угоди з використанням рахунків Escrow
Фінансові транзакції	Цінні папери, акції компаній, краудфайдинг, облігації, взаємні фонди, похідні фінансові інструменти, ануїтети, пенсії
Приватні документи	Боргові розписки, договори, парі, підписи, заповіти, доручення
Blockchain 3.0	
Свідоцтва та ліцензії, що завіряються державою	Свідоцтва про право власності на земельні ділянки та нерухомість, свідоцтва про реєстрацію транспортних засобів, ліцензії на право заняття певними видами діяльності
Посвідчення, що завіряються державою	Посвідчення особи, паспорта, свідоцтво про реєстрацію виборця, водійські посвідчення, свідоцтво про громадський стан
Інформація та документація, що відноситься до медицини	Дані історії хвороби пацієнтів медичних установ, інформація про результатах обстежень, реєстрація прав доступу медичного персоналу до визначеними цим і конкретним пацієнтам
Інформація та документація в сфері освіти, науки, культури	Дані та інформація про учнів і викладачів, науковців, працівників культури і мистецтва, різних транзакціях в сфері освіти, науки, культури (в т.ч. показниках роботи установ і окремих осіб)
Інформація та документація в сфері ЖКГ	Дані та інформація про різні транзакції в сфері житлово-комунального господарства: показники споживання електроенергії, води, телекомунікаційних послуг, функціонування систем «розумного будинку» і т.п.

Джерело: [2].

Характерним є той факт, що на всіх сегментах фінансового ринку відбувається активна розробка проектів, що пов'язані із різними аспектами використання даної технології. Найбільша її привабливість полягає у безпеці та

надійності зберігання даних, а також у можливості здійснення фінансових транзакцій без використання послуг фінансових посередників.

За даними International Data Corp, сукупні витрати корпорацій і урядів на блокчейн в 2019 році досягнуть \$ 2,9 млрд, що на 89% вище, ніж в минулому році, а до 2022 року - \$ 12,4 млрд. [3].

Отже, підсумовуючи зазначене, необхідно зазначити наступне. Світова фінансова спільнота визнає, що технологія блокчейн створює фундамент для інноваційного розвитку сучасних фінансово-кредитних систем та, відповідно, надання фінансових послуг у форматі нової якості. Технологія розподіленого реєстру є фінансовою інновацією, яка здатна запропонувати суб'єктам господарювання значні ресурси для ефективного функціонування, підвищення якості послуг, побудови принципово нових бізнес-моделей та впровадження інноваційних продуктів.

Враховуючи величезний трансформаційний потенціал блокчейн-технологій, є всі підстави вважати, що технологія розподіленого реєстру у найближчому майбутньому перетвориться на один з найвпливовіших компонентів цифрової економіки та тих фінансових інновацій, які виведуть постіндустріальний розвиток на принципово новий виток.

Список використаних джерел

1. Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики. Москва: Олимп-бизнес, 2017. 240 с.
2. Пряников М.М., Чугунов А.В, «Блокчейн как коммуникационная основа формирования цифровой экономики: преимущества и проблемы». *International Journal of Open Information Technologies*. 2017. Т. 5, № 6. С. 49-55
3. 50 крупных компаний, которые используют блокчейн. Список Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/374921-50-krupnyh-kompaniy-kotorye-ispolzuyut-blokcheyn-spisok-forbes>. дата звернення (10.11.2019).

СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сидоренко Л. О.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
за спеціальністю «Облік і оподаткування»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Тютюнник С. В., к.е.н., доцент, професор кафедри
бухгалтерського обліку та економічного контролю

На даний момент місцеві податки і збори важливі економічні інструменти державного регулювання та одні із джерел доходів місцевих бюджетів. Сьогодні важливою проблемою є взаємовідносини між платниками податків та державою, так як система оподаткування в Україні має безліч негативних рис.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

З самого початку Закон України «Про систему оподаткування» від 25 липня 1991 р. № 1251-ХІІ був фіскально орієнтований. Сучасна податкова система позбавлена стимулюючої основи, яка в нинішніх умовах розвитку повинна розкриватися у взаємозв'язку всіх основних функцій оподаткування [2]. Податковий кодекс України було прийнято 2 грудня 2010 р. Він регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [1].

З прийняттям Податкового кодексу України, кількість місцевих податків та зборів зменшилась – з 14 залишилося лише 5.

До місцевих податків, згідно з Податковим кодексом, належать:

– податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (у 2019 року фізичні особи – власники нерухомості сплачуватимуть податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки виходячи з розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня 2018 року – 3723 грн);

– єдиний податок (ставки єдиного податку для спрощенців першої та другої групи затверджуються рішеннями місцевих рад залежно від видів діяльності. Проте для першої групи вони не можуть перевищувати 10% розміру ПМ для працевдатних осіб, встановленого на 1 січня звітного року, а для другої групи – 20% МЗП, встановленої на 1 січня звітного року (ст. 293 ПКУ).

До місцевих зборів, згідно з Податковим кодексом, належать:

– збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності (платниками збору є суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), їх відокремлені підрозділи, які отримують в установленому цією статтею порядку торгові патенти та провадять такі види підприємницької діяльності:

а) торговельна діяльність у пунктах продажу товарів;

б) діяльність з надання платних побутових послуг за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України;

в) торгівля валютними цінностями у пунктах обміну іноземної валюти;

г) діяльність у сфері розваг (крім проведення державних грошових лотерей);

– збір за місця для паркування транспортних засобів (ставки збору встановлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 кв. метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі до 0,075 відсотка мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року);

– туристичний збір (ставка збору встановлюється за рішенням відповідної

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади, за кожну добу тимчасового розміщення особи у місцях проживання (ночівлі), у розмірі:

– до 0,5 відсотка – для внутрішнього туризму;

– до 5 відсотків – для в'їзного туризму від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, для однієї особи за одну добу тимчасового розміщення) [3].

Місцеві податки і збори в Україні практично не виконують ні фіскальної, ні регулюючої функції, оскільки місцеві ради, насамперед наймасовіші – сільські і селищні, – що становлять 91% від загальної кількості місцевих рад, не мають жодного більш-менш серйозного об'єкта оподаткування. Це доводить, що реорганізація системи місцевого оподаткування назріла і вона повинна спрямовуватися перш за все на забезпечення зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, що є однією з найважливіших умов ефективної діяльності територіальних громад, як первинного суб'єкта місцевого самоврядування та утворених ними органів місцевого самоврядування [2].

Якщо узагальнити всі проведені результати дослідження то можна сказати, що система місцевих податків і зборів, та податкова система країни потребує постійного удосконалення. Існування місцевих податків і зборів має відповідати інтересам громад місцевого самоврядування. Неefективність системи місцевого оподаткування в Україні спричинена недосконалою системою адміністрування цих податків. Саме унаслідок цієї проблеми, навіть, при закріпленні достатнього кола платників податків і раціональної ставки податку, місцеві бюджети недоотримують значні кошти. Отже, пошук шляхів збільшення обсягу місцевих податків і зборів повинен йти не лише в напрямку простого збільшення платників податків та розширення бази оподаткування, а й у напрямку вибору таких податків і встановлення таких платників, які б забезпечували невеликі адміністративні витрати та ефективний податковий контроль при достатньому обсязі надходжень, що надасть можливість створити надійне джерело дохідної частини місцевих бюджетів. Дотримання цих вимог є запорукою створення міцної, стабільної системи місцевого оподаткування в Україні, яка сприятиме ефективній реалізації регіональної соціально-економічної політики та забезпечить фінансову стійкість регіонів.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI // *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17. С. 112.

2. Бартчук Ю.А. Шляхи реформування системи місцевого оподаткування в Україні. *Актуальні проблеми державного управління в системі соціального та економічного розвитку українського суспільства*. Збірник наукових праць. 2011. №1(4). С. 82-84.

3. Величко О., Дмитренко І. Іноземний досвід реформування податкової системи. *Економіст*. 2009. № 7. С. 120-123.

АДАПТАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО СТАНДАРТІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Сорокати В.М.,
здобувач СВО «Бакалавр»
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: Глущенко Ю.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту

Євроінтеграційні процеси України призвели до зміни розвитку її економіки та фінансової сфери держави. Значною мірою ці зміни торкнулись розвитку банківської системи, яка є головною ланкою утворення системи фінансово-кредитного ринку. Зміст даних змін виявляється у збільшенні присутності іноземних банків, необхідності впровадження європейських методів ведення банківського бізнесу у вітчизняну практику, та норм банківського законодавства, діючих в ЄС.

Процес євроінтеграції в Україні швидше просуватиметься тоді, коли банківська система в найшвидші терміни найефективніше пристосується до умов фінансової діяльності, що запроваджена в ЄС [3, с. 196].

Банківська сфера є однією із важливих сфер, що потребують законодавчого врегулювання на шляху до євроінтеграції. Цілеспрямованість та ефективне регулювання банківської системи України є одним з важливих питань для української економіки, в особливості після погіршення фінансової стану в державі.

Головною проблемою банківської сфери в Україні є існування великої кількості банків, що не в повній мірі здатні ефективно функціонувати або через певний проміжок часу втрачають свою платоспроможність [2].

Для подальшого розвитку банківської системи України Європейський союз запропонував вимоги Базель III, що були запроваджені для посилення вимог до капіталу банків, забезпечуючи зростання його ліквідності та знижуючи леверидж.

Дані вимоги є обов'язковими для всіх банків Європейського Союзу, тому Україна повинна створити умови для функціонування Базель III у випадку якщо вона бажає продовжити співпрацю з європейськими представниками від різних держав у сфері банківських послуг. Базель III пропонує:

- 1) нові вимоги до регуляції структури капіталу- позбутися неефективних інструментів капіталу які не відповідають вимогам даного документу протягом 10 років;
- 2) введення показника левериджу – банки повинні розраховувати паралельно показник левериджу зі звітним показником достатності капіталу;
- 3) нормативи ліквідності: коефіцієнт покриття короткострокової ліквідності, коефіцієнт чистого стабільного формування (створений для

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

забезпечення сталої структури активів та пасивів).

Всі ці нормативи спрямовані на покращення фінансової стабільності в банківській системі України та підвищенні контролю за фінансовими операціями [1].

Законом України від 16.09.2014 р. № 1678-VII ратифіковано «Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 27.06.2014 р. 984_011. Зокрема, ст. 133 та ст. 385 передбачено необхідність: «гармонізації законодавства України до європейських стандартів» та «поступовому наближенню до визнаних міжнародних стандартів щодо регулювання і нагляду у сфері фінансових послуг» [5].

Національний банк України безпосередньо приймає участь у впровадженні євроінтеграції України до стандартів Європейського Союзу. Для подальшого розвитку банківської системи НБУ пропонує спрямувати свої сили на оновлення правової бази в структурі капіталу, удосконалення вимог щодо внутрішніх процесів і оцінки банківського капіталу, підвищення рівня регулювання і контролю над ризиками які можуть виникнути в процесі фінансової діяльності банку.

Також НБУ продовжує розвивати власну нормативну базу з запропонованими рекомендаціями Групи з протидії відмиванню грошей FATF та положень актів Європейського Союзу, зокрема Директиви 2015/849/ЄС та Регламенту 2015/847/ЄС. Їх суть полягає у підвищенні ефективності системи протидії та запобігання відмиванню доходів, що були одержані злочинним шляхом. [4]

Отже, для покращення стану України в процесі євроінтеграції, необхідно покращити нормативно-правову базу з приводу ведення фінансової діяльності в системі Національного банку України, покращити нагляд за фінансово-кредитними операціями для протидії відмиванню доходів, збільшити ефективність введення і виведення банків.

Також, центральному банку країни необхідно зосередитись на головній його функції- грошово-кредитній політиці, регулюючи стан курсу національної валюти як однієї з передумов для економічного зростання, нарощувати запаси золотовалютних резервів, знизити ціни на відповідні кредитні ресурси, зробити вищий акцент у співпраці з банками країн-членів Європейського союзу в процесі здійснення монетарної політики.

Впровадження відповідних законопроектів, підвищення рівня обізнаності громадян, посилення гарантій щодо гарантування вкладів громадян та створення системи яка буде відповідати європейським стандартам, все це сприятиме підвищенню рівня ефективності роботи банківської системи України до рівня високорозвинених країн Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Базель III. Все, що потрібно знати. Stakeholder. Веб-сайт. URL: <https://www.stakeholder.com.ua> (дата звернення 05.11.2019 р.).
2. Захист вкладників та стабільність банківської системи як умова євроінтеграції. Євроінтеграційний портал. Україна-Європа. URL: <https://eu-ua.org/analitika/zahyst-vkladnykiv-ta-stabilnist-bankivskoyi-systemy-yak-umova-uevrointegraciyi> (дата звернення 06.11.2019 р.).
3. Зубрицька Н. Б. Запровадження європейського досвіду до реалізації державного регулювання розвитку банківської системи в Україні. *Науковий вісник Академії муніципального управління*. 2013. Вип. 1. 397 с. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_upravl_2013_1_27/.
4. НБУ разом із науковою спільнотою обговорив адаптацію банківського законодавства до вимог ЄС. Сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58370326&cat_id=55838.
5. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.09.2014 № 1678-VII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1678-18> (дата звернення 06.11.2019 р.).

РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Турубарова Я.О.,

здобувач вищої освіти

Запорізький національний університет

Науковий керівник: Кисільова І.Ю.

Страховання виникло і розвивалося, маючи своїм кінцевим призначенням задоволення різноманітних потреб людини за допомогою системи страхового захисту від випадкових небезпек.

Роль ринку перестраховання в Україні поступово зростає, адже у процесі ринкових трансформацій страхові компанії особливо потребують фінансової підтримки і залучення додаткового капіталу за допомогою придбання перестрахової послуги [1].

Значний внесок у дослідження сутності та значення перестраховання, теоретичних засад розвитку ринку перестраховання зробили такі вчені економісти, як А. Боженко, Н. Внукова, А. Волошина, О. Залетов, Л. Кострач, К. Третяк, С. Осадець та інші.

Перестраховання – це форма страхових відносин, при якій страхова компанія приймаючи на страхування ризик, передає частину відповідальності за цей ризик іншій страховій компанії (перестраховику).

У перестрахованні цедент – це компанія, яка передає ризик у перестраховання. Компанія, що приймає ризик у перестраховання, називається цесіонером.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Перестраховання дозволяє приймати на страхування великі та унікальні ризики (перевищує 10% страхового фонду); сприяє підвищенню страхової стійкості страхової організації; формуванню однорідного страхового портфелю із приблизно однаковими страховими ризиками. У випадку коли перестраховання укладається між страховиками різних країн, то воно набуває форми міжнародної торгівлі капіталом [2].

З метою визначення місця перестраховання у вітчизняному страховому бізнесі на сьогоднішньому етапі розвитку, проведемо аналіз даних представлених у табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

Перестраховання, млн. грн.				
	I півріччя 2018	I півріччя 2019	Темпи приросту I півріччя 2019/ I півріччя 2018	
			млн. грн	%
Сплачено на перестраховання, у тому числі:	8 356,9	8 996,1	639,2	7,6
- перестраховикам-резидентам	6 678,5	7 170,4	491,9	7,4
- перестраховикам-нерезидентам	1 678,4	1 825,7	147,3	8,8
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	898,1	918,7	20,6	2,3
- перестраховиками-резидентами	207,2	140,7	-66,5	-32,1
- перестраховиками-нерезидентами	690,9	778,0	87,1	12,6
Отримані страхові премії від перестраховувальників-нерезидентів	17,4	23,8	6,4	36,8
Виплати, компенсовані перестраховувальникам-нерезидентам	0,3	0,0	-0,3	-100,0

Джерело: створено автором на основі [3]

Аналізуючи показники станом на 30.06.2018-2019 рр., можемо помітити зростання часток страхових премій перестраховикам-нерезидентам та перестраховикам-резидентам на 147,3 та 491, 9 млн. грн відповідно. Загальна сума часток страхових виплат, компенсована нерезидентами збільшується на 87,1 млн. грн, а виплати знижуються на 66,5 млн. грн [3].

Співвідношення показника виплати, компенсованих перестраховиками до показника сплачених страхових премій на перестраховання дає можливість отримати значення рівня валових виплат за операціями перестраховання у розрізі резидентів та нерезидентів. Так, за I півріччя 2019 р. рівень валових виплат за операціями перестраховання перестраховувальниками-нерезидентами становить 42,6%, в той час, коли значення аналогічного показника у вітчизняних перестраховиків становить близько 10%.

Перерозподіл у структурі вихідного перестраховання станом на 30.06.2019 порівняно з аналогічною датою 2018 року відбувся на користь таких видів страхування, як: страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (з

15,3% до 19,5%); страхування наземного транспорту (КАСКО) (з 5,1% до 6,4%); авіаційне страхування (з 1,8% до 2,8%); страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів («Зелена картка») (з 2,1% до 3,1%); страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) (з 1,7% до 2,7%). При цьому, у структурі вихідного перестраховання відбулося зменшення з таких видів страхування: страхування фінансових ризиків (з 20,9% до 14,4%); страхування відповідальності перед третіми особами (з 9,6% до 6,2%); страхування кредитів (з 4,4% до 2,6%).

Структура вихідного перестраховання станом на 30.06.2019 порівняно з аналогічним періодом 2018 року зазнала змін на користь таких країн, як: Австрії (з 5,8% до 18,8%), Німеччини (з 15,4% до 19,6%), Франції (з 3,9% до 6,1%) за рахунок зменшення частки страхових платежів Швейцарії (з 22,9% до 7,5%), Польщі (з 12,1% до 9,4%), Російської Федерації (з 2,1% до 0,7%) [3].

Таким чином, перестраховання є необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості страхових операцій і нормальної діяльності страховика; покликане забезпечити фінансову стабільність страхових операцій, підвищити рівень страхового захисту і як наслідок, забезпечити формування довіри до страхових компаній фінансового ринку України. Важливо зазначити те, що перестраховання має вплив на фінансову надійність, платоспроможність і відповідно на результативність страхової діяльності. Проте, страховики не повинні наповнювати портфелі будь-якою ціною, вони мають звертати увагу на якість страхового ризику.

Список використаних джерел

1. Ринок перестраховання в Україні: становлення, проблеми та перспективи розвитку. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5937> (дата звернення 27.09.2019).
2. Перестраховання і співстраховання. URL: https://pidruchniki.com/1352061264371/strahova_sprava/perestrahuvannya_spivstrahuvannya (дата звернення 27.09.2019).
3. Фориншурер. URL: <https://forinsurer.com> (дата звернення 27.09.2019).

НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Філіпюк І.М.,

здобувач вищої освіти

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Попович Л.О.,

старший викладач кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул

Розвиток економіки зумовлює посилення ролі фінансів підприємств у системі господарювання. Конкурентоспроможність та платоспроможність підприємств визначаються раціональною організацією фінансів. Організація

фінансової діяльності підприємства має бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва. Нестабільність економіки обумовлює необхідність для кожного суб'єкта господарювання постійний пошук шляхів підвищення ефективності їх діяльності.

Сьогодні питання аналізу фінансового стану підприємств розглядається в працях таких дослідників, як О. Ареф'єва, Д. Городинська, А. Череп, Л. Кириченко, Т. Обушак та ін. Вчені аналізують вплив факторів на фінансовий стан підприємства, визначають причини кризового стану, однак проблемі покращання фінансового стану підприємства та пошуку шляхів виходу з кризи приділяється недостатньо уваги.

Фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому [1].

Ефективність використання ресурсів і підвищення рівня економічної стійкості підприємства в сучасних економічних умовах значною мірою залежить від наявності, використання й вдосконалення економічного потенціалу підприємства. Однією з особливостей нестійкого функціонування сучасних підприємств є кількісна, якісна та структурна недосконалість економічного потенціалу господарюючих суб'єктів, що зумовлена великими втратами ресурсів у здійсненні реформ і складним фінансовим становищем підприємств. Використання й вдосконалення економічного потенціалу до необхідного рівня повинно надавати можливість підприємству для ефективного застосування своїх ресурсів, а значить сприяти поглинанню зовнішніх й внутрішніх дестабілізуючих факторів, що є свідченням стійкості функціонування [3].

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Головним із шляхів покращення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів підприємства – явних та прихованих. Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- 1) збільшення виручки від реалізації;
- 2) продажу частини основних фондів;
- 3) рефінансування дебіторської заборгованості.

Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків, до них належать:

1. Оплата товарів, робіт, послуг, що належать до валових витрат.
2. Оплата товарів, робіт, послуг, що не належать до валових витрат.
3. Здійснення реальних та фінансових інвестицій.
4. Сплата податків та інших платежів до бюджету [3].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Першочерговим етапом у покращання фінансового стану підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання. Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок: зменшення суми постійних витрат (зокрема витрат на утримання управлінського персоналу); зменшення рівня умовно-змінних витрат; продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями; відтермінування виплат дивідендів та відсотків. Збільшити суму грошових активів можна за рахунок: рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів, форфейтингу, примусового стягнення); прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту); оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків); скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі [2].

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Підприємству необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції, яка фактично за рахунок високої якості та ціни, нижчої від середньо галузевої є конкурентно-спроможною. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, випуску високоякісної сувенірної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами. Правильний підхід до просування продукції виробників товарів дозволить збільшити реалізацію продукції, що створить реальні передумови для виходу підприємства з фінансовоекономічної кризи.

Наступним напрямком покращання фінансового стану підприємства може стати виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери.

Таким чином, можна визначити, що фінансовий стан – це одна з наважливіших характеристик діяльності кожного підприємства, а пошук шляхів покращення фінансового стану – це важлива складова управлінської діяльності. Для покращення фінансового стану підприємства повинні нарощувати обсяги виробництва, підвищувати продуктивність праці працівників, захопити якомога більшу частку на ринку, розширювати асортимент продукції, підвищувати її якість, зменшувати витрати на виробництво продукції, з максимальною

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

віддачею використовувати усі види ресурсів, грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями, вести раціональну цінову політику.

Список використаних джерел

1. Ладунка І.С. Кучеренко Є.А. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних умовах. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. Випуск 1(5). 2016. С. 185-188.
2. Обушак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 9. С. 92-98.
3. Рябенко Г.М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства. *Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2012. № 7. С. 105-108.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В УКРАЇНІ

Шабала А.О.,

здобувач вищої освіти, група ФБД 16-3

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Вергелюк Ю.Ю., к.е.н.,

доцент кафедри фінансових ринків

В Україні все більшої популярності набуває передача цінних паперів в управління торговцям цими паперами. Але досить велика кількість людей не знають точної суті правовідносин управління при передачі цінних паперів, а також вони лише приблизно знають свої права та обов'язки. Тому враховуючи постійне зростання значення цінних паперів на фондовому ринку та його недосконале правове регулювання, дослідження особливостей управління цінними паперами є досить доцільним.

На даний час багато українських вчених займалися вивченням цієї теми: З. Е. Беневоленської, І. В. Венедиктової, Ю. Ю. Вергелюк, О.І. Грейдін, Р.А. Майданика, Ю.в. Непорядко, А. М. Соловйова та інші.

Відповідно до ч. 5 ст. 17 Закону про цінні папери та п. 4 ч. 1 ст. 4 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» діяльність з управління цінними паперами – це діяльність, яка провадиться торговцем цінними паперами від свого імені за винагороду протягом визначеного строку на підставі договору про управління переданими йому цінними паперами, іншими фінансовими інструментами та коштами, призначеними для інвестування в цінні папери та інші фінансові інструменти, а також отриманими у процесі управління цінними паперами, іншими фінансовими інструментами і коштами в інтересах установника управління або визначених ним третіх осіб [4].

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку з початку 2015 року, з кожним роком зменшується кількість торговців цінними

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

паперами. За три роки зменшення відбулося майже на 20%. На кінець 2018 року кількість торговців цінними паперами становила 242. Якщо брати для порівняння кількість за 2016 рік, коли торговців цінними паперами налічувалось 302, то видно що відбувається різкий спад професійних учасників фондового ринку.

Слушно зазначає О. І. Грейдін, «регулятором встановлена форма реалізації умов договору довірчого управління у частині передачі об'єктів управління: або шляхом їх отримання (фактичного), або шляхом їх зарахування на рахунок у цінних паперах (безготівкового)» [1].

До особливостей управління цінними паперами можна віднести декілька ключових елементів, а саме:

Управління цінними паперами може здійснюватися тільки торговцями цінних паперів. Але це відноситься лише до емісійних цінних паперів. Як відомо на сучасному ринку існують також неемісійні цінні папери, які можуть належати будь якому суб'єкту підприємницької діяльності. Видача неемісійних цінних паперів не потребує суворого контролю з боку держави, тому може випускатися без реєстрації.

Саме поняття «управління цінними паперами» включає в себе не лише функції управління цінними паперами, а й фінансовими контрактами, грошовими коштами, які інвестуються в фінансові інструменти.

Управління цінним паперами відноситься до ризикового виду діяльності.

Особливістю даного виду, є те що установник має велику довіри до управителя. Це характеризується тим що, саме управитель здійснює весь процес передачі цінних паперів, їх вкладення, та обмірковує стратегію примноження вартості цінних паперів. Саме через це установник має прислухатися до всіх порад управителя та чітко виконувати його доручення. В свою чергу управитель не має права сперечатися чи не виконувати свої обов'язки, зазначенні в договорі.

Більшість операцій з цінними паперами проводиться на позабіржовому ринку, це означає що майже відсутній ринок корпоративних цінних паперів. А отже управління паперами функціонує не досить налагоджено, оскільки позабіржовий ринок не має на меті отримання прибутку. Також, це показує що більшість компаній не можуть торгувати на фондовій біржі, через низькі показники діяльності, що не відповідають умовам реєстрації на біржі.

Капіталізація українських компаній не досягає навіть 2 млрд. доларів, коли акціонерні компанії США мають капіталізацію близько 20трлн.доларів. Це означає, що Україна не може налагодити правильне управління та регулювання цінних паперів, яке б передбачало збільшення операцій на фондовому ринку та отримання прибутку з них.

В сучасному законодавстві України досі немає чіткого визначення «договору управління цінними паперами». Але з відомої інформації можна виділити декілька ключових характерних рис для даного процесу. Перше за все. договір про управління цінними паперами чітко регламентується Законом

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

України. Інвестиційна декларація є невід’ємною складовою при виконанні договору управління, а також вона є обов’язковою для виконання управителем. В інвестиційній декларації зазначається: мета управління; перелік об’єктів інвестування, їхня структура. Права та обов’язки управителя настають з моменту отриманням ним цінних паперів або з моменту їх зарахування на рахунок. Після передання цінних паперів управителю, він має довірче права на користування та розміщення доручених йому цінних паперів. Поняття «управління цінними паперами» є збірним та певною мірою умовним поняттям, оскільки включає у себе управління: а) власне цінними паперами, перелік яких визначено Розділом II Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV [6].

Отже, особливості управління цінними паперами в Україні полягають в тому, що торгівлю ними може здійснювати тільки уповноважена особа – торговець цінними паперами. Управління цінними паперами належить до ризикового виду діяльності, а між установником і управителем повинні бути налагодженні відносини на повній довірі. Договори про управління цінними паперами регламентуються Законом України. Управління цінними паперами є досить не налагодженою системою, оскільки в Україні в порівнянні з іншими країнами досить низькі показники капіталізації компаній, а більшість операцій проходить на позабіржовому ринку. Кількість торговців, які управляють цінними паперами щороку знижується, відповідно знижується і якість управління.

Список використаних джерел

1. Грейдін О.І. Об’єкт довірчого управління цінними паперами: сучасний етап законодавчого регулювання : *Бюлетень Міністерства юстиції України*. 2013. № 11. С. 151-158.
2. Недопрядко Ю.В. Правова природа неемісійних цінних паперів: *Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*. Серія: Правознавство. 2012. Т. 17. Вип. 1/2 (16/17). С. 80-85.
3. Про затвердження Правил (умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 12.12.2006 № 1449. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/pro-zatverdzhennya-pravil-umovzdysnennya-dyalynost-z-torgvli-tsnimi-paperamibrokersyko-dyalynost-dilersyko-dx045/>.
4. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України від 30.10.1996 № 448/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 25.09.2019).
5. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/222-19> (дата звернення 25.09.2019).
6. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480 IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ
І РОЗПОДІЛОМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Шаля Ю.О.,

здобувач вищої освіти,

Остапенко А.С.,

кандидат технічних наук, доцент

Херсонський національний технічний університет

В сучасних умовах господарювання підприємств України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої діяльності, оскільки він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства.

Поняття та сутність категорії «прибуток» у більшості вчених описується по різному. Так, проблеми вдосконалення обліку прибутку та його розподілу в господарській діяльності підприємства розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти. Значне місце посідають дослідження таких науковців, як: С.Ф. Покропивний, А.А. Мазаракі, Ф. Найт, А. Сміт, П.А. Самуельсон.

Прибуток підприємства є складовою частиною доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на забезпечення господарської діяльності підприємства та сплати податків. Він характеризує перевищення надходжень над витратами та вважається одним з головних показників результативності діяльності підприємства.

Прибуток як економічна категорія має своє якісне і кількісне визначення, тобто має речовий зміст та суспільну форму. Саме в їх діалектичній єдності розкривається сутність прибутку, його економічний зміст. Прибуток – система економічних відносин між підприємцями (роботодавцями – власниками засобів виробництва) і найманими працівниками щодо виробництва, розподілу та привласнення створеної додаткової вартості, яка відособлюється у вигляді надлишку над витратами вкладеного капіталу. Кількісне визначення прибутку – це різниця між загальним доходом (валовим вибором) підприємства від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво [2, с. 982].

Метою дослідження є узагальнення підходів до управління формуванням та розподілом прибутку підприємства.

Системне управління прибутком являє собою багаторівневу систему, яка об'єднує підсистеми: формування прибутку, забезпечувальну частину (організаційно-методичне забезпечення), розподіл і використання прибутку. Кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, який сформовано на першому етапі, визначають напрями його розподілу. Чим більший прибуток підприємство отримує, тим більше завдань воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання [4, с. 22].

Також у рамках механізму управління прибутком здійснюється аналіз і моніторинг зовнішнього середовища, розробка стратегії підприємства, підготовка аналітичної інформації, на якій ґрунтується прийняття рішення

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

щодо управління прибутком, а також аналіз і коректування рішення у випадку такої необхідності.

Система управління прибутком підприємства дає змогу вирішувати наступні завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку, що формується;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку [3, с. 301].

Під формуванням прибутку розуміють його створення в процесі господарської діяльності підприємства. Управляти формуванням прибутку означає управляти обсягом реалізації продукції, тобто кількістю та ціною продукції, здійснювати діяльність з найменшими витратами [2, с. 983].

Під час створення підприємства в установчих документах його засновники мають право зазначити напрями, за якими буде розподілений прибуток. Протягом періоду існування підприємства засновники мають право змінити перелік напрямів розподілу прибутку. Це може бути пов'язано із внутрішньою політикою підприємства, зміною засновників підприємства, ефективним або неефективним веденням управлінського, фінансового та податкового обліку, змінами на ринку товарів (робіт, послуг), бажанням засновників збільшити обороти виготовлення товарів (робіт, послуг) тощо [1, с. 39].

Політика управління формуванням прибутку включає в себе такий елемент, як розробка політики управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Вона повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань, щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління доходами й витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, підвищення продуктивності праці [4, с. 22].

Мета управління прибутковістю підприємства зумовлює необхідність пошуку шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення сталого розвитку підприємства, підвищення ефективності поточної діяльності та діяльності в перспективі, а також зростання ринкової вартості бізнесу.

Виходячи із зазначеної мети, у процесі управління доцільно оптимізувати

обсяг прибутку у відповідності з ресурсним потенціалом підприємства й ринковою кон'юнктурою для досягнення максимальної відповідності між обсягом сформованого прибутку й допустимим рівнем ризику.

У процесі управління прибутком велике значення має його оптимальний розподіл і використання. Контроль за розподілом прибутку та формування його інформаційного забезпечення можна розмежувати на два етапи.

Перший етап – це контроль розподілу загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є підприємство та держава. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами складається під впливом низки факторів і має важливе значення для забезпечення державних потреб й потреб підприємств. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується у сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це контроль розподілу чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати платежів (податків) до бюджету на капіталізовану та спожиту частини [4, с. 27].

При цьому основними напрямками розподілу прибутку підприємства є: формування резервного капіталу, покриття збитків минулих періодів, виплата дивідендів, збільшення розміру зареєстрованого (пайового) капіталу, заохочувальні фонди, інші фонди.

Отже, прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності сучасного підприємства, безпосередньо впливає на його фінансовий стан та є захисним механізмом від банкрутства, а також основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх потреб та подальшого його розвитку.

Таким чином, безумовно, бажаним результатом будь-якої підприємницької діяльності є прибуток, який дає можливість саморозвитку та збільшення масштабів діяльності суб'єкта господарювання.

Приймаючи рішення щодо управління прибутковістю, власники і керівники підприємства повинні всебічно зважати на напрями першочергових вкладень фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, його матеріально-технічної бази, соціально-економічного розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення засобів на ринку цінних паперів, в грошово-кредитній сфері тощо.

Оскільки саме прибуток виступає основним показником результативності діяльності виробничого підприємства, спонукає підприємство здійснювати нововведення, що стимулює інвестиції, загальний випуск продукції та зайнятість.

Список використаних джерел

1. Гайдаржийська О. М., Бондаренко О. М., Івченко М. Ю. Порядок формування і використання прибутку підприємства в бухгалтерському обліку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 21.

Ч. 1. С. 38-41.

2. Кудренко Н. В., Маслюченко Д. І. Формування і розподіл прибутку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 982-985.

3. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. № 2 (42). С. 299-303.

4. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2016. Вип. 3. С. 19-30.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ

Швець Ю.О.,

к.е.н., доцент,

Кузнецова А.В.,

здобувач вищої освіти

Запорізький національний університет

Податкова система значною мірою впливає на фінансовий стан суб'єктів господарювання. Сукупність усіх податкових платежів встановлює рівень податкового навантаження, що, в свою чергу, формує умови для існування бізнесу в державі.

В Україні діє система прямого оподаткування підприємств. З січня 2014 року ставка податку на прибуток становить 18%. Платниками податку є українські та іноземні компанії, які отримують прибуток в Україні. Проте тільки 5-10% бізнесу платять цей податок, інші намагаються оптимізувати його. Щорічно надходження до держбюджету від податку на прибуток підприємств становить 9-10% дохідної частини бюджету України: в 2016 році – 54,3 млрд грн, в 2017 – 66,9 млрд грн, в 2018 – 96,9 млрд грн, в 2019 – 95,5 млрд грн [1].

Податок на прибуток підприємств можуть замінити податком на виведений капітал з 1 січня 2021 року. Це станеться, якщо приймуть законопроект №1185 [2]. Він передбачає, що сума дивідендів, яку будуть виплачувати в 2021 році за 2020 рік, не буде обкладатися податком на виведений капітал в межах обсягу оподаткованого прибутку, з якого раніше був сплачений податок на прибуток підприємств.

Об'єктом оподаткування податку на виведений капітал визначають операції з виведення капіталу і операції, прирівняні до операцій з виведення капіталу.

Податок на виведений капітал стосується малого і середнього бізнесу з річним обсягом доходу до 200 млн. грн. У відсотковому відношенні це близько 97-98% всіх українських компаній. Платниками податку на прибуток залишаються інші 2-3%, а це близько 4 500 компаній з річним обсягом доходу який складає більше 200 млн. грн [3].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

В плані держави, запровадження податку на виведений капітал має такі переваги:

– створюються стимули для ділової та інвестиційної активності. За оцінками спеціалістів та досвідом такого першопрохідця як Естонія, єдина країна ЄС, яка у 2000 році змінила класичну модель оподаткування прибутку на податок на виведений капітал, до країни повинен збільшитися приплив іноземних інвестицій;

– у підприємців зникає необхідність занижувати фінансові результати, що можливо зробить фінансову звітність підприємств більш прозорою;

– полегшиться перевірка податкових зобов'язань, тому що операції які віднесені до об'єкта оподаткування складно приховати.

Введення в силу податку на виведений капітал дасть змогу власниками більше грошей вкладати на розвиток свого бізнесу. Також такі зміни приваблять іноземних інвесторів, які почнуть вкладати гроші в українське виробництво. Почнуться створюватись робочі місця та підвищуватись заробітні плати.

Проте, на нашу думку, запровадження податку на виведений капітал має певні загрози та недоліки, а саме:

– зменшення доходів бюджету, що загрожуватиме макроекономічній стабілізації та перешкоджатиме відновленню економічного зростання;

– звуження податкової бази, зменшення можливостей для скорочення податкової ставки;

– збільшення кількості схем ухилення за рахунок штучного обмеження розподілу прибутку (є безліч способів передачі коштів фізичним особам, крім розподілу прибутку);

– підприємство може залишити весь прибуток нерозподіленим і покласти його, наприклад, на банківський депозит або направити на витрати, не пов'язані з інвестиціями;

– поява проблеми повернення переплати з податку на прибуток підприємств після прийняття нової моделі оподаткування.

Отже, однозначно оцінити наслідки впровадження податку на виведений капітал складно. З одного боку, це є допомогою бізнесу, адже у них з'явиться можливість вкладати кошти в розвиток, що приведе до зростання ВВП. Але це можна зробити і в рамках діючої системи оподаткування, надавши пільги тим, хто реінвестує в свій бізнес. Ослаблення тиску з боку податківців також має свої проблеми. Крім того, держава отримає недонадходження до держбюджету, які навряд чи захочеться покривати іншим платникам податків при введенні компенсаторів. Тому, на наш погляд, необхідно залишити податок на прибуток підприємств, але при цьому необхідно вдосконалити його та діючу податкову систему взагалі.

Список використаних джерел

1. Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет

України за 2018 рік». URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення: 28.10.2019).

2. Проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на виведений капітал та імплементації стандартів протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку за кордон» (законопроект №1185). URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66488 (дата звернення: 28.10.2019).

3. Минфин о внедрении налога на выведенный капитал, Податкові та бухгалтерські новини, бухгалтер 911. URL: <https://buhgalter911.com/news/news-1040058.html> (дата звернення: 28.10.2019).

КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ І ЗА КОРДОНОМ

Шишка Р.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Європейського університету

Іваночко О.В.,

старший викладач кафедри економіки та підприємництва

Європейського університету

Посилення глобалізаційних процесів, структурні перетворення національної економіки, обумовлюють необхідність відповідних трансформацій підприємницького сектору, важливою складовою якого є малий та середній бізнес (далі – МСБ). Динамічний розвиток МСБ є чинником формування конкурентного середовища, прискорення науково-технічного прогресу, зростання рівня зайнятості, формування середнього класу.

На сьогодні малий і середній бізнес як інституційний сектор економіки є домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва в Україні. Малі та середні підприємства забезпечують стійкість та гнучкість економіки, наближують її до потреб споживачів, виконують важливу соціальну роль – надають робочі місця та забезпечують джерело доходу для більшості населення. Що в свою чергу позитивно впливає на формування здорової ринкової конкуренції, наслідком якої є висока якість товарів і послуг, саме воно сприяє вирішенню цілої низки соціальних проблем.

Проведений аналіз малого і середнього підприємництва в Україні свідчить про те, що кількість середніх і малих підприємств в Україні на протязі 2016-2018 рр., постійно зростала на 1225 од. зросли середні, а малі з врахуванням мікропідприємств на 48220 од. Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг) також постійно зростав як на середніх підприємствах так і на малих. Кількість зайнятих в період 2016-2018 рр. збільшилась на 4,6% на середніх підприємствах і на малих з врахуванням мікропідприємств на 3,0%.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Малий і середній бізнес відіграє важливу соціально-економічну роль у функціонуванні економічної системи країни, особливо на етапі її виходу з кризи. Тому його підтримка є важливим завданням держави. Однією з основних перешкод на шляху розвитку МСБ є нестача власних фінансових коштів, що загострює його потребу в запозичених ресурсах, насамперед, у банківських кредитах. Гостра потреба МСБ в банківському кредитуванні, з одного боку, та труднощі банків щодо її задоволення через високу ризикованість та невеликі обсяги кредитів, з другого, визначають необхідність наукового пошуку шляхів вирішення даної суперечності для активізації банківського кредитування МСБ.

До основних послуг банків з обслуговування малих та середніх підприємств належать: овердрафтне кредитування; кредит на поповнення обігових коштів; кредит на придбання обладнання, спецтехніки; кредит на придбання комерційної нерухомості; кредит на придбання транспортних засобів; кредит під заставу депозиту; кредитна лінія на поповнення обігових коштів; авалювання векселів та інші. Аналіз кредитної пропозиції різних банків України засвідчив значну варіацію процентних ставок на кредити – від 13,9% до 26%. Для вітчизняного бізнесу такі кредити й досі залишаються дорогими.

Кількість діючих банків з 2016 по 2018р. скоротилася з 96 до 77, за даними НБУ, в 2018 році платоспроможні банки отримали 21,7 млрд грн чистого прибутку. Так, з 77 платоспроможних на 1 січня банків 64 банки були прибутковими та отримали чистий прибуток 34,4 млрд грн, що перекрыло збитки 13 банків на 12,7 млрд грн (за 2017 рік збитковими були 19 з 82 діючих на 01.01.2018 банків).

Як зауважує НБУ, суттєве зростання прибутковості банківської системи у минулому році стало можливим за рахунок зменшення відрахувань у резерви при стабільному зростанні процентного та комісійного доходів. Зокрема, обсяг відрахувань банками у резерви скоротився більш як удвічі – з 49,2 млрд грн у 2017 році до 23,7 млрд грн у 2018 році. Водночас чистий процентний та комісійний доходи банківської системи збільшились загалом на 38%.

Так, у серпні 2019 року кредити МСП становили близько 56,2% від кредитного портфелю корпоративному сектору, з них середні – 24,2%, малі – 9,8%, мікро – 22,2%. Кредити, надані контрагентам, які є частиною бізнес-групи, в МСП становлять 77,2%, а кредити ФОП надаються переважно непов'язаним з бізнес-групами контрагентам (86,1%). Водночас ставки за кредитами, наданими пов'язаним з бізнес-групами контрагентам, зазвичай нижчі. [2].

МСБ України зіштовхується із серйозною проблемою доступу до фінансово-кредитних ресурсів. Частка кредитів у капіталі МСБ становить лише 20% проти 60% у розвинених країнах. Переважно підприємства реінвестують у розвиток бізнесу власні прибутки та інвестиції засновників підприємств. Така ситуація зумовлена високою вартістю кредиту. Для відновлення позитивних темпів економічного зростання необхідні державні заходи щодо здійснення

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

структурної перебудови економіки, стимулювання інновацій та інвестицій у розвиток інфраструктури промисловості, підтримку споживчого попиту та розширення внутрішнього ринку. Ефективність реалізації цих завдань неможлива без розвитку малого та середнього бізнесу. Згідно з даними ООН, у малому бізнесі зайнято понад 50 % працездатного населення світу. В США зареєстровано 10 мільйонів малих підприємств на 320 мільйонів населення. Вони експортують четверту частину товарів і послуг. Схожа картина також і у Великій Британії – 99 % підприємств – це саме малий та середній бізнес. Лівову частку малі підприємства також становлять у таких країнах, як Німеччина, Японія, Британія та Канада. Традиційно у них країнах на них працює понад половина населення, а також вони дають близько 50% доданої вартості [3].

Головна проблема будь-якого бізнесу – гроші на розвиток, а в багатьох випадках і на сам запуск. Банківські кредити для дрібних компаній – недозволена розкіш. Незалежна асоціація банків України (НАБУ) констатує: у вітчизняній банківській системі частка кредитів підприємствам МСБ в загальному портфелі кредитування – найнижча в Європі. Цей показник становить всього 9%. Для порівняння: в Чехії – 70%, в Польщі – 58%. За даними опитування, проведеного НАБУ в I кварталі 2018 р 72% керівників малих підприємств в якості основної причини відмови від банківського кредитування називають високу процентну ставку. Зараз по кредитах для МСБ середня ефективна ставка (включає всі комісії і додаткові платежі, які доводиться платити підприємству крім відсотків по кредиту) становить близько 21%. Скажімо, в тій же Польщі ставка за кредитом для МСБ терміном на п'ять-вісім років складе всього 2%. У Британії діє схема забезпечення кредитів, по якій малі підприємства з доходом до 5,6 млн фунтів можуть отримати кредит 250 тис. фунтів на термін до п'яти років під 2% річних. І щоб отримати кредит, необхідно лише надати бізнес-план і прогноз фінансових показників. Наші ж банки виставляють дуже високі вимоги до заставного майна. А у багатьох дрібних компаній і підприємств просто немає достатніх активів, які могли б стати забезпеченням під притягається позику. Перший крок держави в допомоги бізнесу – забезпечення доступними кредитами. В умовах вкрай обмеженого фінансового ресурсу центрального бюджету України могла б запропонувати свій варіант підтримки малих підприємств із залученням коштів місцевих бюджетів. [4].

Якщо українські банки перейняли б зарубіжний досвід зниження процентних ставок за кредитами, то це дало б можливість малому та середньому бізнесу в Україні вийти з тіні. Підприємства будуть зацікавлені в одержанні дешевого кредиту і показуватимуть реальну фінансову звітність, яка суттєво впливає на позитивне рішення банку при наданні кредиту. Політика кредитування малого бізнесу в Україні повинна бути складовою стратегії розвитку цього сектору та включати в себе державну підтримку МСБ на всіх

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

стадіях життєвого циклу, сприяти обізнаності підприємців з можливостями фінансування з різноманітних джерел, а також отримання консультаційної допомоги тощо.

Список використаних джерел

1. Державна Служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Національний Банк України : офіційний вебсайт. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
3. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України : аналіт. доп. / Д. С. Покришка, Я. А. Жаліло, Д.В. Ляпін, Я. В. Белінська [та ін.]. Київ : НІСД, 2010. 72 с.
4. . Панцир С., Когут А. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів (Policy Paper). Київ : Європейський інформаційно-дослідницький центр, 2015. 32 с.
5. Сич О.А., Волос І.І. Сучасний стан та умови кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 2(1). С. 421-424. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN>.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

Шкода В.В.,

здобувач вищої освіти, спеціальність «Менеджмент»

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

На сьогодні в Українській банківській системі відбувається становлення ринкових, конкурентних засад. Рівновага і стабільність банківської системи безпосередньо залежать від конкуренції. А тому на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні важливого значення набуває зростання конкурентоспроможності банківського сектора.

Банківська система у нашій країні вважається однією з найрозвинутіших у господарському механізмі, адже її було реформовано раніше аніж інші сфери національної економіки. Теперішні показники діяльності банків країни значно кращі за ті, які були зафіксовані у минулих роках. Сьогодні спостерігається приріст ділової активності населення, розвивається випуск та інфраструктура кредитних карток, у оборот входять Інтернет-банкінг, нова продукція та форми депозитів, широкий кредитний спектр, різноманітних операцій, посилюється конкуренція між банками за види та обсяги надання послуг та підвищується їх якість.

Але, не дивлячись на усі старання, банківський сектор в Україні залишається недосконалим і не відповідає реальній конкурентоздатності економіки. Для підтвердження цього можна скористатися наприклад фактом,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

що значна частка грошей знаходиться поза банками у формі готівки, а це в свою чергу стосується мобілізації банківських ресурсів. У розвинутих країнах готівка становить 5-7% грошової маси, а в Україні складає майже половину грошового обороту. Це пов'язано з знеціненням заощаджень населення у період інфляції і створенням проблеми недовіри до банківської системи України, що досі є серйозною проблемою. За результатами дослідження діяльності вони являються збитковими та проблемними. Ці чинники суттєво знижують конкурентоспроможність банківського сектору України.

Аналіз банківського сектору економіки надає можливість визначити проблем, вирішуючи які можна сприяти підвищенню конкурентоздатності української банківської системи. Такими проблемами є:

– Знаходження основної грошової маси у декількох банках, які досягли найвищого рівня розвитку в Україні, а це є негативним фактом, бо така ситуація призводить до розширення змов таких банків між собою.

– Низька капіталізація комерційних банків меншого рівня розвитку. За цим показником Україна значно відстає від Європейської банківської системи, і через це, вітчизняним банкам важко конкурувати на світовому ринку банківських послуг. Обумовлено це тим, що питанню збільшення власного капіталу на початкових етапах перехідного періоду приділялося недостатньо уваги.

– Недовіру населення зумовлює залучення ресурсів вкладників банками, що не мають у підґрунті власного капіталу. Такі дії загрожують негативними наслідками у разі навіть короткої дестабілізації фінансового ринку. Низька капіталізація сприяє надзвичайно високому ризику банківської діяльності.

– Низький розвиток розмаїття послуг. Українські банки недостатньо розвинуті у цій сфері, а це значно знижує їх конкурентоспроможність. Впливає також пасивний хід введення нових банківських продуктів. В той час як інші світові банки активно впроваджують ці фактори, в Україні це відбувається дуже повільно.

– Проблема відмивання грошей, яка має тісний зв'язок з банківським сектором України. На даний момент створено методи інспектування, які дають змогу запобігти банківським махінаціям.

– Нестабільність банків України та кризи в економіці призводять до збитків та втрат, а іноді й банкрутства. А якщо вчасно не виправити ситуацію і до ліквідації банку. Також актуальним є банкрутство систем в останні роки, хоч це типове явище економіки, воно коштує суспільству суттєвих втрат і лягає на платників податків. Банкрутства не великих банків менш впливові, але великого має вагомий вплив на країну, та часто призводить до кризових ситуацій в банківській системі [1].

Причин масового банкрутства банків в Україні 2014-2015 роках було декілька. Є нечисті на руку власники і менеджери, які використовували банк в якихось своїх цілях, виводили активи... Є банки під реальний бізнес, є великі і

дрібні. Але коли той чи інший бізнес в країні починає «лягати» через відсутність експорту, падіння внутрішнього споживання, подорожчання собівартості продукції, страждає і банк. Банки – це всього лише дзеркальне відображення того, що відбувається в економіці. Просто вони більше, ніж інший бізнес схильні до ризиків і залежать від політичного та економічного середовища, обстановки в суспільстві. Першими відчують всі потрясіння [2].

Отже, через перелічені проблеми щороку частина банків реорганізуються, переводяться на «оздоровлення» або ліквідуються. І хоча для їх вирішення вводяться нові методи та умови, вони залишаються актуальними.

Список використаних джерел:

1. Меньшова А.Ю. Причини виникнення та шляхи запобігання банкрутства комерційного банку : монографія. Харків : ХДТУБА, 2008. 146 с.

2. Банки-банкрути України. Чому фінустанови банкрутують одна за одною? URL: <https://www.slovoidilo.ua/2015/05/14/stattja/finansy/banky-bankrutuy-ukrayiny.-chomu-finustanovy-bankrutuyut-odyn-za-inshym>.

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ ЯК СТРАТЕГІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Якобчук І.В.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Європейський університет

Іваночко О.В.,

старший викладач кафедри економіки та підприємництва

Європейський університет

У нестабільних умовах економічного розвитку держави необхідною умовою для розвитку економіки є стабільна й ефективна фінансова система, якій довіряють громадяни і бізнес. Центральний банк України вживає заходів, щоб звести до мінімуму ризику для всієї фінансової системи та допомагає банкам протистояти системним ризикам. Він сприяє фінансовій стабільності, допомагаючи фінансовій системі ефективно виконувати свої функції та бути стійкою до криз, а також постійно вдосконалює інструментарій для сприяння фінансовій стабільності у країні.

На сучасному етапі діяльності банківської системи України, вітчизняні банки функціонують в умовах підвищеного ризику ринкового середовища, що ставить підвищені вимоги до забезпечення та підтримки їх фінансової стабільності, вибору раціонального варіанта розміщення ресурсів, оцінки та контролю ризиків, вимагає створення відповідних засад ефективного і науково обґрунтованого механізму регулювання його структурних складових, потребує застосування комплексного підходу до розробки системних заходів організації банківської діяльності. Процеси глобалізації світової економіки не обминули ні

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Україну, ні її фінансово-банківську систему, особливо з огляду на відкритість вітчизняної економіки. [1, с. 63].

Слід зазначити, що впродовж останнього десятиріччя проблема збереження фінансової стабільності набуває все більшої гостроти. Через це у багатьох країнах центральні банки беруть на себе роль відповідального органу або координатора національних програм щодо оцінки стабільності фінансової системи.

Фінансова стабільність банківської системи є одними з найважливіших умов розвитку національної економіки. Стійкість, прозорість та прогнозованість розвитку банківської системи дає змогу з більшою ймовірністю визначити основні напрями її діяльності, підвищити привабливість для інвесторів та інших суб'єктів господарювання.

Стабільність банківської системи визначається не лише конкурентоспроможністю, а й сукупним рівнем ризиків, властивих банківській діяльності. Тому на сьогодні досить актуальним є визначення економічної сутності фінансової стабільності банківської системи та підходів до її оцінювання. На фінансову стабільність нашої держави впливають дії та рішення наступних структур: НБУ, МФУ, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії з регулювання ринку фінансових послуг, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. [2, с. 127].

При дотриманні умов фінансової стабільності відбуваються наступні дії:

- фінансова система ефективно перетворює вільні кошти громадян та бізнесу на кредити та інвестиції;
- фінансова система ліквідна та капіталізована, а відтак стійка до кризових явищ;
- платежі та розрахунки здійснюються вчасно та в повному обсязі;
- учасники фінансової системи зважено оцінюють ризики та управляють ними;
- труднощі окремих фінансових установ не поширюються на систему в цілому.

Для оцінки фінансової стабільності центробанки також вимірюють стійкість системи за різних сценаріїв (зокрема шокових), вивчають фінансові зв'язки фінансових установ (з іншими фінансовими установами та клієнтами), проводять опитування банків та компаній.

Якщо аналізувати діяльність банків у 2018 році, то за даними НБУ, банківський сектор отримав рекордний чистий прибуток 21.7 млрд грн (рентабельність капіталу – 14.3%). З огляду на те, що декларовані в минулому банками прибутки були переважно результатом маніпуляцій із фінансовою звітністю та штучного заниження відрахувань до резервів, можна стверджувати, що український банківський сектор став прибутковим уперше за період свого існування.

Можна сказати, що за інформацією яку надав НБУ, на балансах досі залишаються значні обсяги непрацюючих кредитів, проте банки вже відобрази-

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

ли майже всі збитки від погіршення якості кредитного портфеля. Покриття NPL резервами становить 95.5% – прийнятний рівень відповідно до міжнародних стандартів. Фінустанови успішно перейшли на новий норматив ліквідності LCR. Станом на середину лютого всі банки виконують LCR в іноземній валюті (мінімальне значення – 50%), норматив LCR у всіх валютах (мінімальне значення – 80%) порушують лише установи із 0.2% активів сектору.

На 2019 рік ключовими пріоритетами банків – повноцінне відновлення корпоративного кредитування та продовження розчищення балансів від непрацюючих кредитів. Протягом поточного року НБУ представляє концепцію нової структури регулятивного капіталу, а також нормативу довгострокової ліквідності NSFR. Після обговорення з банками нові регуляції буде впроваджено, причому сектор отримає необхідний перехідний період для адаптації. На початку 2019 року в Україні було 77 діючих банків, що на чотири менше, ніж кварталом раніше. Два банки закінчили процедури злиття з іншими, один був перетворений на фінансову компанію, ВТБ-банк було визнано неплатоспроможним. Частка ринку державних фінустанов майже не змінилася: 54.7% та 63.4% за чистими активами та депозитами населення відповідно.

В наслідок інтенсивного кредитування у 2018 році населення частки Приватбанку та приватних банків у чистих активах зросли на 1.3 в.п. та 0.9 в.п. до 20.7% та 14.8% відповідно. Ступінь концентрації в секторі не змінюється протягом останніх двох років: на кінець минулого року на 20 банків припадало 91% чистих активів. [3]

Головним завданням для банків в сучасних ринкових умовах виступає проблема удосконалення інструментів і методів, що забезпечують їх стійкість.

Отже в умовах тривалої фінансової кризи однією з основних проблем, яка постала перед вітчизняною банківською системою, є підтримка на належному рівні її фінансової стабільності, що дає змогу банкам виконувати функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів.

На зважаючи на різні економічні складності Україна має багато важелів впливу на фінансову стабільність банків і ефективно їх використовує. Практика регулювання банків передусім направлена на гарантування захисту коштів вкладників та інвесторів. І хоча сьогодні переважно використовуються заходи прямого втручання, в перспективі вони повинні набувати все більше ознак опосередкованого, із фокусуванням на досягнення фінансової прозорості, достатності та адекватності інформації.

НБУ для фінансового сектору та економіки в цілому, регулярно оцінює ризики, для того щоб досягнути фінансової стабільності в державі застосовує такі підходи провадить макропруденційну політику; підтримує банки як кредитор останньої інстанції; сприяє фінансовій стійкості банків, здійснює нагляд (оверсайт) за банками, платіжними системами та системами розрахунків; здійснюємо стрес-тестування банківської системи та найбільших позичальників банків. Макропруденційна політика спрямована на усунення чи

обмеження системних ризиків, щоб запобігти кризам або зменшити втрати від них. Реалізуючи макропруденційну політику, Національний банк виявляє й оцінює ризики для фінансової стабільності та вживає заходів, щоб звести їх до мінімуму.

Слід зауважити, що фінансова стійкість повинна бути не лише короткочасним досягненнями банків, а й стратегією їхнього розвитку. Відображенням належного рівня фінансової стійкості банків є їх високоєфективне функціонування, достатнє нарощування фінансових ресурсів та раціональне управління ними.

З вище наведеного можна сказати, що визначення та систематизація впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансову стійкість банків дозволить виявити кількісну залежність від факторів, що формують фінансову стійкість; виявити проблемні місця функціонування конкретного банку; вчасно приймати рішення стосовно напрямків поліпшення фінансової стійкості банків.

Список використаних джерел

1. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. Київ: КНЕУ, 2002. 238 с.
2. Коваленко В., Гаркуша Ю. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи. *Вісник НБУ*. 2013. № 9. С. 126-131.
3. Національний банк України. URL: www.bank.gov.ua.
4. Погореленко Н.П., Остроушко М. В. Забезпечення фінансової стабільності банківського сектора України в сучасних умовах. *Бізнес Інформ*. 2013. № 12. С. 306-311.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Ясько К. В.,

здобувач вищої освіти

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Науковий керівник: Туболец І.І., к.е.н., доцент

Сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання в Україні характеризуються нестійким фінансовим станом або навіть банкрутством деяких промислових підприємств. Основними чинниками банкрутства можна вважати такі фактори, як: інфляція; взаємні неплатежі; наближення ціни на деякі види продукції до ціни на аналогічну, але якіснішу імпорتنу продукцію і тому подібне [2, с. 25].

Проблема здійснення санації для цих підприємств є актуальною, оскільки промисловість – це одна з головних галузей ведення господарства в державі.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Таким чином, дослідження, спрямовані на попередження кризових ситуацій і своєчасну реалізацію заходів антикризового управління, є вкрай актуальними. Розвиток механізмів антикризового управління, розробка ефективного і надійного інструментарію діагностики кризи у розвитку господарюючих суб'єктів, обґрунтування технології безболісного переходу від виконання надзвичайних заходів при настанні критичних подій до нормального функціонування на основі стратегічного плану – ефективний шлях підвищення стійкості не тільки окремих підприємств, але й економіки країни в цілому.

Банкрутство підприємства – 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 [1, с. 1]. Разом з терміном «банкрутство підприємства» варто розглянути таке поняття, як «смертність підприємств». Смерть підприємства – це ліквідація сукупності виробничих факторів за умови, що жодне інше підприємство не брало участі в цій події. Смерть підприємства не включає вихід з популяції внаслідок злиття, поглинання, поділу або реструктуризації низки підприємств, або через зміну сфери економічної діяльності. Підприємство враховують у кількості смертей тільки якщо його діяльність не відновлена протягом двох років[3, с. 20].

Подібним чином, відновлення діяльності підприємства протягом двох років не вважається народженням. Показник смертності (смертність) підприємства відображає кількість смертей підприємств як відсоток в популяції діючих підприємств (рис. 1).

Аналізуючи народжуваність та смертність підприємств за напрямками діяльності у 2018 році, можна зазначити наступні тенденції:

- промислова сфера має майже однакові показники смертності та народжуваності підприємств. Так, за 2018 рік було створено 6 підприємств, при цьому втрачено 7 підприємств;

- сфера будівництва має найгірший показник, так як народжуваність підприємств тут складає 14 одиниць, при смертності – 18;

- єдина сфера, яка може втішити позитивним результатом – це транспорт та адміністративні послуги. Тільки ці дві категорії мають народжуваність вищу за смертність. У них народжуваність дорівнює 8, при смертності в 7 відповідно;

- операції з нерухомістю лишаються у відносному балансі, тут смертність підприємства чітко дорівнює його народжуваності.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції

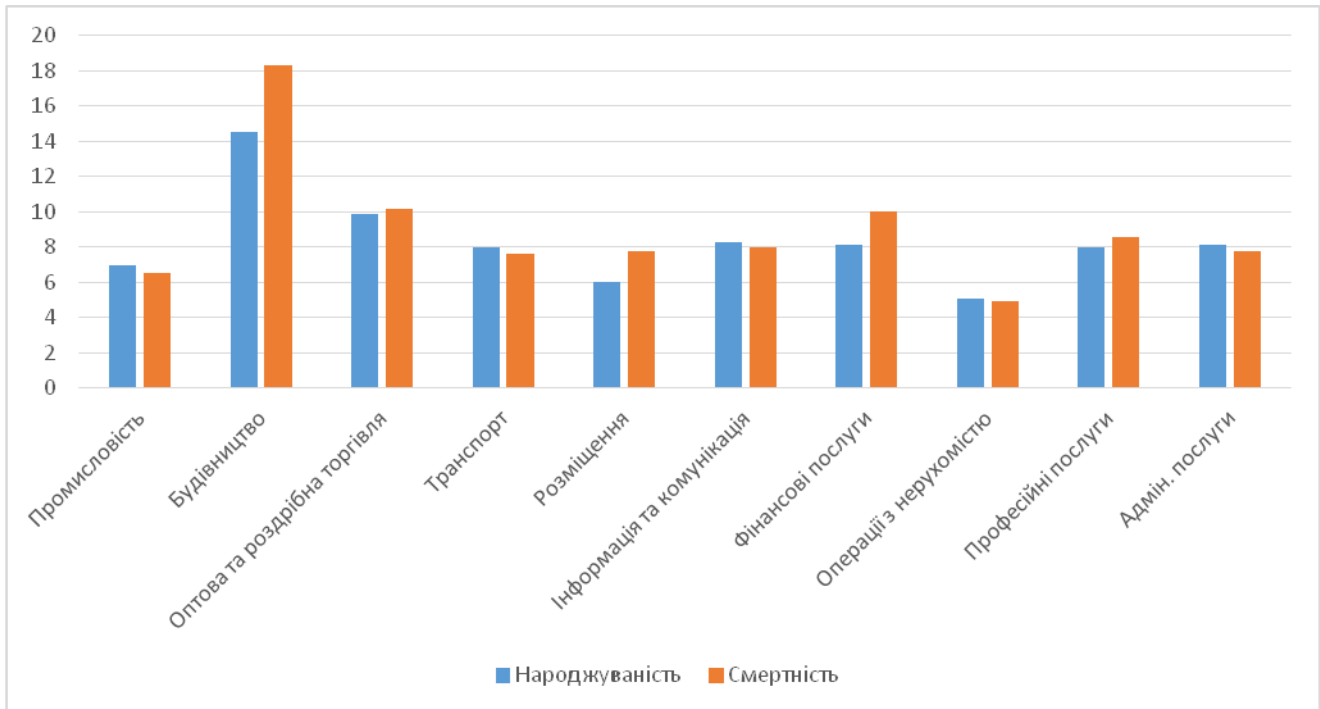


Рис. 1. Народжуваність та смертність підприємств,
за напрямом діяльності, 2018 рік, кількість од.*

*розроблено автором на основі Збірника статистики підприємництва в Україні 2018 [3, с.21]

Відновлення функцій і платоспроможності підприємства при більш глибокому розвитку кризових явищ можливо при використанні комплексу радикальних інструментів антикризового управління. Найбільш радикальним засобом реформування підприємства є реструктуризація. З одного боку, реструктуризація є елементом управління будь-яким підприємством, що розвивається, з іншого – інструментом антикризового управління, радикального впливу на фінансове оздоровлення підприємства, здійснення організаційно-економічних і технологічних перетворень [2, с. 17].

Для вдалого проведення реструктуризації на підприємстві в сучасних умовах варто звертати увагу на наступні фактори:

- чітке окреслення кінцевої мети реструктуризації, якою є збільшення ринкової вартості підприємства;
- визначення певних часових меж проведення реструктуризації (в середньому 2-3 роки);
- подання реструктуризації як масштабного та витратного процесу, який стосується всього підприємства в цілому, а не його окремих ланок;
- націленість підприємства на стратегічні зміни: підвищення інвестиційної привабливості бізнесу, закріплення існуючих та розширення нових ринкових позицій підприємства та підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється;
- використання системного підходу до реструктуризації, який передбачає

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

розгляд об'єкта реструктуризації як сукупності взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, які мають вхід, вихід, зв'язки із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок. Можемо зробити висновки, що для ефективної реструктуризації необхідно проведення таких дій, як:

– інвентаризація активів і зобов'язань промислового підприємства, що є перевіркою майна і джерел його формування, в ході якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і точність вартісної оцінки та багато іншого.

Лише завдяки правильному та чіткому антикризовому управлінню можна позбутися таких наслідків, як банкрутство та смерть підприємства. Головне – чітко слідувати плану та зважати увагу на зовнішній і внутрішній стан економіки країни.

Список використаних джерел

1. Кодекс України з процедур банкрутства від 21.10.2019 № 2597-VIII/145-IX // База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>.
2. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства: монографія/Перерва П.Г. та ін. Харків, 2016. 705 с.
3. Збірник статистики України від 31.12.2018 // База даних «Організація економічного співробітництва і розвитку». URL: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Compendium-Entreprise-Statistics-Ukraine-2018-Ukrainian.pdf>

ОСНОВНІ ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКУ НЕПОВЕРНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Яцюк О.С.,

асистент кафедри теорії економіки та управління

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Дебіторська заборгованість (ДЗ) – сума заборгованостей юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів на певну дату [1, 46-50]. В сучасних умовах господарювання, коли частка простроченої ДЗ в її загальному обсязі перевищує 30% [2] і є значною загрозою платоспроможності підприємств, важливим резервом зниження ДЗ та покращення фінансового стану підприємства є зменшення ризику неповернення ДЗ [3].

Зіставляючи розрахункове значення ДЗ та бухгалтерську суму ДЗ, можна визначити втрати підприємства від результатів продажу продукції в кредит. Зазвичай результати даного аналізу враховують при розробці планів діяльності підприємства. Ця сума повинна бути сформована як резерв за сумнівними боргами. Для поліпшення розрахунків з дебіторами, підприємству необхідно

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

своєчасно проводити контроль оборотності розрахункових засобів, домагатися прискорення оборотності оборотних коштів і, таким чином, мати об'єктивний підхід до формування портфеля замовлень, а також умов оплати за товари.

Для зниження ризику неповернення ДЗ господарюючому суб'єкту слід оцінювати ділову репутацію партнерів, їх платоспроможність і фінансові можливості щодо оплати продукції. Підприємству необхідно розробити систему договорів із гнучкими умовами термінів і форм оплати. Згідно досліджень [2; 4] встановлено, що значення заборгованості залежить не від зовнішніх фінансових умов, а від недоліків роботи конкретних підприємств. Тому для того, щоб нормалізувати і зменшити ДЗ підприємства, необхідно:

1) ввести автоматизовану систему контролю та обліку рахунків дебіторів (введення єдиної бази даних дозволить підвищити ефективність стягнення ДЗ і спростити аналіз кредитної історії клієнтів, платіжної дисципліни та інших даних, необхідних для відстеження заборгованості дебіторів);

2) провести реструктуризацію бази клієнтів і здійснити жорсткий відбір платоспроможних покупців;

3) проводити постійний контроль боржників;

4) за розміром боргу диференціювати суми ДЗ;

5) припиняти постачання продукції при наявності певної наперед визначеної суми непогашеного боргу;

6) постійно нагадувати боржнику про борг;

7) розробити заходи заохочення оплати готівкою, що дозволить прискорити оборотність ДЗ і скоротити витрати на обслуговування платежів;

8) застосовувати систему цінових знижок за зменшення термінів оплати продукції;

9) розробити заходи мотивації менеджерів з продажу на прискорене отримання оплати;

10) застосовувати заходи щодо реалізації заборгованості дебіторів.

Ці методи дозволяють перевести ДЗ в інші форми оборотних активів. Крім того, важливим інструментом, що дозволяє максимізувати потік грошових коштів і знизити ризик виникнення ДЗ, є система знижок і штрафів.

Також дієвим методом управління ДЗ є мотивація співробітників підприємства. Для підвищення ефективності системи мотивації необхідно мотивувати кожного співробітника, зацікавити його в досягненні запланованого рівня ДЗ.

Оцінка ДЗ найчастіше проводиться за допомогою дохідного, витратного або порівняльного підходу. Вибір підходу оцінки ДЗ проводиться з урахуванням факторів, що впливають на ринкову вартість ДЗ [2-3]:

1) умов припинення зобов'язань;

2) розрахунків грошовими коштами, цінними емісійними паперами, заліком зустрічних товарів і т. д.;

3) термінів розрахунків, передбачених договорами;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

- 4) наявності забезпечення за відповідним зобов'язанням;
- 5) наявності претензій дебітора за кількістю і якістю поставленої йому продукції;
- 6) фінансового стану дебітора;
- 7) форми власності підприємства-дебітора.

Таким чином, управління ДЗ дозволяє прискорити платежі, що здійснюються контрагентами підприємства, та, відповідно, реалізовувати ефективну політику продажів. Для уникнення появи простроченої ДЗ та збереження лояльності покупців слід розробити алгоритми і нормативи збору заборгованості, визначитися з учасниками процесу та їх відповідальністю щодо роботи з дебіторами. Це дозволить в найкоротші терміни зменшити прострочення, знизити списання ДЗ та підвищити прибуток підприємства.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08 жовтня 1999 року № 237. З наступними змінами і доповненнями. *27 положень (стандартів) бухгалтерського обліку*. Київ: КНТ, 2004. 116 с.
2. Домбровська Л. В., Вакіш І. М. Дебіторська заборгованість підприємств України: стан та ефективність управління. *Ефективна економіка*. 2018, №7.
3. Inesa Khvostina, Andriy Matviychuk, Svitlana Savina, Oleh Yatsiuk. Analysis of the Dependence of the Performance of the Ensemble on the Accuracy of its Individual Models. *Proceedings of the 2019 7th Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019), in series: Advances in Economics, Business and Management Research*, 2019, vol. 99. <https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.70>
4. Данилейчук Р. Б. Фінансові інструменти підтримки суб'єктів інфраструктури малого бізнесу в регіоні. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (серія "Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості")*. 2018. Вип. 1 (17), С. 62-72.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»:
матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції*

Актуальні питання сучасної економічної науки:
матеріали II Всеукраїнської
науково-практичної конференції
(4 грудня 2019 р., Полтава).

Підп. до друку 29.11.2019. Формат 60x90¹/₁₆.
Ум. друк. арк. 30,0.
Гарнітура Times New Roman Cyr.