

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ДВНЗ «ПЕРЕЯСЛАВ-ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ГРИГОРІЯ СКОВОРОДИ»
НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»
УКРАЇНСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ АГРАРНИХ НАУК
ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І ФІНАНСИСТІВ АПК УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА
ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧУВАННЯ ТА
ТОРГІВЛІ
ДВНЗ «ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ»
ТОВ «БЕРДЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ»



Федерація професійних
та фінансів
бухгалтерів та аудиторів України



Полтавська державна
аграрна академія



Факультет обліку

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
(З МІЖНАРОДНОЮ УЧАСТЮ)**

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,
КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ В УМОВАХ
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН**

22 жовтня 2020 р.

м. Полтава

УДК 657
П 48

Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституціональних змін : зб. матер. Всеукраїнської науково-практичної конференції (з міжнародною участю) (м. Полтава, 22 жовтня 2020р.). / за ред. Пилипенко К.А. Полтава : ПДАА, 2020. 785 с.

Посвідчення УкрІНТЕІ № 94

***Затверджено до друку Вченою радою факультету обліку та фінансів
Полтавської державної аграрної академії (протокол № 3 від 12.10.2020 р.)***

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

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



© Полтавська державна аграрна академія, 2020
© Колектив авторів

Редакційна колегія

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

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

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

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

Маренич Тетяна Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту ХНТУСГ імені Петра Василенка (м. Харків, Україна).

Мармуль Лариса Олександрівна – заслужений працівник освіти України, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки, Університет Григорія Сковороди в Переяславі (м. Переяслав, Україна)

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

Назаренко Інна Миколаївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного аграрного університету (м. Суми, Україна).

Остапчук Сергій Миколайович – головний редактор журналу «Облік і фінанси», кандидат економічних наук Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (м. Київ, Україна).

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

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

Рунчева Наталія Вікторівна – доктор економічних наук, доцент, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу», (м. Бердянськ, Україна).

Танклевська Наталія Станіславівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонський ДАЕУ (м. Херсон, Україна).

Шановні учасники
Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах
інституціональних змін»

Напрацьована економістами інституціональна теорія є визнаною у науковому світі. У професійному середовищі сформовано усвідомлення того факту, що інститути відіграють вирішальну роль у розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу.

Критичний аналіз сучасного стану облікової науки та методології обліку, контролю та аналізу свідчить про доцільність удосконалення теорії обліку на основі інституціонального підходу, який займає провідне місце в українській економічній науці. На його теоретичній основі проводяться як фундаментальні, так і прикладні дослідження вітчизняних науковців та практиків у сфері обліку, контролю і аналізу.

Цього року маємо честь святкувати 100 років з часу заснування Полтавської державної аграрної академії, яка успішно співпрацює з науковцями з різних вітчизняних та зарубіжних навчальних закладів, що дозволяє широко використовувати її потенціал для підготовки кваліфікованих фахівців. Приймаючи участь у Всеукраїнській науково-практичній конференції «Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституціональних змін», Ви маєте можливість визначити важливі аспекти щодо обліково-аналітичного забезпечення обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації інформаційних технологій; розглянути концепцію розвитку аудиту, стан фінансової-кредитної системи, економічної та податкової політики держави; обговорити проблеми управління підприємствами на мікро- та макрорівнях, маркетингу та менеджменту.

Основною метою науково-практичної конференції є надання можливості науковцям вищих навчальних закладів, здобувачам вищої освіти, фахівцям-практикам продемонструвати результати наукових досліджень, запропонувати власне бачення вирішення проблем у обліково-аналітичній сфері.

Шановні учасники конференції, щиро бажаємо Вам успіхів у роботі, творчої наснаги та невтомності в проведенні наукових досліджень і примноженні результатів.

З повагою,
голова організаційного комітету,
кандидат економічних наук,
професор, ректор Полтавської
державної аграрної академії



Валентина АРАНЧІЙ

22 жовтня 2020 року

ЗМІСТ

Передмова	4
------------------	---

СЕКЦІЯ 1.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ

Артеменко Л.П., Шиліпук О.Я. <i>ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ</i>	18
Бачурський О.І. <i>ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ</i>	22
Баранець Є.О., Боровик К.В. <i>СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В ПЕРІОД КОРОНАВІРУСНОЇ ПАНДЕМІЇ</i>	25
Волкова Н.В. <i>ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКУ</i>	28
Гарнага О. М. <i>ГОЛОВНІ МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА</i>	32
Гончарук О.В., Ігнашкіна Т.Б., Даниленко Г.В. <i>ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ РОЗВИТКУ ПІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ЇХ АНАЛІЗ</i>	36
Гринюк Н. А. <i>СВІТОВІ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ УЧАСТІ ЧЛЕНІВ СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ</i>	41
Дядюра А.В. <i>ПРАВОВІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</i>	45
Кірова Л.Л., Голояд М.О. <i>РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВ</i>	49
Коваль А. Г. <i>АНАЛІЗ ТА АУДИТ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ</i>	54
Кононенко Ж.А. <i>ФАКТОРИ ВПЛИВУ У ВИБОРІ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ</i>	57
Кононова В.В., Кузнєцова К.О., <i>СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАНОЇ СЛУЖБИ СПЕЦІАЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ ТА ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ УКРАЇНИ</i>	61
Кухта К.О. <i>ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ – СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ</i>	65
Кузнєцова Ю. А. <i>ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ</i>	69
Малюта І.А., Накевхрїшвілі О.А. <i>ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ</i>	74
Мартиненко Н.Ю.	78

ВПЛИВ КАРАНТИНУ НА ТУРИСТИЧНУ СФЕРУ	
Міхов Л.І., Кірова Л.Л.	81
<i>ПРОБЛЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ</i>	
Норка А.М.	86
<i>СУТНІСТЬ БЕЗРОБІТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ПРОЯВУ В УКРАЇНІ</i>	
Піскульова І.В.	90
<i>ОБОРОТНІ АКТИВИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ</i>	
Писаренко С.В., Чіп Л.О.	94
<i>МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ У ПІДПРИЄМСТВІ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ЛЮДЕЙ</i>	
Полінкевич О.М., Орлецька Н.М.	97
<i>МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
Потапенко Б.І.	100
<i>ПОНЯТТЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ</i>	
Ryszard Pukala	104
<i>IDENTYFIKACJA KLUCZOWYCH RYZYK GOSPODARCZYCH START-UPÓW</i>	
Ракша А.Р.	108
<i>ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДОМ «ХРЕСТ МАРШАЛЛА» РІВНОВАЖНОЇ РИНКОВОЇ ЦІНИ</i>	
Сардак С. Е., Манашкіна А. А.	114
<i>ВЗАЄМОВПЛИВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ТА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА КРАЇНИ</i>	
Семенова Т.В., Самойленко Є.В.	117
<i>ОЦІНКА ЧИННИКІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЕНЕРГОЄМНІСТЬ ЛИВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА</i>	
Сиротюк Г. В.	121
<i>ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ</i>	
Слинько А. О.	125
<i>ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
Сліпенко А.К., Манаєнко І.М.	129
<i>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
Соломка А.О.	133
<i>ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
Цимбал А.	138
<i>ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА</i>	
Шаповалова А.А., Булим В.Ю.	141
<i>ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТА МЕТОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ</i>	
Юрчик Г. М.	144
<i>ВПЛИВ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ СОЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК</i>	

СЕКЦІЯ 2
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Андросова Т.В. <i>ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ КРАЇНИ</i>	150
Бабенко А. С. <i>ОСНОВНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ</i>	155
Буц І.М., Буц В.І. <i>ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ ОДНА ІЗ УМОВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ</i>	160
Гнаток Є. М., Рукавиця О. Ю. <i>БЮДЖЕТИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ</i>	164
Дорогань-Писаренко Л.О., Чіп Л.О., Литвин О.Ю., <i>РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІВ, ЩО РЕАЛІЗУЮТЬ ДЕРЖАВНУ ПОДАТКОВУ ТА МИТНУ ПОЛІТИКУ- ПОТРЕБА ЧАСУ</i>	169
Жацько Н. В. <i>ДИНАМІКА ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ</i>	172
Жураковська Г. Є. <i>РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЦІННІСНО-МОТИВАЦІЙНОЇ ЄДНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ</i>	177
Ільченко В.М., Кисельов В.Р. <i>РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СЕЛАХ ТА СЕЛИЩАХ УКРАЇНИ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ</i>	181
Копитець Н.Г., Волошин В.М. <i>СКОТАРСТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОБРОБУТУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ</i>	185
Костюк В.С. <i>ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ЯК ПРІОРИТЕТ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</i>	190
Кулініч О.А. <i>ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР</i>	195
Ладчук В. О. <i>СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ</i>	200
Левицька С. О., Велігурська А. М. <i>СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ ТА МОТИВАЦІЇ</i>	204
Лемешко І. С. <i>СПРЯМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗШИРЕННЯ</i>	208
Метлицька В.О., Божко А. С., Корягіна Т.В. <i>ТРУДОВА МІГРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОЛОДІ</i>	212

Опанасюк Е. Ю. <i>ЄВРОПЕЙСЬКА ВАЛЮТНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА ЇЇ СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ</i>	215
Осіпова А.А. <i>ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ</i>	218
Пошивалова О.В. <i>АНАЛІЗ РЕФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ</i>	222
Самолук Н. М. <i>МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ НЕРІВНОСТІ У РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ</i>	227
Фролова Г.І., Гашицька Л.М. <i>ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ</i>	231

СЕКЦІЯ 3

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Багрій К. Л. <i>РОЛЬ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ</i>	237
Бондаренко Н.В. <i>ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ПІД ЗАСТАВУ ЗЕМЛІ</i>	242
Бражник Л.В. <i>ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ПЕРЕВАГИ ТА ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ</i>	246
Буц І.М. <i>ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МОНІТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ</i>	250
Буц І.М., Картамишева О.Є. <i>ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНИЙ ЗВІТ ПРОБЛЕМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ ТА ПРИАЗОВСЬКОМУ РЕГІОНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ</i>	254
Васильєва В. Г., Тоцька Н. М. <i>ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ</i>	259
Верига Ю. А. <i>ІНСТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО ФАКТОРИ</i>	264
Десятский С.П., Лактионова О.Е. <i>БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОМУ МЕХАНІЗМІ</i>	267
Дорогань-Писаренко Л. О., Міхеєва М. В. <i>АЛЬТЕРНАТИВНІ ВАРІАНТИ ФОРМИ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУУ МІКРО ТА МАЛИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ</i>	271

Єрмолаєва М. В., Злепко І. Р. <i>КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ В СВІТІ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ</i>	275
Жураковська Г. Є. <i>ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І АУДИТУ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ БІЗНЕСУ У ЦИФРОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ</i>	278
Келлер Ю. А., Пристемський О. С. <i>ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ</i>	283
Колодін В.О., Шишкова Н.Л. <i>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ</i>	287
Копитець Н.Г., Волошин В.М. <i>СКОТАРСТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОБРОБУТУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ</i>	292
Королюк Т. М. <i>ДОКУМЕНТООБІГ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</i>	297
Корягіна Т.В., Шишкова Д.С. <i>СУСПІЛЬНИЙ Е-КОНТРОЛЬ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ: НЕОБХІДНІСТЬ, ЗМІСТ, ПЕРСПЕКТИВИ</i>	302
Кочур В.С., Житченко І.І. <i>ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ</i>	307
Кузьменко Н.В. <i>ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ</i>	310
Кулик В. А. <i>ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТИ</i>	314
Кушнір Л. М. <i>THE RELATIONSHIP BETWEEN POLICE ACTIVITY AND CHANGING ECONOMIC ENVIRONMENT</i>	319
Лега О.В., Панченко І.Г. <i>ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	322
Левченко З. М., Тютюнник М. С. <i>ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ І ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ</i>	327
Ліненко О. <i>СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ</i>	331
Лижова Є. М. <i>ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: СТАНДАРТИ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ ЇХ ЗВІТНІСТЬ</i>	334
Малофей О. О. <i>ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ «M.E.Doc»</i>	339
Мармуль Л. О., Новак Н.П. <i>ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</i>	343

Мац Т.П. УПРАВЛІНСЬКІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ОБЛІКУ: ЕЛЕКТРОННЕ ДОКУМЕНТУВАННЯ	348
Михайловська І.Л. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ	353
Медведенко Андрій ОБЛІК ДОВГОСТРОКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	358
Нашкерська Г.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ПРИДБАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	362
Онїщенко В. В., Шийка К. І. ДОКУМЕНТАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	367
Пилипенко К.А., Бегмат С.О. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБІГУ ПАЛЬНОГО	371
Пилипенко К.А., Лапіга А.Г. ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ З ОБЛІКУ НАЯВНОСТІ ТА РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	374
Пилипенко К.А., Пономаренко Т.М. НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КРЕДИТОРАМИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	377
Пилипенко Е.А., Щербатюк С.Ю., Рунчева Н.В. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	382
Плаксієнко В. Я., Демочко Ж. Ю. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ	386
Плаксієнко В. Я., Лега О. В., Співак І. О. АНАЛІЗ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТА, ЗАВДАННЯ, ЕТАПИ	391
Плиска О.Л. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА	396
Пономаренко О. Г., Горват Є. Б. ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	400
Радзіховська Ю.М. ЦИФРОВИЙ ОБЛІК В ДІЯЛЬНОСТІ КЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ СФЕРИ ЖКГ	405
Решетник К. Р. ERP-СИСТЕМА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗБЕРЕЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	410
Романченко Ю.О., Бабенко Л. В. НОРМАТИВНИЙ СУПРОВІД ОБЛІКУ ЗАПАСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	415
Сидоренко Л.О. СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	419
Слободян Н.Г. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	422

Сусарова І.П. <i>ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ЕЛЕКТРОННОМУ СЕРЕДОВИЩІ</i>	427
Сусарова І.П. <i>РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЕЛЕКТРОННОМУ СЕРЕДОВИЩІ</i>	430
Тютюнник С. В. <i>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗПОДІЛУ ТРАНСПОРТНО-ЗАГОТІВЕЛЬНИХ ВИТРАТ</i>	434
Тютюнник Ю. М., Бурсова Т. О. <i>ОСОБЛИВОСТІ ВИСНОВКІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ І ДИНАМІКИ КОЕФІЦІЄНТІВ ЛІКВІДНОСТІ</i>	439
Тютюнник С. В., Тютюнник Ю. М. <i>ЗМІСТ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ</i>	443
Яловега Л. В., Карпець А. А., Корсунський О. Ю. <i>БУХГАЛТЕРСЬКА ТА ПОДАТКОВА АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ</i>	447
Хомин П. Я. <i>МАВПУВАННЯ ЯК СИГНАТУРА "НАУКОВИХ ПРАЦЬ" З ТЕОРІЇ БУХОБЛІКУ</i>	451
Шишкова Н.Л., Близнюк В. М. <i>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК: ЗМІНИ В ЦИФРОВУ ЕПОХУ</i>	454
Шишкова Н.Л., Сидоренко Н.А. <i>ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ЕПОХУ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ</i>	458

СЕКЦІЯ 4

ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ

Грибовська Ю. М., Ходаківська Л. О. <i>КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ</i>	464
Дугар Т. Є., Левченко З. М. <i>СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМИ ПОЄДНАННЯ ТА ГАРАНТІЇ</i>	469
Капленко Т. С. <i>РИНОК АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ</i>	474
Книшек О. О., Зав'ялова А. С. <i>ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА</i>	479
Книшек О.О., Синельник В. С. <i>АУДИТОРСЬКА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ БЕЗПЕРЕРВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА</i>	483
Міхеєва К. Р., Романченко Ю. О. <i>АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ</i>	488
Ольховська Т. І. <i>ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ І СТАНОВЛЕННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ</i>	493

Сусарова І.П. <i>СУЧАСНІ ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ АУДИТУ В УКРАЇНІ</i>	498
Пилипенко К.А., Танклевська Н.С. <i>ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ: МІСЦЕ І ЗНАЧЕННЯ</i>	502
Пилипенко К.А., Прийдак Т.Б., Кетова О.М. <i>КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕН</i>	506

СЕКЦІЯ 5

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Барабаш Л.В. <i>ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ</i>	511
Бондаренко Н.В. <i>ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ПІД ЗАСТАВУ ЗЕМЛІ</i>	516
Булах І.І., Шиманська О.В. <i>ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СУСПІЛЬСТВА</i>	520
Ведмідь М.О., Голобородько В.В. <i>БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ</i>	525
Власюк С.А., Коцуренко Ю.В. <i>ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ РИНКОВИХ ПРОЦЕСІВ</i>	528
Власюк С.А., Шмакова В.В. <i>ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ</i>	531
Временко Л. В., Кондратенко Д. В. <i>ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА</i>	535
Гайдабура О. М. <i>СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ</i>	540
Глущенко Ю.А., Телятник М.Ю. <i>РОЛЬ КАПІТАЛУ БАНКУ В ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</i>	544
Запотічна Р. А. <i>РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ БОРГОВОЇ ЕКОНОМІКИ У КРАЇНАХ СВІТУ</i>	549
Калюга А. Р. <i>ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ</i>	552
Клименко К.В. <i>НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КАПІТАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЦЕСІЇ</i>	555

Кравченко Х. В. <i>ПОРІВНЯННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ</i>	560
Кучер О.О. <i>ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА: ЩОДО УСУНЕННЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ НЕУЗГОДЖЕНОСТЕЙ</i>	565
Кушнір Л. М. <i>THE RELATIONSHIP BETWEEN POLICE ACTIVITY AND CHANGING ECONOMIC ENVIRONMENT</i>	570
Кушнірук Є.В. <i>ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ</i>	573
Лактионова О.Е., Піскулева І.В. <i>НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОГО АУТСОРСИНГУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ВІДНОСИНАМИ</i>	577
Ліннік Д.В., Лук'янова В.В. <i>ПОДАТКИ ЯК ГОЛОВНИЙ ВАЖІЛЬ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ</i>	581
Мандра Н. Г., Лактионова О.Е. <i>ГЕНЕЗИС, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО АУТСОРСИНГУ В ЦИФРОВУ ЕКОНОМІКУ</i>	586
Макогон В.Д. <i>НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН</i>	590
Мауер Д.Р. <i>ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ</i>	594
Мокієнко Є. О. <i>УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ</i>	599
Новіков В.В. <i>ПРІОРИТЕТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ</i>	602
Олійник Н. М., Макаренко С. М., Блищик Т. С. <i>АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН</i>	606
Павлюченко К.Р. <i>МЕТОДИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ ТА ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ</i>	611
Пастух К.С., Пристемський О. С. <i>ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ</i>	614
Перевалова А. П. <i>СУЧАСНИЙ СТАН ДОХІДНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ</i>	618
Петренко В. І. <i>РОЛЬ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЯХ</i>	621
Прокопчук О.Т. <i>ОСОБЛИВОСТІ АРХІТЕКТОНІКИ КОМПЛЕКСНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ АГРОСТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ</i>	624
Прошин В. О. <i>АНАЛІЗ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ</i>	628

Решетник К. Р. <i>МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ВТРАТ ВІД КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКУ</i>	632
Рубцова А.І., Горященко Ю.Г. <i>АНАЛІЗ РОБОТИ МІКРОФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ</i>	637
Сачук Н.В. <i>СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ</i>	642
Таран Л. В. <i>ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ</i>	645
Харченко Н.В. <i>РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ</i>	648
Щур К.М. <i>ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ</i>	652
Хомин І. П. <i>РОЗВИТОК АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</i>	657
Хомутенко А. В., Хомутенко В. П. <i>ПРОДУКТООРІЄНТОВАНИЙ І РЕЗУЛЬТАТИВНИЙ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ</i>	662
Храпунова Т.Є., Пристемський О.С. <i>ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ</i>	666

СЕКЦІЯ 6
МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

Бербєка О. Б. <i>INSTAGRAM ЯК СУЧАСНА ПЛАТФОРМА ДЛЯ ВЗАЄМОДІЇ З АУДИТОРІЄЮ</i>	671
Бондарєва А.А. <i>ДИНАМІКА ДЕМОГРАФІЧНОГО СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ</i>	675
Борисова Т. М. <i>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ</i>	679
Горященко Ю.Г., Ільченко В.М. <i>РОЗВИТОК ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ</i>	682
Даценко В.В., Слободянюк Р.Р. <i>PRODUCT PLACEMENT ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ</i>	687
Мельник А. В. <i>СТРАТЕГІЧНІ МАРКЕТИНГОВІ РІШЕННЯ В БІЗНЕСІ</i>	691
Сардак С. Е., Підберезня В. С. <i>ФОРМУВАННЯ ТА УСКЛАДНЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ СВІТОВИХ РИНКІВ У ПЕРШІЙ ТРЕТИНІ ХХІ СТОЛІТТЯ</i>	694
Сардак С. Е., Румянцев Д.С. <i>МАРКЕТИНГОВІ ЗАХОДИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ</i>	697
Сардак С. Е., Янушевська А. А. <i>ФОРМИ ПРОСУВАННЯ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ</i>	700
Хурдей В.Д., Штефан Д.В. <i>ВПЛИВ МЕРЕЖЕВОГО МАРКЕТИНГУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ</i>	703

- Швайко Н.А., Процишин Ю. Т.** 708
ІМІДЖ, РЕПУТАЦІЯ І БРЕНД, ЯК ОСНОВА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КОМПАНІЇ
- Шандалюк І.О.** 711
ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЦІЛЮВИХ ПАРАМЕТРІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АСОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

СЕКЦІЯ 7 СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- Борблік К.Е., Ізотова В.О.** 717
ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ
- Вайда Т. С., Круглик М. І.** 721
ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ПОЛІЦІЄЮ УКРАЇНИ ПУБЛІЧНОЇ БЕЗПЕКИ І ГРОМАДСЬКОГО ПОРЯДКУ ПІД ЧАС МАСОВИХ ЗАХОДІВ ЗА СКАНДИНАВСЬКОЮ МОДЕЛЛЮ
- Держевецька М.А., Гетьман І.А., Родченко С.С.,** 726
СТРАТЕГІЯ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА
- Живко З.Б., Герасименко О.М., Лесик І.І.** 732
РИЗИКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ
- Карпенко Є.А., Костиця Я.В.** 736
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ЗАКУПІВЛІ В КОНТЕКСТІ ЗМІН У ЗАКОНОДАВСТВІ
- Кокорєва О.В., Бірючевська Н.Є.** 740
СУЧАСНИЙ СТАН, ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ПЕРВИННОЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ
- Кудлай К. Д.** 744
ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОЯВИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ
- Онищенко А. В.** 749
АКТУАЛЬНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ГАЛУЗІ ДИТЯЧОЇ СТОМАТОЛОГІЇ
- Севериненко В. І.** 753
МІСЦЕ ТА ІНСТРУМЕНТИ Е-ВЗАЄМОДІЇ У ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ
- Трикоз І.В., Шамшева Н.В.** 757
МЕТОДИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКТА
- Ховрак І. В.** 762
УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ
- Zhong Hailiang,** 765
RESEARCH ON THE TRANSFORMATION AND UPGRADING OF THE RETAIL INDUSTRY TO ENHANCE ITS COMPETITIVENESS UNDER THE BACKGROUND OF INTERNET +

Khadzhynova Mariia	770
<i>CROWDSORSING TECHNOLOGY AS A MANAGEMENT TOOL</i>	
Черната Т. М., Семенова С. А.,	773
<i>УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
Яценко О. М., Артеменко Л. П.	778
<i>СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ЛІДЕРСТВА</i>	
Алфавитний показчик та реєстраційні номери сертифікатів учасників конференції	782



Секція 1
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА
МАКРОРІВНЯХ

Артеменко Л.П., к.е.н., доцент
Шиліпук О.Я.
студентка кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
(м.Київ, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Анотація: Розкрито суть стратегічного управління та обумовлена ефективність його застосування на агропромислових підприємствах. Акцентовано увагу на тому, що здійснення стратегічного управління в агропромислових підприємствах має свої нюанси та особливості. Висвітлено основні проблеми, з якими зіштовхуються агропромислові компанії під час здійснення стратегічного управління. Визначено особливості агропромислових підприємств та компоненти стратегічного управління таким підприємством. Розглянуто сучасні методи стратегічного управління підприємством та ознайомлено з методами оцінки стратегічного управління.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, аграрні підприємства, управління, ефективність, Scrum, Agile.

Сучасні умови для підприємств, а саме – знецінення валюти, існування інфляції та нерівні умови конкурування з великими підприємствами породжують несприятливий фінансово-економічний стан переважної більшості українських агропромислових компаній. Задля забезпечення фінансово-економічної безпеки необхідно приділити увагу стратегічному управлінню у функціонуванні сільськогосподарських підприємств. Саме такий вид управління прямопропорційно впливає на призначення першочергових фінансових інтересів, а також сприяє попередженню негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів для підприємства.

Стратегічне управління – це процес управління діяльністю компанії задля досягнення поставлених цілей та мети, який допомагає правильно концентрувати сили та уміти передбачати стратегічний курс розвитку організації [1, с. 145].

До основних компонентів стратегічного управління агропромисловим підприємством можна віднести наступні:

-обрання стратегії агропромислових виробників значно підпорядковується природним умовам;

-територіальна розпорошеність підприємств агропромислової галузі ускладнює проведення стратегічних змін щодо структури управління організацією. Віддаленість підрозділів від центру негативно впливає на збір інформації та призводить до несвоєчасного змінення існуючих стратегій на усіх рівнях управління підприємством;

-на обрання стратегії виробникам необхідно орієнтуватись на зміни в демографічній складовій, оскільки продукція таких підприємств в першу чергу задовольняє потреби населення і складає основу в його функціонуванні;

-через сезонність сільськогосподарського виробництва, виробники стикаються з високим рівнем ризику у процесі реалізації вибраної стратегії;

-в агропромисловій галузі зберігається система відносин, яка відповідає вільній ринковій конкуренції;

-існування явища «диспаритету цін», яке унеможлиблює збільшення цін на продукти харчування, енергоносії і послуги;

-відносно інших галузей, агропромислова має більш низьку доходність, більшу капіталомісткість та довготривалий період обороту капіталу;

-невідповідний рівень державного регулювання сільськогосподарського сектору.

Методи розроблення стратегій управління відрізняються значною різноманітністю та мають широкий спектр інструментів від простих до складних багатоповерхових.

Для агропромислових підприємств надзвичайно важливим є будівництво гнучкого та швидкого управління, тому розглянемо один з сучасних методів управління підприємством - Agile-менеджмент.

Agile- це певна сукупність систематизованих принципів гнучкого управління проектами, на базі яких були розроблені такі популярні методи, як Scrum, Kanban, тощо.

Дослідивши закордонну літературу можна освітлити такі переваги та

можливості методу Agile:

-на відмінну від застарілих методів, Agile повністю змінює функціонування підприємства та спрямовується на подальший гнучкий розвиток;

-ефективність підприємств зростає, оскільки постановка завдань змінюється послідовністю фаз. Завершальним етапом є оцінка роботи співробітників;

-щотижня керівники отримують звіти результатів робіт, а отже процес роботи стає більш гнучким та ефективним;

-в результаті тісної взаємодії співробітників відбувається обмін знаннями та досвідом;

-зростає фінансовий дохід підприємства внаслідок ефективної спільної роботи та вчасного зворотного зв'язку [2]

Найвідомішим та затребуваним методом проект-менеджменту є Scrum, який полягає у тому, що розробку проекту поділяють на, так звані, «спринти», результатом діяльності яких є покращене ПО. Один спринт складається з наступних стадій: визначається об'єм роботи, зустрічі між членами команди для обміну інформації та коригування процесу, показ результатів та на завершення обговорення зробленої роботи для пошуку невдач та вдалих рішень.

Scrum покращує результати діяльності підприємства та допомагає ефективно контролювати роботу проекту на всіх його етапах задля гнучкого і швидкого коригування [2].

При впровадженні стратегічного управління постали питання його оцінки, до яких можна віднести:

- розгорнутий аналіз даних;
- SWOT та PEST –аналіз;
- портфельний аналіз;
- експертний аналіз;
- порівняльний фінансовий аналіз, тощо [3, с.47].

Суть стратегічного управління агропромисловими підприємствами полягає

у дослідженні конкурентного середовища організації та розроблені гіпотез його ефективного розвитку у такому середовищі [4].

В сучасних умовах глобальної економіки для українських агропромислових підприємств стає все більш актуальним використання стратегічного управління, яке, в свою чергу, забезпечує майданчик для прийняття управлінських рішень, спонукає до розробки стратегічних планів та орієнтує агропромислові підприємства використовувати сучасні інструменти управління.

Стратегічне управління для агропромислових підприємств є надзвичайно ефективним методом для планування довгострокового розвитку. Разом з тим, зазначені вище особливості та характеристики управління агропромисловим виробництвом призводять до використання стратегічного управління невеликою групою компаній. Більшість компаній надають перевагу ситуаційному управлінню, яке виключає орієнтацію на перспективу.

Отже, застосування стратегічного управління на агропромислових підприємствах потребує певного багажу знань. Для вибору та реалізації певної стратегії розвитку або стратегічного плану підприємства, необхідно, щоб менеджер розумів специфічні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Список використаних джерел:

1. Стратегічне управління [текст] : навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, І. В. Токмакова, О. В. Шраменко. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 272 с.
2. AGILE – гнучка система управління проектами. URL: <https://4brain.ru/blog/agile/>.
3. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія / Мікловда В.П., Брітченко І.Г., Кубіній Н.Ю., Дідович Ю.О. Полтава: ПУЕТ, 2013. 218 с.
4. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) URL: http://www.uaan.gov.ua/sites/default/files/strateg_do_2020r.pdf

УДК 338.36

Бачурський О.І., магістрант,
Одеська національна академія харчових технологій,
(м. Одеса, Україна)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: Ефективність виробництва продукції на підприємстві залежить не лише від кількісного забезпечення його основними виробничими фондами, а й від ефективності їх використання і відтворення.

Ключові слова: Основні виробничі фонди, ефективність, відтворення, харчова промисловість, виробничий потенціал

Ефективність використання основних засобів підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин, від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

Підвищення ефективності відтворення основних фондів є наслідком інтенсивного відтворення та використання діючих основних фондів підприємства, основною ознакою цього процесу є зростання обсягу виробництва продукції. Загальний стан зношення основних фондів підприємств харчової промисловості України коливається у межах від 60% до 90%.

Головні проблеми підприємств харчової промисловості України – це застаріла матеріально-технічна база та відсутність фінансових коштів для своєчасного її оновлення.

Причинами цих проблем є нецільове використання коштів амортизаційного фонду підприємств та безвідповідальне відношення до своєчасної модернізації і оновлення устаткування.

Важливим питанням під час прийняття управлінських рішень щодо своєчасного оновлення основних фондів та підвищення ефективності їх використання є оцінка ефективності цих процесів у часі, тому необхідним є розроблення методики оцінки ефективності використання та відтворення

основних фондів підприємств, яка повною мірою могла би надати інформацію про основні проблеми підприємства.

Багато фахівців вивчали питання оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів підприємства, але дослідження методичного апарату показали, що більшість методик не відображають повною мірою самі процеси використання та відтворення основних фондів підприємств. Так як в методиках показники розраховуються відокремлено одне від одного, і кожна група показників характеризує різні процеси (стан, ефективність використання, рух та ін.), що не дає змоги кількісно оцінити вплив процесу відтворення основних фондів на якісні показники ефективності їх використання та зв'язати сучасний стан основних фондів із процесами використання та відтворення [2].

Однак на нашу думку, доцільно використовувати модель другого рівня, яка була запропонована професором П.В. Осиповим [1]. Ця методика спрямована на визначення ефективності виробництва та оцінку виробничого потенціалу.

Суть побудови всіх показників системи є критерій економічної ефективності виробництва, через досягнення максимального результату при мінімальних витратах. Основним показником у моделі є витрати на одиницю виробленої продукції, цей показник визначається трьома складовими: фондоємністю, матеріалоємністю, працевісткістю.

Кожна із цих складових розкладається на елементи нижчого рівня, що дає змогу визначити вплив часткових показників на значення та зміну фондоємності, матеріалоємності та працевісткості. Але ця методика, на нашу думку, також має недоліки, головним з яких є те, що в моделі відсутні показники, які відображають реальний стан основних фондів (коефіцієнт зношення) та процеси відтворення основних фондів.

Ураховуючи всі недоліки наявних методичних підходів, необхідно розробити модель оцінки ефективності використання та відтворення основних фондів промислових підприємств, яка мала би містити показники, що відображають як процес використання, так і процес відтворення основних фондів.

Процеси підвищення ефективності використання та відтворення основних фондів сприяють постійному підтримуванню достатнього технічного рівня підприємства та дають змогу зростання обсягів виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, дозволяють знижувати собівартість продукції за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондівдачу і прибутковість.

За умов ринкової економіки процес господарювання в цілому має передбачати достатні економічні стимули для забезпечення ефективного використання основних фондів та всього майна підприємства. Дійові механізми таких економічних стимулів на підприємствах різних галузей народного господарства України поки що перебувають тільки на стадії становлення й розвитку.

Список використаних джерел:

1. Методи проведення спеціальних економічних розрахунків / Під ред. д.е.н., проф. Осипова П.В. Одеса: «Друк», 2010. 262 с.

2. Яшан Ю.В. Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів URL:
[http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/66.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/66.pdf)

**Науковий керівник: Самофатова В. А., д.е.н., професор, професор кафедри економіка промисловості Одеська національна академія харчових технологій*

УДК

Є.О. Баранець, К.В. Боровик, ЗВО СВО
другого курсу спеціальності готельно-ресторанна справа
(м. Днепр, Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В ПЕРІОД КОРОНАВІРУСНОЇ ПАНДЕМІЇ

Анотація: У статті розглядаються економічні проблеми, які торкнулися готельно-ресторанної галузі в період пандемії через Covid-19. Проаналізовано можливі варіанти подолання кризи для даного виду господарства після та під час карантину. Запропоновано шляхи для відновлення економіки туризму та готельно-ресторанних підприємств.

Ключові слова: готельне господарство, ресторанне господарство, пандемія, криза.

Сфера готельно-ресторанного господарства як головний чинник туризму є одною з найпопулярніших та найприбутковіших галузей економіки. Готельно-ресторанне господарство спрямоване на задоволення туристичних потреб населення у вигляді житла, харчування транспортного й екскурсійного обслуговування та іншого сервісу. З кожним днем ця сфера розвивається все динамічніше, але у період всесвітньої пандемії з її розвитком почали з'являтися труднощі. Це, мабуть, сталося вперше в історії, коли криза торкнулася не якогось конкретного підприємства, а всього готельного та ресторанного бізнесу світу.

Спалах коронавірусу завдав великої шкоди для економіки не тільки України, а й світу взагалом. Закриті кордони держав, скасування авіасполучення, обмеження пересування всередині України між областями і абсолютна ізоляція країн одна від одної спровокували купу проблем в туристичному секторі в цілому. Через це потік туристів різко пішов на спад. Деякі готелі та заклади все ж таки працювали, але в незвичному для них ритмі.

Якщо ресторани, бари, організація заходів та інші сфери індустрії гостинності отримали хоча б невеликий відрізок часу, щоб морально підготуватися до наслідків коронавірусу та мали змогу працювати дистанційно, наприклад, пропонуючи гостям послуги доставки та їжу на виніс, то готелі зіткнулися з жорстокою реальністю дуже швидко, так як не всі представники цієї

галузі мали змогу пропонувати свої послуги, дотримуючись норм карантину. Але у будь-якому випадку потрібно зберігати тверезий розум і обов'язково враховувати всі нюанси та можливі пропозиції влади. Є шанс на субсидування, відстрочки та податкові канікули.

Крім того, в умовах, що склалися, готельєри вдаються до скорочення годин роботи співробітників, зниження оплати праці, когось відправляють в оплачувану або неоплачувану відпустку. Максимальна економія – урізання операційних витрат, відмова від аутсорсингових послуг, управління робочими графіками персоналу, орендні канікули на період карантину, відстрочка платежів контрагентам, призупинення інвестиційних планів – до таких заходів вдаються гравці готельного ринку, щоб знизити фінансове навантаження на свої бізнеси і мати можливість пережити складний період [2].

Втім, крім тотальної економії і відстрочки платежів є ще один спосіб пережити важкі часи – це шукати нові можливості, ніші, надавати послуги, які можуть користуватися попитом навіть в такий період. У зв'язку з цим можна навести приклад зарубіжних ринків, де ситуація, можливо, не настільки критична, як в Україні, але все ж готельний сектор переживає помітне падіння попиту. Щоб підвищити його, деякі готелі почали пропонувати так званий «карантинний пакет» – це спеціальний тариф на 14 або більше днів проживання для тих, хто хоче або повинен провести час в самоізоляції, і додаткові послуги.

Та з часом готелі почали пристосовуватися до всіх затребуваних вимог, деякі країни почали відкривати кордони для туристів, захворюваність на вірус зазнала спадного характеру і туристична галузь поступово почала набирати обертів та частково повертатися до звичного ритму. Зараз в Україні новий спалах захворюваності на Covid-19, проте кожні два тижні розширюється список країн, які відкриваються для відпочиваючих та туристів. Так, можливо не в таких кількостях, як до пандемії, але люди знову повертаються до змоги подорожувати та користуватися послугами готельного господарства.

Варто також зазначити той факт, що карантин змусив переорієнтуватися готельний бізнес на внутрішній туризм, це вплинуло на розвиток ринкової ситуації в регіонах. Традиційно основні туристичні хаби України – Одеський

регіон, Херсонська, Запорізька та Миколаївська області з виходом до Чорного моря, а також Карпатський регіон. Можна виокремити місто Одеса, де чисельність туристів повернулася до докоронавірусного рівня, найбільше було туристів з Києва, Запоріжжя та Дніпра. Туроператори стверджують, що найбільше запитів за літній період було щодо традиційних морських курортів України: Одеса, Затока, Коблево. Зокрема, фіксується туристичний бум у західних областях, Українські Карпати надзвичайно популярні цього літа, проте порівнювати гірський та морський відпочинки не варто, так як в літню пору морські курорти є більш популярними [1].

Ситуація ускладнюється тим, що поки ніхто не знає, скільки триватиме ізоляція і як скоро відновиться потік гостей після її закінчення. Навіть якщо пандемію вдасться зупинити до наступного літа, ринок не зможе швидко відіграти втрати. Як мінімум ще два-три місяці після закінчення карантину люди будуть утримуватися від подорожей. Для того щоб вижити в тяжкі часи, швидко пристосуватися і відновитися готелі повинні запропонувати нові стандарти здобуття та підтримки довіри клієнтів. Обираючи готелі, гості матимуть один пріоритет понад усе: гігієна та безпека.

На нашу думку пандемія завдала великої шкоди для туристичного та готельно-ресторанного бізнесу, але, як ми вже зазначили раніше, ця сфера є дуже перспективною, тому як тільки захворюванність впаде до критично низьких показників, країни знову отримають змогу відкривати кордони для прийому туристів, а готелі і ресторани – надавати свої послуги у повному обсязі.

Список використаних джерел:

1. Готельний бізнес переорієнтувався на внутрішній туризм. URL: https://propertytimes.com.ua/novosti/gotelnij_biznes_pereorientuvavsya_na_vnutrishnij_turizm
2. Как «переносит» карантин гостиничный рынок Украины. URL: <https://commercialproperty.ua/analitics/nokdaun-i-lokdaun-kak-perenosit-karantin-gostinichnyy-rynok-ukrainy/>

УДК 338.121: 332.1

Н.В. Волкова, к.е.н.,
доцент кафедри економіки та
міжнародних економічних відносин
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКУ

Анотація. Здійснено загальний огляд цукрової галузі та визначено основні тенденції і проблеми її функціонування. Зосереджено особливу увагу проблемам управління прибутковістю цукропереробних підприємств. Аргументовано необхідність подальшого розвитку та підтримки вітчизняної цукрової галузі.

Ключові слова: цукрова галузь, цукробурякове виробництво, прибуток, управління прибутком, прибутковість.

Цукрова галузь з давніх-давен була найприбутковішою в Україні. В кінці 90 – на початку 2000 рр. промисловість виробляла щорічно 5-6 млн.т. цукру, із яких близько 60% експортувалось за кордон, що давало значні валютні надходження. Вона була самофінансуючою, забезпечувала необхідні капіталовкладення для розвитку буряківництва, будівництва нових і реконструкції діючих заводів, поповнювала свої оборотні кошти.

Нині ця галузь знаходиться в кризовому стані і значно відстає за рівнем ефективності виробництва від країн Західної Європи. Відміна державного замовлення на сировину, ліквідація системи оптової торгівлі продукцією і заміна її стихійними ринками збуту, дефіцит обігових коштів, велика кредиторська заборгованість підприємств, високий коефіцієнт зносу їх основних фондів, переробка буряків на давальницьких умовах, бартеризація взаєморозрахунків – поставили на грань банкрутства більшість цукрових заводів.

У 2020 році в Україні почали роботу 26 цукропереробних заводів (станом на 16 жовтня 2020 р. виготовлено 211,6 тис. т цукру та перероблено 1,60 млн т цукрових буряків). У 2019 році їх кількість складала 31 і було виготовлено 1,48 млн т цукру, а у 2010 р. працювало 73 цукропереробних заводи, які виготовили 1546 тис. т. білого цукру [1, 2, 3].

Аналіз економічних відносин, що склалися в цукробуряковому виробництві на протязі останніх десятиріч, свідчить, що в результаті безсистемного переходу до нерегульованого ринку, повної втрати державного впливу на виробничі процеси, а також контролю за випуском і реалізацією продукції, недостатності фінансування виробництва, бартеризації економічних взаємовідносин між виробниками сировини і переробними підприємствами, а також подорожчання енергетичних і матеріальних ресурсів, технічних засобів для вирощування, зберігання, транспортування та переробки буряків значно ускладнилося економічне становище в цукробуряковому підкомплексі України.

Складні економічні взаємовідносини між виробниками сировини і переробними підприємствами, що нині існують у цукробуряковому виробництві, не задовольняють обох учасників виробничого процесу. Аналіз економічної ситуації в цьому виробництві свідчить про наявність ряду негативних аспектів в його реформуванні: збитковість вирощування і переробки буряків, недостатня конкурентоспроможність продукції на міжнародному ринку, високі питомі затрати праці, енергії, фінансів і матеріалів. У результаті собівартість виробництва цукру на багатьох вітчизняних заводах набагато перевищує її рівень на аналогічних закордонних підприємствах. Застосування бартерних розрахунків, нееквівалентний обмін продукції на матеріально-технічні ресурси і не обґрунтований розподіл її між постачальниками сировини і переробними підприємствами значно вплинули на фінансовий стан заводів. На багатьох із них виробництво стало збитковим, а значна їх частина збанкрутіла і не може розрахуватися з кредиторами, виплатити заробітну плату робітникам, сформувати обігові кошти і матеріали, а отже, профінансувати витрати на виробництво продукції. Оскільки кредиторська заборгованість заводів перевищує дебіторську, а кредити в них практично відсутні, то виручка від реалізації цукру не покриває їх потреб в обігових коштах.

У нинішніх умовах функціонування підприємств ускладнюється також втратою зовнішніх ринків збуту продукції, погіршенням фінансового стану, а отже, посиленням їх залежності від постачальників сировини, матеріалів,

енергоресурсів. На рівень економічної ефективності цукрового виробництва – значне невикористання наявних потужностей.

Отже, суть моделі ринкового механізму управління прибутковістю цукробурякового виробництва полягає: у регулюванні ринку цукру; використанні економічних методів (квот, інтервенційної ціни на цукор, гарантованих цін на буряки, стимулюючої фінансово-кредитної та податкової політики та ін.); у поєднанні економічних інтересів виробників сировини, заводів, держави та споживачів продукції. Такий механізм необхідно розробити з урахуванням існуючої в галузі кризової ситуації, а також вітчизняного та світового досвіду.

В економічній політиці необхідно здійснити заходи, що можуть поліпшити фінансове становище підприємств: відмовитися від переробки сировини на давальницьких умовах і перейти на ринкові відносини між виробниками сировини і переробними підприємствами на основі кулівлі-продажу. Для зменшення боргів перед постачальниками сировини заводи можуть продати щ частину своїх акцій. З метою поліпшення фінансового стану підприємства повинні перетворити свої короткострокові зобов'язання в довгострокові, запровадити механізм кредитування проектів їх реконструкції.

При визначенні перспективних обсягів виробництва цукру в Україні, що, відповідно, призведе до позитивної динаміки збільшення прибуткових підприємств даної галузі, слід виходити з повного забезпечення потреб населення у цьому продукті, а також промислової його переробки, створення державних резервів, експорту його до інших країн. Актуальність вирішення вищевказаних проблем тісно пов'язана з труднощами в безпосередньому управлінні прибутком на кожному з підприємств даної галузі. Адже отримання прибутку ще не означає ефективне використання його в майбутньому. Окрім проблем, що виникають у підприємств, вплинути на які вони самостійно не можуть, дослідження показали, що підприємства не завжди «правильно» розподіляють прибуток, що, в свою чергу, призводить до зменшення інвестувань в дану галузь. Говорячи про розподіл прибутку, маємо на увазі дивідендну політику, а точніше – неправильно обраний її тип.

Отже, для вирішення проблем цукрової галузі України потрібно, перш за все, звернути увагу на вищевказані фактори і намагатися дотримуватись основних правил формування і розподілу прибутку, що є визначальним для підвищення прибутковості підприємств.

Список використаних джерел:

1. URL: <https://mind.ua/news/20206390-virobnictvo-cukru-v-ukrayini-skorotilosya-majzhe-na-20-za-rik> (дата звернення: 16.10.2020)
2. URL: <http://ukrsugar.com/uk/post/pusk-cukrovih-zavodiv-20202021-mr-opovleno?sec=novini> (дата звернення: 16.10.2020)
3. Ярчук М. М. Цукрова галузь України у 2010 році: підсумки та перспективи розвитку у 2010 році. Цукор України. 2011. № 2. С. 10-19.

УДК 65

О. М. Гарнага, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Національний університет водного господарства та природокористування
(м. Рівне, Україна)

ГОЛОВНІ МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: Набули подальшого розвитку теоретико-методичні засади здійснення економічної діагностики діяльності підприємства. Наведено головні методи та їх класифікаційні ознаки. Наголошено, що з метою внесення коригуючих змін в оперативне управління діяльністю економічна діагностика повинна застосовуватися на підприємстві постійно.

Ключові слова: економічна діагностика, управлінське рішення, інформаційні дані, аналіз, методи діагностики, статистична інформація.

Характер діяльності підприємств у сьогоdnішніх умовах вимагає удосконалення інструментів управління, а особливо методів дослідження й оцінки їх діяльності. Результатом чого стало застосування такого інструменту як економічна діагностика, який дає можливість проводити більш детальне дослідження, одержувати повну і реальну інформацію про діяльність підприємства [1, с. 19]. Необхідність реалізації економічної діагностики діяльності підприємств зумовлена широким колом проблемних питань: важливістю своєчасного виявлення сукупності проблем в системі функціонування підприємства задля формування інформаційного базису з метою подальшого прийняття управлінських рішень, розробки заходів задля запобігання зниженню ефективності діяльності.

Розглянутій темі присвячені роботи таких авторів: М.І. Баканова, М.І. Бланк, О.О. Гетьман, В.А. Василенко, О.І. Гадзевич, В.В. Ковальова, А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакової, В. А. Василенко та інших.

Функціонування підприємств в сучасних умовах неможливе без планування діяльності, важливою складовою якого є формування стратегій та визначення цілей. Досягнення необхідного для підприємства стану можливе за

допомогою визначення конкретного плану дій, який формується на основі результатів економічної діагностики підприємства [2, с. 17].

Розробка методичних засад здійснення економічної діагностики діяльності підприємства передбачає використання певної сукупності правил і прийомів проведення економічної діагностики та, водночас, повинне містити спеціальні прийоми обробки та напрямки використання показників, прийнятих для дослідження.

Можливість використання різноманітних методів економічної діагностики дозволяє отримати комплекс принципово нових інформаційних даних відносно об'єкта, що діагностується і зробити відповідні висновки щодо його економічного розвитку. Правильність вибору і застосування конкретних методів, підходів у даній ситуації, що забезпечують раціональний вибір показників, правильний їх розрахунок та тлумачення є запорукою якості прийнятих управлінських рішень і залежить від професійних та особистих якостей аналітика [3].

Головні методи діагностики:

1. Аналітичні: ґрунтуються на безконтактних дослідженнях, опрацюванні статистичних даних, використанні комплексного аналізу;
2. Експертні: засновані на дослідженнях та висновках експертів;
3. Динамічне програмування: розрахунковий метод вирішення управлінських завдань з використанням математичних моделей;
4. Лінійне програмування: математичний метод, заснований на оптимізації досягнення кількісно визначеної мети.

Ознаки класифікації методів діагностики:

1. За вираженням:
 - кількісні методи: передбачають використання математичних, статистичних процедур;
 - якісні методи: ґрунтуються на досвіді, знаннях, інтуїції, компетенції суб'єктів діагностики тощо.
2. За формою відображення:

– фактологічні (лабораторний аналіз, контрольне придбання, контрольні заміри, хронометраж, інвентаризація, експертиза, експеримент);

– розрахунково-аналітичні (техніко-економічні розрахунки, аналітичне оцінювання, арифметична перевірка, економіко-математичне моделювання тощо);

– документальні (логічна перевірка, зустрічна перевірка документів, перевірка відображення у документації усіх операцій, схем консолідування даних і т.ін.).

3. За обґрунтуванням:

– теоретичні: абстрагування, ідеалізація, аксіоматика, індукція, дедукція, узагальнення, синтез;

– емпіричні: експеримент, експертиза, розрахунки, вимірювання, тести.

4. За кількістю критеріїв:

– монокритеріальні: ґрунтуються на дослідженні об'єкта за одним критерієм;

– полікритеріальні: передбачають дослідження об'єкта за системою критеріїв.

5. За характером досліджуваних взаємозв'язків:

– лінійні (симплексний метод, метод транспортної задачі);

– нелінійні (дисперсійний аналіз, динаміко-статистичний аналіз, кореляційно-регресійне моделювання, матричний метод).

6. За спрямуванням:

– методи прогнозної діагностики: спрямовані на діагностику майбутнього стану об'єкта у тактичному та стратегічному вимірах;

– методи поточної діагностики: передбачають здійснення діагностики сучасного стану досліджуваного об'єкта;

– методи ретроспективної діагностики: покликані оцінити стан та розвиток об'єкта у минулому.

7. За універсальністю:

– уніфіковані: можуть застосовуватись щодо будь-якого об'єкта діагностики;

– вузькоспеціалізовані: призначені для діагностики конкретних об'єктів.

8. За рівнем дослідження:

– аналіз: динамічний (трендовий), порівняльний, структурний (вертикальний), індексний, коефіцієнтний, факторний;

– синтез: прямий, елементно-теоретичний, структурно-генетичний.

9. За ступенем формалізування:

– неформалізовані (методи експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні, табличні, графічні);

– формалізовані (статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні).

Отже, економічна діагностика повинна застосовуватися на підприємствах постійно, оскільки за її допомоги можна реально виявити нові тенденції, що потребуватиме внесення змін в оперативне управління господарською діяльністю. На основі економічного аналізу статистичної інформації, з метою своєчасного виявлення недоліків та переваг розвитку підприємства на певному етапі, діагностика дозволяє якнайширше охопити проблемні питання, що постають на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Бойко В.В. Сучасні тенденції розвитку економічної діагностики стану підприємств. *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Вип. 4. С. 18–24.

2. Коваленко В.В. Теоретичні підходи у визначенні сутності діагностики підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. №2(1). С. 17–20.

3. Салагакова Н.О. Економічна діагностика діяльності промислового підприємства : дис. канд. екон. наук : 08.07.05. Полтава, 2006. 187 с.

УДК 338:669:622.3

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

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

Г.В. Даниленко, студентка
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ЇХ АНАЛІЗ

Анотація: показано значущість гірничо-металургійного комплексу для національної економіки країни; представлено коротку характеристику поточного стану та тенденцій його розвитку; визначено чинники кризового стану галузі та надано їх аналіз; окреслено основні напрями стимулювання розвитку вітчизняної металургії.

Ключові слова: гірничо-металургійний комплекс України, поточна ситуація, тенденції, чинники кризового стану, перспективи розвитку.

На різних етапах становлення і розвитку економіки країни гірничо-металургійний комплекс (ГМК) був і залишається однією з найважливіших рушійних сил її успішного функціонування, що підтверджується наступними даними. За ключовими макроекономічними показниками ГМК у 2019 р. це:

- 12% валового внутрішнього продукту України;
- 13-е місце в рейтингу 64 країн – основних світових виробників сталі;
- близько 125 тис. осіб працездатного населення;
- більше 29 млрд грн відрахувань до бюджетів усіх рівнів;
- п'ята частина всіх інвестицій у промисловість;
- продажі 85% продукції на зовнішній ринок;
- 26% усіх валютних надходжень;
- 35% усіх вантажних перевезень залізницею та 37% загального обсягу вантажів в морських портах;

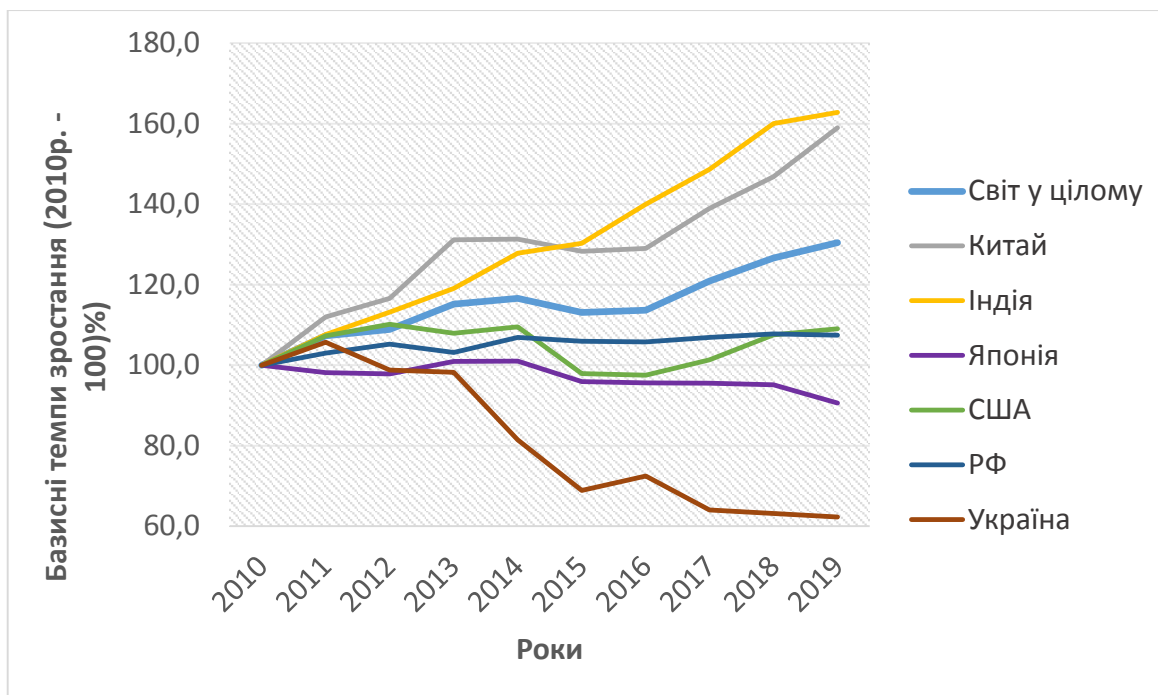
- забезпечення роботою великої кількості суміжних галузей (машинобудування, автомобілебудування, транспорт, капітальне будівництво, постачання різних видів матеріальних ресурсів, палива та енергії тощо) [1,2,3].

На сьогодні можна констатувати, що ГМК країни знаходиться у глибокій кризі, про що свідчать негативні тенденції розвитку галузі протягом тривалого часу. Так, тільки за останні 5 років середньорічні темпи падіння обсягів виробництва основних видів продукції ГМК, обчислені на основі даних офіційної статистичної звітності [1], становили: руди та концентрати залізні – 2,1%; кокс – 3,4%; чавун – 2,4%; сталь – 2,5%; прокат – 2,3%; труби – 4,9%. Значно гірші результати спостерігаємо протягом десятирічного періоду та з моменту заснування держави.

За підсумками 2019 року обсяги виробництва основних видів продукції ГМК у 2019 р. у натуральному виразі дорівнювали [1]:

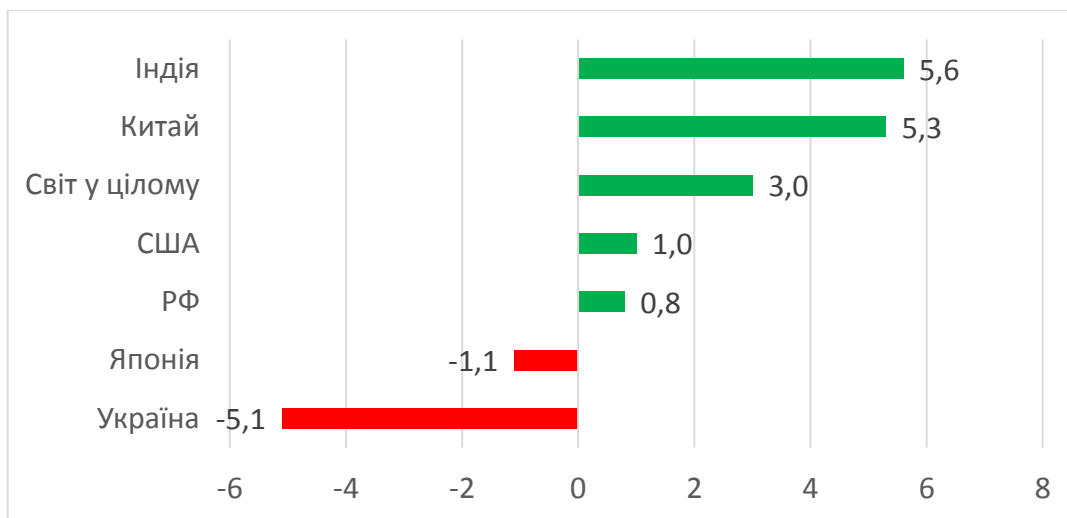
- руди та концентрати залізні – 127,9 млн т (46,6% відносно 2018 р.);
- кокс – 10,1 млн т (92,9%);
- чавун – 20,1 млн т (97,6%);
- сталь – 20,8 млн т (98,6%);
- прокат – 18,2 млн т (99,1%);
- труби – 1,0 млн т (93,0%).

Відповідно, програшну позицію маємо на фоні сталої тенденції зростання обсягів виробництва сталі в цілому у світі та серед провідних країн-виробників цієї продукції протягом останніх 10-ти років (рис. 1). Якщо Китай та Індія в цей період у середньому щорічно суттєво нарощували випуск сталі (приріст відповідно 5,3% та 5,6%), перевищуючи аналогічний світовий показник, то Україна мала, як бачимо з рис.2, співставні за абсолютною величиною темпи падіння (-5,1%). Відбулося внаслідок цього й зменшення частки України у загальному світовому виробництві сталі (з 2,3% у 2010 р. до 1,1% у 2019 р.).



Побудовано авторами за даними [3]

Рис. 1. Темпи зростання обсягів виробництва сталі за 2010-2019 роки



Побудовано авторами за даними [3]

Рис. 2. Середньорічні за 2010-2019 роки темпи приросту обсягів виробництва сталі, %

Кризова ситуація в галузі склалася через вплив низки чинників зовнішнього та внутрішнього характеру. Причому ця ситуація виникла, умовно кажучи, не сьогодні, а ще у 2008 р. у зв'язку зі світовою фінансовою кризою, що обумовило й падіння світового ринку металопродукції.

Далі криза тільки підсилювалась через проблеми з Донбасом та коронавірус.

Проаналізуємо основні чинники, що негативно вплинули на функціонування і розвиток ГМК країни.

Зменшення попиту на металопродукцію у світовому масштабі потребувало здійснення заходів з недопущення значного падіння цін на неї (така тенденція вже стала помітною), зміст яких полягав у обмеженні пропозиції металу на ринках шляхом скорочення виробничих потужностей. В Україні у 2019 р. на деякий час частково припиняли роботу ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат», ПрАТ «Дніпровський металургійний завод», агломераційна фабрика Південного гірничо-збагачувального комбінату та ін. Навіть на таких підприємствах-гігантах, як ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", ПАТ «МК «Азовсталь» відбулося скорочення виробництва.

Але до цього слід зазначити й те, що несприятливим для вітчизняної металургійної галузі з точки зору конкурентоспроможності продукції, є підвищення її собівартості, що відбивається на рівні конкурентності цін. Причин цього безліч: зростання цін на сировину, електроенергію та паливно-енергетичні ресурси, тарифів на перевезення вантажів, виплат на оплату праці і, відповідно, розміру єдиного соціального внеску, збільшення витрат на охорону навколишнього середовища, високий ступінь зносу основних засобів, низький рівень інвестування в активи підприємств ГМК, високі кредитні ставки, відсутність належної підтримки галузі з боку держави тощо.

Окрім чинників, що негативно впливають на собівартість металопродукції, слід назвати й такі, що формують платоспроможний попит на сталь. А це темпи розвитку вітчизняної і світової економіки, ділова активність галузей-споживачів продукції ГМК, ринкова кон'юнктура у цих галузях, рівень протекціонізму в країнах-споживачах, рівень їх державної підтримки з метою сприяння внутрішньому попиту на сталь, сезонність і т. ін.

У контексті перелічених чинників стосовно ГМК країни слід зазначити наступне:

- по перше, це низький платоспроможний попит усередині країни. При питомій вазі продажів вітчизняної металопродукції на експорт (85%), про що

було сказано раніше, на внутрішньому ринку реалізується всього 15% виробленої продукції, що викликано суттєвим скороченням виробництва галузей-споживачів продукції ГМК (машинобудування, будівництво та ін.) і навіть їх закриттям;

- по-друге, зростання невизначеності щодо перспектив світового економічного розвитку, споживацьких очікувань змушує усі країни, в тому числі, й Україну, не ризикувати, не здійснювати інвестиції, не ставити та реалізовувати стратегічні цілі, обмежуючись лише тактичними заходами, сутність яких полягає в оперативному реагуванні на виклики, що постійно мають місце. Також обмежувальними факторами експортної діяльності підприємств ГМК стали зміцнення в 2019 р. курсу національної валюти, протекціоністські процеси з боку різних держав, закриття кордонів, посилення торгових війн.

Підсумовуючи, зазначимо, що в умовах обмежених можливостей реалізації вітчизняної металопродукції на зовнішніх ринках доцільно спрямувати сукупні зусилля держави, галузі-виробника, галузей-суміжників, конкретних підприємств та споживачів на збільшення внутрішнього споживання, розробивши з цією метою відповідну довгострокову програму.

Список використаних джерел:

1. Виробництво окремих видів промислової продукції за 2011–2019 роки. Державна служба статистики. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.10.2020).
2. Тарасенко А. Вклад металлургии в экономику Украины. URL: <https://gmk.center/posts/vklad-metallurgii-v-jekonomiku-ukrainy> / (дата звернення: 09.09.2020).
3. Всесвітня асоціація виробників сталі. Офіційний сайт. URL: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:f7982217-cfde-4fdc-8ba0-795ed807f513/World%2520Steel%2520in%2520Figures%25202020i.pdf> (дата звернення: 17.10.2020).

УДК 334.735

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

СВІТОВІ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ УЧАСТІ ЧЛЕНІВ СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ

Анотація. Розглянуто систему стимулювання економічної участі пайовиків в господарській діяльності споживчого товариства. Досліджено світові системи стимулювання економічної участі пайовиків в господарській діяльності споживчих товариств.

Ключові слова: споживче товариство, пайовик, економічна участь, механізм стимулювання участі, порядок обліку персональних покупок.

Основою механізму економічної участі пайовиків в діяльності споживчого товариства є система матеріальних стимулів, від доступності для розуміння, обґрунтованості, чіткості якої залежить реалізація соціально-економічних цілей функціонування підприємств споживчої кооперації. Серед основних форм економічної участі пайовиків найбільш значущою за впливом на розвиток споживчого товариства є участь пайовиків в господарській діяльності споживчого кооперативу, насамперед, у формуванні обсягів його діяльності.

Кооперація різних країн напружувала досить широкий спектр різноманітних інструментів стимулювання економічної участі пайовиків у формуванні обсягів товарообороту кооперативних магазинів, серед яких найбільш розповсюдженим є надання знижок: постійних (з ціни або від обсягу придбаних товарів) та періодичних (сезонних та/або святкових)(табл. 1).

Таблиця 1

Світові системи стимулювання економічної участі пайовиків в господарській діяльності споживчих товариств (узагальнено автором)

Країна	Інструменти стимулювання	Механізм обліку
Швеція	1. Знижки з ціни на певні товари. 2. Купони на придбання конкретних товарів за певною знижкою (5-25%) в певний період (як правило, по сезонах). 3. Бонус (до 4,5%) при отриманні певної кількості балів (по системі «1 крона – 1 бал»). 4. Дія магазинів - дискаунтерів з нижчими цінами (на	Багатофункціональна пластикова картка: - засіб розрахунку; - форма накопичення коштів з нарахуванням депозитних відсотків.

	10-15%).	
Угорщина	1. Знижки на кожну покупку. 2. Повернення певної суми від обсягу покупок за певний період. 3. Ваучер на певну суму для придбання товарів.	Єдина національна членська картка.
Чехія	1. Знижки на придбання товарів (0,75-2%). 2. Великодні та різдвяні знижки.	1. Книжка покупця. 2. Марки певної вартості.
Італія	1. Знижки на придбання: - продовольчих товарів; - товарів власного виробництва. 2. Знижки на сезонний розпродаж.	
Норвегія	1. Дивіденди на обсяг придбаних протягом року товарів (2-4%).	Копії чеків
США	1. Знижка «за вірність покупця» (10%). 2. Продаж по каталогах.	Дисконтна картка

Джерело: [1,2].

Однією з здавна відомих форм стимулювання участі пайовиків в господарській діяльності кооперативних підприємств є, також, система лояльності [2], сутність якої становлять знижки на товари залежно від обсягу придбаних покупцем товарів. Не заперечуючи дієвість і певну ефективність такого механізму заохочення покупців, на нашу думку, цей підхід дещо викривлює соціально-економічну сутність діяльності підприємств кооперативної торгівлі. Використання фіксованої, заздалегідь визначеної знижки скоріше являє собою інструмент регулювання ціни з метою збереження торговцями належної норми прибутку на товар і відображає механізм дії системи дисконтних знижок, який широко застосовуються торговельними підприємствами інших форм власності. Крім того, встановлення шкали цін обумовить порушення правил цінової конкуренції на ринку діяльності кооперативного підприємства, а певна цінова дискримінація може відвернути сторонніх покупців, які теоретично є потенціальними пайовиками споживчого товариства.

Вирішення цього завдання повинно враховувати реалії функціонування підприємств системи споживчої кооперації. В світовій практиці кооперативного руху відомо надзвичайно мало кооперативних підприємств, які би надавали послуги тільки своїм членам: лєвова їх частка обслуговує і решту населення регіону своєї діяльності, реалізуючи йому товари за ринковими цінами.

Прийняття життєво важливих законів України «Про споживчу кооперацію»

[3] та «Про кооперацію» [4] створили необхідну законодавчу базу для забезпечення реалізації кооперативних принципів економічного співробітництва споживчих товариств зі своїми пайовиками. Зокрема, ст.24 Закону України «Про кооперацію» було законодавчо закріплено право кооперативів реалізовувати товари пайовикам і некооперованим громадянам за різними цінами [4]. Ця норма закону відповідає, по-перше, статусу споживчого товариства як невідприємницької організації і, по-друге, створює умови для відновлення в Україні фундаментальної ідеї кооперації – реалізації товарів членам споживчого товариства за фактичною собівартістю.

За таких умов економічна зацікавленість кожного пайовика в придбанні товарів у кооперативних магазинах залежить від суми чистого доходу споживчого товариства, обсягу реалізації товарів кооперованому населенню і особистого обсягу придбаних товарів за певний період. Вищезазначений підхід було покладено в основу «Тимчасового порядку обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб) у його господарській діяльності (придбання товарів в об'єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України) [5], який передбачає окреме визначення результатів реалізації товарів кооперованому і некооперованому населенню шляхом роздільного обліку продажу товарів і надання послуг.

Основною формою економічної винагороди за участь в господарській діяльності споживчого товариства мають стати кооперативні виплати за придбання товарів в кооперативних магазинах. Тому, в основі мотиваційного механізму економічної участі пайовиків має бути коректне економічне обґрунтування визначення частини доходів споживчого товариства, призначеного для кооперативних виплат, сума яких, з одного боку, має стимулювати (економічно приваблювати) пайовика на збільшення обсягу придбання товарів в підприємствах кооперативної торгівлі, а з іншого, забезпечувати їх беззбиткову діяльність.

Запропонований механізм стимулювання економічної участі пайовиків в господарській діяльності кооперативних підприємств системи дозволить

активізувати матеріальні зв'язки членів споживчого товариства і відновити один із фундаментальних принципів діяльності кооперації.

Список використаних джерел:

1. Гринюк Н.А. Європейські тенденції розвитку споживчої кооперації: уроки для України. *Молодий вчений*. 2018. № 4 (56). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_4%282%29_100. (Дата звернення 14.10.2020).
2. Современные тенденции мирового кооперативного движения. URL: <http://www.sibupk.nsk.su/public/chairs/cooper/TeorCoop/Histiry/g/7.htm#3>. (Дата звернення 14.10.2020).
3. *Про споживчу кооперацію*: Закон України від 10.04.1992 № 2687-XII (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 1992. - № 30.
4. *Про кооперацію*: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 2004. - № 5.
5. *Тимчасовий* порядок обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб) у його господарській діяльності (придбання товарів в об'єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України), затв. Постановою Правління Центральної спілки споживчих товариств України від 5 берез. 2010 р. № 58. — URL: <http://document.ua/pro-normativnii-akt-ukoopspilki-doc19272.html>. (Дата звернення 14.10.2020).

УДК 339.97

Дядюра А.В., студент 3 курсу
факультету Економіки, бізнесу та міжнародних відносин
Університет митної справи та фінансів
(м. Днепр, Україна)

ПРАВОВІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: Економіка являє собою систему, що існує для забезпечення потреб суспільства. Економіка розглядає два рівня ведення господарської діяльності: мікро- та макрорівень. Межа розуміння цих рівнів є не дуже чіткою, оскільки вони є взаємопов'язаними між собою. Так макрорівень формує певне середовище для діяльності суб'єктів мікрорівня. А функціонування індивідуальних суб'єктів мікрорівня створює макрорівень. Тож управління економікою на одному з рівнів одночасно регулює й інший.

Ключові слова: економічний порядок, макрорівень, мікрорівень, нормативно-правові акти, Конституція.

Економічний порядок передбачає регулювання національного розвитку за допомогою економічної політики. Держава застосовує певні форми втручання для того, щоб керувати економічними процесами, наприклад: антимонопольне законодавство, ліцензування імпорту та експорту, кредитні ставки, державні замовлення, а також раціональне управління природними ресурсами.

Основними господарськими елементами, що відіграють передову роль в мікроекономіці, виступають фірми, а також фізичні особи підприємці, а їхня діяльність, тобто бізнес або підприємництво полягає в управлінні факторами виробництва для реалізації товарів та послуг. Макрорівень у свою чергу означає комплекс процесів та явищ між окремими підприємствами [1, с. 63-66].

Інструментами управління на макроекономічному рівні є законодавчі та нормативно-правові акти, оскільки органи, що керують економікою, а також їхня діяльність передбачається Конституцією. Вона визначає також і обов'язки Президента та вищих органів державної влади, що здійснюють митне, фінансове, кредитне та валютне регулювання, проводять кредитну та грошову політику та формують бюджет, податки та збори. Конституція також визначає вищий судовий орган - Вищий Арбітражний Суд України, що відповідальний за

економічні позови. Важливим інструментом є Цивільний Кодекс, що регулює підприємницьку діяльність, майнові відносини та відносини власності. Такий кодекс встановлює цивільні права, види комерційних та некомерційних організацій, визначає нерухомість та рухоме майно, інтелектуальну власність, нематеріальні блага, гроші, цінні папери, договори, угоди, довіреність та зобов'язання. Також виокремлюють й інші кодекси: Бюджетний, Податковий, Земельний та Трудовий, що регулюють управління іншими важливими об'єктами[1, с. 63-66].

Проте існують й інші інструменти управління економікою на макрорівні: цільові програми, стратегії та концепції розвитку, положення, інструкції та статuti. Таким чином, законодавчі та нормативно-правові акти є незламними, а їх виконання є досить тривалим. Вони спираються на фінансові важелі, наприклад, ціни, тарифи, податки, а їхня важливість підтверджується Указами Президента України. І навіть якщо вони створюються на рівні макроекономіки, вони є функціональними та охоплюють управління навіть мікроекономічними об'єктами [1, с. 63-66].

Правила економічного господарювання встановлюються не тільки у зовнішньому середовищі, але й у внутрішніх справах. Тож щодо рівня мікроекономіки, існують такі інструменти управління, як статuti, положення, ліцензії, договори, що керуються законодавством, проте уточнюють способи стратегічного та оперативного контролю саме конкретного суб'єкта господарювання. На мікрорівні відбувається управління цінами, податками, інвестиціями, обсягами постачання та випуску продукції, а також грошовими потоками. Передове місце серед інструментів оперативного контролю займають різні договори з торговельними фірмами, іншими суб'єктами господарювання, банками, фінансово-кредитними спілками, та іншими установами, що керують продаж, взаємні розрахунки та кредитування. Керування фірмами може також здійснюватися за допомогою наказів та розпоряджень, що є задокументованими рішеннями керівництва, а їх погодження відбувається за певними правилами, як наприклад, нанесення резолюції, підпис та печатки для певних форм ухвал,

інструкцій та положень. Для того, щоб отримати юридичну силу, такі рішення повинні оформлюватися та засвідчуватися згідно положень Державних стандартів України та Законів України. На сьогодні існує документ, що поєднує інтереси та принципи відносин між структурними підрозділами організації. Такий документ має назву регламент та встановлює положення керування організацією, її підрозділами, розподіл доручень, а також скликання та проведення засідань. Регламент чітко описує порядок економічного управління: систему планів, звітності, інформаційну систему, певні доручення органів підрозділів, обчислення затрат та прибутків [2, с. 240-251].

Важливими інструментами управління на рівні мікроекономіки є підготовка, перепідготовка, професійне навчання кадрів на підприємстві. Проте на рівні окремих суб'єктів, такий хід, як підготовка та професійне навчання може бути невиваждальним або недосяжним. А ось держава використовуючи бюджетний менеджмент може розв'язати проблему підвищення кваліфікації не тільки стосовно персоналу підприємств та установ, але й у розмірі національної економіки. Проте крім позитивних інструментів управління, існують й негативні, як наприклад, штрафні санкції, що держава накладає на підприємства за недодержання законів, порушення певних правил, зобов'язань та умов. В мікроекономіці має місце існування масштабних інструментів керування. До них належать санація, реорганізація структури компанії, банкрутство. Як і в макросередовищі, в мікросередовищі також існують нелегітимні інструменти управління- лобізм, корупція та суто людські вади [3, с. 382; 4, с. 472].

Таким чином, зробимо висновок, що управління економікою на мікро- та макрорівнях – це вплив на діяльність суб'єктів господарювання задля реалізації певної цілі. У свою чергу, держава зацікавлена у забезпеченні та регулюванні належних умов для діяльності цих суб'єктів, а тому створює бар'єри для монополізму, гарантує перетворення економіки на правових основах та перешкоджає її перетворенню в несправну.

Список використаних джерел:

1. Євдокимова Н.Є., Батенко Л.П., Верба В.А. та ін. Економічне управління підприємством. Інструменти економічного управління на рівні національного господарства: Навчальний посібник. / за ред. Н.Є Євдокимової. Київ 2011. с. 63-66
2. Райзберг Б.А. Мікроекономічні інструменти державного управління і регулювання. Державне управління економічними і соціальними процесами, 2010. с. 240-251.
3. Крегул Ю.І. Правові основи державного управління економікою України. Адміністративне право України: Навч. посібник Право. 2000. К.:КНЕУ, 2003. с. 382.
4. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації : національний та корпоративний аспекти : монографія / Н. П. Мешко, О. М. Сазонець, О. А. Джусов ; під редакцією д-ра екон. наук, професора Н. П. Мешко. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 472 с.

УДК 334.02

Кірова Л.Л. к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Голояд М.О. здобувач 1 курсу магістратури
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація: у роботі проаналізовано стан вітчизняного підприємництва, визначено основні особливості діяльності підприємницьких структур в Україні. Розглянуто основні проблеми розвитку підприємництва. Виокремлено вагомі дії уряду у сфері подолання проблем, що ускладнюють діяльність підприємств.

Ключові слова: підприємницька діяльність, ринкова економіка, стан підприємницької діяльності, бізнес, організація підприємницької діяльності, проблеми розвитку підприємництва, суб'єкти підприємницької діяльності.

З переходом України до ринкової економіки вітчизняними науковцями та практиками було здійснено багато кроків у розвитку підприємницької діяльності. Проте рівень активізації підприємницької діяльності залишається дуже низьким, що є значною проблемою для країни орієнтованої на європейську інтеграцію.

Основними причинами означеної проблеми є неефективне впровадження існуючих законодавчих актів, державна підтримка підприємців носить в основному декларативний характер, відсутня політична стабільність у країні та важке податкове навантаження на підприємців, які починають свій бізнес. Суб'єкти підприємницької діяльності сьогодні функціонують у несприятливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовищ. Стрімке падіння курсу національної валюти та, як наслідок, різке зниження інвестиційної привабливості української економіки, військові дії, що активно ведуться на сході нашої держави, та інші дестабілізаційні чинники негативно вплинули на діяльність суб'єктів підприємництва, зумовили додаткові загрози їх комерційній діяльності. В Україні питанням підприємницької діяльності приділяють значну увагу [1, с.103].

Дослідження показують, що соціальна задоволеність людей неможлива у тих суспільствах, які слабкі з економічних позицій і перебувають на периферії світового розвитку, оскільки за таких обставин посилюється об'єктивна суперечність між умовами буття суб'єкта і його реальними потребами, що зумовлює соціальну активність, яка спричинена власне діяльною природою людини і пов'язана з перетворенням її інтересу у фактор дії, спрямованої на перетворення дійсності з метою подолання невідповідності між існуючими потребами і умовами існування суб'єкта.

Нерозвиненість ринкової економіки, дефіцит товарів та послуг породжує виробничу орієнтацію економічного інтересу підприємця, при якій його увага зосереджена в основному на збільшенні обсягів виробництва. Лише з вдосконаленням ринкових відносин, що виражається насамперед у насиченості товарного ринку, увага підприємця поступово починає переорієнтовуватись з виробництва на збут, і, відповідно, його економічний інтерес спрямовується на формування попиту покупців на нову продукцію та на підвищення конкурентоспроможності товарів [1, с. 105]. Зміни відбуваються і в критеріях оцінки маркетингової діяльності, основними з яких стають швидкість реакції фірми на зміни зовнішнього середовища, вміння передбачити виникнення зовсім нових ситуацій, непередбачених явищ.

В Україні нині виробництво все ще продовжує домінувати над споживчим попитом, що видно з того, що на ринку переважають товари низької якості (причому як вітчизняні, так й імпортні), що свідчить про розбалансованість внутрішнього ринку і дефіцитність матеріально-технічних ресурсів. За цих умов виробнича програма багатьох вітчизняних підприємств продовжує формуватися на основі тих товарів, які вони виробляють.

Станом на початок 2018 р. в Україні у сфері підприємницької діяльності функціонували 341,0 тис. підприємств, кількість яких зменшувалась у зв'язку із загостренням фінансово-економічної й політико-економічної кризи та воєнними подіями на сході України, 1591,16 тис. фізичних осіб-підприємців. Протягом 2013–2018 рр. спостерігається зменшення кількості підприємств на 9,3%, або на

35 370 підприємств. Найбільше зменшення спостерігається серед великих (на 163 одиниці, або 27,8%), середніх (на 5 781 одиниць, або 27,6%) та малих підприємств (на 13221 одиниць, або 23,3%) [2]. Чисельність мікропідприємств зменшилась протягом 2013–2018 рр. на 5,4%. Найбільшу частку серед підприємств займають малі підприємства (94,28–94,45%), які є невіддільними складниками сучасного підприємництва. Частка обсягу реалізованої продукції малими підприємствами в загальному обсязі реалізованої продукції в Україні на початок 2018 р. становила 16,9%, середніми – 41,3%.

Найбільша частка підприємств України знаходиться у таких регіонах, як: Дніпропетровська (7,9% усіх підприємств України), Харківська (7,3%), Одеська (7,0%), Київська (5,3%), Львівська (5,4%), Запорізька (4,2%) області та в м. Києві (25,4%). Найменша частка підприємств – у Житомирській (1,9%), Чернігівській (1,8%), Закарпатській (1,8%), Сумській (1,7%), Волинській (1,6%), Тернопільській (1,5%), Рівненській (1,5%), Чернівецькій (1,2%) та Луганській (1,0%) областях [2]. Підприємництво в Україні забезпечує майже 14% всього населення робочими місцями та заробітною платою. Найбільша сума витрат на оплату праці одного найманого працівника спостерігається у великих підприємствах (98 989,2 тис. грн), найменша – у малих підприємствах (61 297,2 тис. грн). Проблеми у сфері підприємництва спостерігаються як на макрорівні, так і на мікрорівні [2].

Аналіз стану та проблем розвитку бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до згортання даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги [3, с. 44]. Тому виникає необхідність дієвої державної політики підтримки малого бізнесу. Вирішення цього завдання має зосереджуватися на таких основних напрямках: створення відповідної нормативно-правової бази; вирішення питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва, насамперед: розробити та прийняти цільові і регіональні програми розвитку та підтримки малого підприємництва з відповідним фінансовим та організаційним забезпеченням;

впровадити єдину вертикальну систему органів виконавчої влади з питань малого підприємництва від Кабінету Міністрів України до обласних, районних державних адміністрацій [3, с.42]; розробити єдину систему реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва; удосконалити мережу та підвищити дієвість роботи громадських об'єднань малого підприємництва; ввести пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, одержаного за рахунок кредитування малих підприємств; організувати підготовку та перепідготовку кадрів через систему бізнес-центрів; формування та розвиток системи фінансової підтримки малого підприємництва, впровадити порядок кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів тощо. Тому від підтримки суб'єктів підприємницької діяльності з боку держави залежать перспективи розвитку вітчизняного підприємництва в цілому [4, с. 62].

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що розвиток підприємницьких структур залежить від того, наскільки враховуються інтереси всіх учасників, які діють у підприємницькому секторі, а також наскільки ці інтереси співвідносяться з інтересами держави. Існує багато точок зору щодо сутності понять «підприємництво», «підприємницька діяльність» та «підприємець». Рівень підприємницької діяльності в Україні залишається недостатнім, навіть з урахування численних дій у сфері поліпшення діяльності підприємницьких структур, і потребує подальшого покращення [4, с. 60].

Урахування й вирішення визначених проблем у сфері розвитку підприємництва забезпечить підвищення ефективності вітчизняного підприємництва, розширення підприємницького сектора, зменшення тіньового сектора та створення сприятливих умов для розвитку підприємництва. Подальші дослідження спрямуємо на формування чітких пропозицій щодо подолання факторів, що стримують розвиток підприємництва шляхом реалізації нової державної стратегії розвитку підприємництва в Україні.

Список використаних джерел:

1. Кашуба О. Підприємництво в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Економіка та держава*. 2015. № 6. С. 103–106.

2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: статистичний збірник / за ред. О. Колпакова. 2014. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

3. Рибчак В.І., Мацюк І.Р. Аналіз сучасних підходів до державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. № 1 (3). С. 41–45.

4. Лесько О.Й., Глущенко Л.Д., Мещерякова Т.К. Деретуляція підприємницької діяльності та покращення умов ведення бізнесу в Україні. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2016. № 1. С. 58–64.

УДК 336.1:357:658.14

Коваль А. Г., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
факультету обліку та фінансів,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

АНАЛІЗ ТА АУДИТ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Анотація: Визначено основні завдання аналізу фінансування та виконання кошторису доходів і видатків бюджетних установ. Розглянуто причини та наслідки відхилення видків від кошторисних призначень установ.

Ключові слова: Бюджетні асигнування, кошторис, касові видатки, фактичні видатки, фінансування

У сучасному світі система державного фінансового контролю є індикатором соціально-економічного розвитку країни, тому перехід до прогресивних форм державного фінансового контролю, таких як державний аудит у сфері фінансів, є важливим кроком на цьому шляху. Від використання можливостей державного аудиту у сфері фінансів залежить ефективність функціонування фінансової системи загалом, отже, є потреба в посиленні методологічної озброєності, тобто впровадженні нових методологічних напрямів дослідження державного аудиту у сфері фінансів.

Систематичний контроль за виконанням кошторису, формуванням видатків та цільовим використанням коштів бюджетних установ здійснюють їх працівники: бухгалтери, економісти та працівники фінансових інспекцій.

Такий контроль починається вже на етапі складання кошторису і закінчується аналізом його виконання.

Основними задачами аналізу фінансування є [2]:

- оцінка забезпеченості організації бюджетними коштами на основі співставлення суми фактично виділених коштів зі кошторисними призначеннями;
- виявлення фактів і причин недофінансування (перефінансування);

- оцінка повноти використання виділених коштів;
- вивчення організації фінансування (своєчасність затвердження

Кошторису видатків і надання бюджетній організації коштів в міру необхідності в них).

Фінансування бюджетних установ здійснюється у межах сум, затверджених за кошторисами доходів і видатків. Обсяг видатків цих установ залежить від виробничих показників (зовнішня кубатура будівель і споруд, внутрішня площа приміщень тощо) та норм видатків.

Витрати на заробітну плату обслуговуючого персоналу визначаються за штатним розписом, типовими штатами і ставками заробітної плати, які встановлюються у тарифікаційному списку. Витрати на капітальні вкладення для будівництва і реконструкції необоротних активів установ плануються і фінансуються на основі відповідної проектно-кошторисної документації у порядку, встановленому для планування і фінансування державних капітальних вкладень [4].

Правильність визначення видатків за кодами бюджетної класифікації перевіряється математичним розрахунком. А передумовою такої перевірки є аналіз виконання кошторису за певний звітний період, порівняння фактичних і касових видатків, аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей з розрахунків за певні послуги. Відхилення у сумах видатків бюджетних установ може стосуватися:

1) перевищення фактичних видатків над затвердженими асигнуваннями. Це може свідчити про невжиття керівництвом установи необхідних заходів щодо приведення видатків відповідно до бюджетних асигнувань, взяття зобов'язань понад асигнування, що є бюджетним правопорушенням та призводить до утворення не бюджетної заборгованості; використання наявних на початок року запасів; отримання робіт, послуг, товарів, які на початок року перебували у складі дебіторської заборгованості;

2) зменшення фактичних видатки порівняно із затвердженими асигнуваннями, що свідчитиме про економічне та раціональне використання

бюджетних коштів; планування зайвих асигнувань; утворення дебіторської заборгованості, накопичення запасів; несвоєчасне відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних з фактичними видатками;

3) перевищення фактичних видатків над касовими. Це свідчить про погашення дебіторської заборгованості, що обліковувалася на початок року; утворення кредиторської заборгованості на кінець звітного періоду; списання запасів, які були придбані раніше;

4) зменшення касових видатків порівняно за затверджені асигнування, що свідчатиме про зменшення асигнувань та неповне фінансування установ.

5) перевищення касових видатків над фактичними, що може свідчити про погашення кредиторської заборгованості, що обліковувалася на початок року; збільшення запасів; утворення дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду [3].

Порівняльний аналіз касових і фактичних видатків та фінансування можна здійснювати у встановлені строки шляхом порівняння органів казначейства про касові видатки та звітності установи, про фактичні видатки між собою та із затвердженим кошторисом.

Список використаних джерел:

1. Кожушко О. В., Калінкін Д. В. Оцінка стану внутрішнього аудиту бюджетної установи. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 234 - 239.

2. Людвенко Д. В., Подгорна І. О. Аналіз кошторису доходів та видатків бюджетної установи. *Економічні науки. Учет и аудит*. 2013. С. 77 – 82.

3. Романченко Ю. О. Фінансовий контроль в бюджетних та фінансових установах : навч. посібник. Полтава : ФОП Крюков, 2012. 344 с.

4. Хмельков А. В. Державний фінансовий контроль : навчальний посібник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2013. 549 с.

*Науковий керівник: Некрасенко Л. А. к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія*

УДК 338: 53

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

ФАКТОРИ ВПЛИВУ У ВИБОРІ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Анотація: вивчено систему факторів, що складають формування ціни; проаналізовано вплив факторів, як наслідок поведінки споживачів; визначено основні групи факторів; досліджено систему показників при формуванні політики ціноутворення на підприємстві.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, цінова політика, фактори, споживач, аналітична оцінка.

Фактори, що мають вплив при формуванні політики ціноутворення на підприємствах, складаються з внутрішніх і зовнішніх. Проаналізувавши дану ситуацію було визнано, що найбільший впливають такі фактори як: собівартість товару; транспортування; зберігання; витрати для супутнього обслуговування; заробітна плата; оренда приміщень; комунальні платежі; реклама; циклічність замовлення; витрати на дослідження; податок на додану вартість; акцизні збори; митні збори; податок на прибуток; податок на заробітні плати; ціни найближчих конкурентів; цінова ринкова політика конкурентів; акції; орієнтація підприємства (можлива на попит, на конкурентів, на оригінальність товару); власна цінова політика підприємства; позиціонування товару на ринку; життєзабезпечуваний цикл товару; фінансова спроможність підприємства; зміна цін; прогноз реалізації; динаміка попиту.

Для вибору конкретної цінової стратегії та методу для ціноутворення, адаптації ціни мають бути взяті до уваги різноманітні фактори, які можна розділити на внутрішні та зовнішні. Зовнішні фактори ціноутворення розподіляються на фактори мікросередовища та макросередовища.

До групи факторів мікросередовища, що, входять: попит на продукцію; конкуренція на ринку; існування посередників.

Для ринкової економіки одним з ключових факторів, що визначає ціну на товар, є попит, який визначає: залежність між ціною та обсягом продажу;

еластичність попиту; відчутність цінності товару для споживача; прийнятна ціна, яку споживач готовий сплатити за товар.

Під попитом слід звертати увагу на споживачів, оскільки саме від них, чи буде прийнята ціна на товар, залежить загальний обсяг продажу, і економічні звершення діяльності фірми.

На складання цін впливають наступні показники споживача:

- чутливість до складової ціни, яка є різною в сегментах споживачів і залежить від цінності товару для отримувача товару-споживача, споживчих характеристик, дефіцитності товару, уподобань;

- поінформованість покупців, щодо наявності на ринку товарів-аналогів;

- можливість порівнювати товари тощо.

Так, залежно від напрямку покупок, споживачів можна розподілити на такі типи:

- заощадливі покупці, що зазнають високу чутливість до цін, їх якості та асортименту товарів;

- персоніфіковані споживачі-покупці, що приділяють увагу не цінам, а «статусу» товару, обслуговуванню продавця та ставленню до себе;

- етичні споживачі-покупці, такі що готові пожертвувати низькими цінами асортиментом, щоби підтримати невеликі фірми;

- апатичні споживачі-покупці, такі приділяють основну увагу зручності, або рівню комфорту незалежно від цін.

Всі ці обставини мають бути враховані службою маркетингу, яка займається моніторингом попиту на ринку. Найкоротший спосіб, який дає змогу охопити обсяг попиту, це перемножити кількість ймовірних споживачів на частоту споживання товару.

Ключовою характеристикою попиту є еластичність, тобто чутливість покупців до зміни ціни на послугу чи товар. Еластичним має бути попит коли відсоткове зниження ціни обумовлюється таким же відсотковим збільшенням обсягу продажу. У зв'язку з тим, що попит зменшується в залежності від міри зростання ціни, еластичність має вимірюватися від'ємними величинами. Але,

для спрощення розрахунків еластичність визначають в додатних числах.

На ступінь еластичності попиту на товари впливає дія наступних факторів:

- кількість та доступність товарів-аналогів, а саме наявність можливостей вибору з аналогічних товарів найбільш дешевого;

- потреба, яку задовольняє даний товар;

- наявність у товарі додаткових опцій;

- обсяги товару;

- рівень доходів та витрат споживачів;

- наявність конкуренції;

- використання засобів для стимулювання збуту.

Розрахований на базі цінової еластичності попит вказує на верхню з меж ціни. Слід розуміти, що на попиті покупців можуть позначитися не тільки ціни, а ще й інші чинники, наприклад такі як збільшення реклами або зміна особливостей поведінки споживачів.

На практиці отримана цінність показників еластичності попиту в контексті визначення ціни товару постає в наступному: можна визначити, в якому напрямі слід коректувати ціни, щоб збільшити виручку; для конкуруючих марок можливо визначити ті, які є менше вразливими до коливань ціни, тобто більшу ринкову силу; для товарів, є можливість узгодити ціни в межах однотипності групи. Напрямок цінової стратегії визначається по характеру конкурентної структури ринку. Маємо чотири типи ринкових структур: чиста конкуренція, олігополія, монополістична конкуренція, монополія.

Список використаних джерел

1. Кудренко Н. В. Обґрунтування цінової політики підприємства. *Економіка та суспільство*. Електронне наукове фахове видання Мукачівського держаного університету. 2017. № 13. С. 210-214. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/35.pdf

2. *Грошелева О.Г.* Управління ціновою політикою підприємства в умовах трансформації економіки. *Збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції*, 12–13 квітня 2016 р.

Дніпропетровськ. НМАУ. 2016. С. 148–153.

3. Слободян Н.Г. Ціноутворення та управління витратами на підприємствах харчової промисловості. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 2. С. 176-181.

4. Радченко О.П. Удосконалення механізмів ціноутворення на продукцію аграрних підприємств. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2019. Т. 18. № 1 (41). С. 69-83.

5. Мартиненко В.В. Макроекономічні фактори ринкового ціноутворення в умовах досконалої конкуренції. *Науковий вісник Полісся*. 2017. Т. 1. № 2(10). С. 105-112.

УДК 005.7

В.В. Кононова, магістр
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
(м. Київ, Україна)
К.О. Кузнєцова, к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
(м. Київ, Україна)

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАНОЇ СЛУЖБИ СПЕЦІАЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ ТА ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто ключові аспекти роботи Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації, види та напрями її діяльності. Проаналізовано структуру управління служби, визначена чітка ієрархія та моноцентричність.

Ключові слова: державна служба, діяльність, закон, інформація, структура, управління.

Забезпечення всіх рівнів та складових національної безпеки є першочерговим завданням уряду та державних установ будь-якої країни світу. Діяльність Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації є невід'ємною складовою є забезпечення економічної безпеки України від різних видів загроз. Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України була створена у 2006 р. на базі ліквідованого Департаменту спеціальних телекомунікаційних систем та захисту інформації Служби Безпеки України.

Пунктом 1 статті 2 Закону України "Про Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації України" визначено, що Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації є державним органом, призначеним для забезпечення та розвитку державної системи державного управління, конфіденційність системи зв'язку, формування та реалізація державної політики у сферах криптографічного та технічного захисту інформації, використання радіочастотного ресурсу України, поштова служба спеціального призначення, державний кур'єрський зв'язок тощо.

Другий розділ Закону України «Про Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації України» визначає структуру Державної служби спеціального зв'язку, його основні елементи та ієрархічну природу [1].

Основними функціями даної установи є:

1. Формування та реалізація державної політики у сферах криптографічного та технічного захисту інформації, телекомунікацій, використання радіочастотних ресурсів України, поштових служб спеціального призначення; організація електронного документообігу та впровадження системи електронного цифрового підпису.

2. Захист у сфері: використання державних інформаційних ресурсів щодо протидії технічній розвідці, функціонуванню, безпеці та розвитку державної системи урядового зв'язку.

3. Розроблення: проєктів нормативно-правового забезпечення державної тарифної політики та політики державних закупівель у сферах телекомунікацій; критеріїв оцінювання стану захисту державних інформаційних ресурсів в інформаційно-телекомунікаційних системах, організація та проведення оцінки стану охорони державних інформаційних ресурсів, надання відповідних рекомендацій; підготовка проєктів щодо обсягу та спрямованості державних капітальних вкладень у галузі зв'язку

4. Контроль: за дотриманням законодавства про захист інформації та інтелектуальної власності, за розвитком та функціонуванням поштових служб спеціального призначення.

5. Співробітництво із засобами масової інформації та висвітлення подій та нових норм щодо захисту інформації на веб-сайті Держспецзв'язку; проведення науково-дослідних та технологічних робіт в галузі захисту державної інформації [2].

Таким чином, для реалізації покладених на Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації функцій її внутрішня структура управління має характеризуватися: чітко визначеною ієрархією, моноцентричністю, панівним вертикальним типом відносин, визначеними правами та обов'язками

відповідальних учасників, чітким розподілом функцій та раціонально розробленою організаційною структурою.

Розглянемо вказані характеристики детальніше:

1. Чітко визначена ієрархія. До Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації входять такі основні структурні елементи: Адміністрація Держспецзв'язку, Територіальні органи Держспецзв'язку (у 23 областях) та Територіальні підрозділи Держспецзв'язку (Одеса, Харків, Житомир, Полтава, Львів та Рівне). У той же час існують допоміжні установи та підприємства, зокрема: Державний центр кіберзахисту та протидії кіберзагрозам, Галузевий державний архів Державного спеціального зв'язку, Концерн радіомовлення радіозв'язку та телебачення тощо [3].

2. Моноцентричність. Усі структурні елементи підпорядковані єдиному центральному апарату - Адміністрації Держспецзв'язку.

3. Домінуючий вертикальний тип зв'язків виявляється у розподілі структурних елементів Держспецзв'язку на три рівні функцій меза- (центральні органи), макро- та мікрорівні. Останні представлені територіальними органами та підрозділами.

4. Чітко визначені права та обов'язки. У Держспецзв'язку, як у державному органі, функціональні обов'язки суворо регламентовані, що закріплено у статутах та включає правила адміністративної та кримінальної відповідальності.

5. Суворий розподіл функцій підрозділів, закріплених у ряді нормативно-правових актів, а саме: в Законі України «Про Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації» від 23.02.2006, Указі Президента України «Про Адміністрацію Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України» від 30.06.2011, Статуті Державної спеціальної служби України тощо [4].

6. Раціонально розроблена структура. Держспецзв'язок має чітку ієрархічну структуру, яка сприяє ефективному прийняттю рішень, проте вона оснащена низкою підрозділів, що забезпечують розвиток її наукового, захисного та кадрового потенціалу, а саме: ДУ «Інститут спеціального зв'язку та захисту

інформації Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Державний науково-дослідний інститут технологій кібербезпеки та захисту інформації та інші.

Таким чином, структура управління Держспецзв'язку має ієрархічний характер та відповідає основним ознакам такого типу організацій, а саме моноцентричність, вертикальні зв'язки, жорсткий розподіл функцій та раціональне проектування, що забезпечує її ефективну діяльність у напрямі забезпечення економічної безпеки країни.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3475-15#Text>

2. Закон України «Про Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3475-15#Text>

3. Структура Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України. URL: http://www.dsszzi.gov.ua/dsszzi/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=91757&cat_id=87062&ctime=1336388200648

4. Нормативно-правова база Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України. URL: http://www.dsszzi.gov.ua/dsszzi/control/uk/publish/article;jsessionid=D2B270E4BCCC370E1FD3145C0CE0AFA0.app2?art_id=117950&cat_id=117930

УДК: 336.22 657.6:339.6

Кухта Катерина Олексіївна, к.е.н.,
спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії,
методист ВСП «Лубенський фінансово-економічний
фаховий коледж ПДАА»
(м. Лубни, Україна)

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ – СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ

Анотація. В умовах інтегрування національної економіки в світовий економічний простір суттєво зростають обсяги зовнішньоекономічних операцій, більшість з яких здійснюється між пов'язаними підприємствами. Такі операції одночасно є об'єктом митного контролю щодо повноти та своєчасності сплати митних платежів, а також – податкового контролю щодо дотримання принципу «витагнутої руки» для цілей нарахування та сплати податку на прибуток.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, принцип «витагнутої руки», контрольовані операції, низькоподаткові юрисдикції, офшорні зони.

Трансфертне ціноутворення (*далі* – ТЦУ) як податковий інститут з'явилося в Україні у вересні 2013 р. на тлі посиленої уваги до транснаціональних корпорацій та міжнародної торгівлі. Україна також приєдналася до світових фіскальних тенденцій і 2013 р. і ввела механізм трансфертного ціноутворення. 1 вересня 2013 р. набрав чинності Закон України від 04.07.2013 року №408-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення», з чого все і розпочалося. Фундаментом для національного законодавства були Настанови Організації економічного розвитку та співробітництва, основні норми яких імплементовані у ст. 39 Податкового кодексу України (*далі* – ПКУ).

На відміну від багатьох інших вимог податкового законодавства, ТЦУ не має чіткого нормативного регулювання, що надає застосуванню вимог щодо нього яскраво виражений суб'єктивний характер. Враховуючи цей чинник, наразі формування інституту ТЦУ в Україні можна порівняти з лабораторією, де відбувається процес шліфування, в результаті якого як платники податків, так і

контролюючі органи мають надію отримати прозору та ефективну систему визначення звичайної ціни в операціях, визнаних контрольованими. Отже, подивимося на картину сьогодення трансфертного ціноутворення в Україні.

Типовими помилками платників податку при дотриманні правил ТЦУ є неподання звіту чи порушення строків його подання, порушення вимог до звіту чи документації з ТЦУ, неправильне розуміння методів щодо встановлення ціни, відсутність структурованого підходу до виявлення контрольованих операцій, відсутність внутрішнього кадрового ресурсу для контролю за ТЦУ, відсутність ефективної комунікації-діалогу з органами ДФС. Кожна така помилка в майбутньому може повернутися до платника податку, адже строк позовної давності щодо питань трансфертного ціноутворення становить 7 років.

Сьогодні основними причинами перевірок є неподача звіту та некоректні дані у звітах, тож податківці радять надавати якомога більше інформації. Від якості й повноти наданої інформації та комунікації щодо запитів залежить проведення перевірки, яка може тривати до 18 місяців з розширенням до 12 місяців (наприклад, якщо потрібно одержати дані від податкових органів інших країн).

Україна ще не долучилася до автоматичного обміну податковою інформацією, на відміну від 105 країн світу, але обмін все ж таки відбувається. Контролюючі органи підтверджують, що активно співпрацюють у процесі розслідувань та перевірок з іншими державами. Найбільш активний обмін інформацією відбувається з Кіпром, Латвією, Швейцарією, Польщею.

Принцип «витагнутої руки» по-українськи

Принцип «витагнутої руки» (arm's lenth principle) визначається Керівництвом Організації економічного розвитку та співробітництва як принцип оподаткування взаємозалежних компаній, згідно з яким розрахунок податкових зобов'язань робиться ґрунтуючись на ринкових цінах за угодами між пов'язаними платниками податків, начебто компанії були не пов'язані.

Відповідно до пп. 39.1.1. п. 39.1 ст. 39 ПКУ, платник податку, який бере участь у контрольованій операції, повинен визначати обсяг його

оподатковуваного прибутку відповідно до принципу «витягнутої руки».

Методи ТЦУ, закріплені в ПКУ, для багатьох представників бізнесу є незрозумілим інструментом, під час застосування якого сторони мають враховувати дуже багато чинників (наприклад, економічні, політичні умови, курсові стрибки, санкції, індивідуальні особливості бізнесу тощо). Зміна методу податківцями є одним із суб'єктивних чинників українського ТЦУ, які стають перепорою для розвитку цього податкового інструменту в Україні, адже можуть бути плацдармом для зловживань або дорого обійтися платникові податку через некомпетентність. Це стосується обох сторін (бізнесу та фіскального органу).

Загалом, у ПКУ закріплені такі методи ТЦУ: метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу, метод «витрати плюс», метод чистого прибутку та метод розподілення прибутку.

Багато спірних питань виникає між платниками податків та контролюючими органами через джерела інформації для визначення ціни, через відсутність детального обґрунтування використання платником податку для розрахунку рентабельності (діапазону цін) фінансових даних за декілька років та/або невикористання показників періоду здійснення контрольованої операції.

Серед джерел інформації, що використовуються контролюючими органами для встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки», можна виділити такі: інформація, отримана в межах міжнародних угод; бази даних для пошуку зіставних юридичних осіб («Amadeus», «Ruslana»); відкриті державні реєстри; публікації в офіційних ЗМІ; дані від аналітично-інформаційного агентства «АПК-Інформ»; комерційні видання; цінові довідки ДП «Держзовнішінформ», ДП «Укрпромзовнішекспертиза»; ціни, що склалися за результатами публічних торгів (аукціонів), тендерів, біржові котирування; ринкові дослідження; запити; опитування співробітників підприємства тощо.

ПКУ містить перелік показників рентабельності, які можуть бути використані для встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки» (зокрема, валова рентабельність, рентабельність

собівартості, рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність операційних витрат, чиста рентабельність, чиста рентабельність витрат).

Показники рентабельності обчислюються окремо для кожного року на основі фінансових даних (наприклад, з бази «Amadeus», «Ruslana»). Пошук компаній здійснюється за основним кодом діяльності, після аналітики даних вибірка компаній відсіюється.

Серед значних змін можна виділити закріпленій у ПКУ принцип превалювання сутності над формою, відповідно до якого комерційні та/або фінансові характеристики контрольованих операцій для цілей ТЦУ визначаються згідно з фактичними діями сторін операцій та фактичними умовами їх проведення. Відповідність контрольованих операцій принципу «витагнутої руки» полягає в тому, що фактичні умови операцій превалюють над договірними.

На сьогоднішній день запровадження трансфертного ціноутворення в Україні є адекватним і правильним кроком. Для державного бюджету, це безумовно позитивний ефект, який буде сприяти зменшенню обсягів експорту товарів через низькоподаткові юрисдикції.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 25.09.2020 р.)
2. Митний Кодекс України URL:<https://ips.ligazakon.net> (дата звернення 25.02.2020 р.)

УДК 338.24

Кузнєцова Ю. А., студентка 2 курсу
факультету економіки, бізнесу
та міжнародних відносин
Університету митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація: Здійснено аналіз часових рядів малого підприємництва в Україні за 2016-2018 рр. Встановлено тенденцію до зростання малого бізнесу в Україні. Окреслено основні проблеми його функціонування.

Ключові слова: мале підприємництво, бізнес, динаміка, економіка підприємств, тенденції

Продукція та послуги, що надає малий бізнес є невід'ємною частиною економіки України. Цей вид економічної діяльності забезпечує велику частку зайнятості населення та є первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Як і будь-яка підприємницька діяльність малий бізнес має свої переваги та ризики.

Малий бізнес є рухомим та гнучким щодо змін попиту та потреб ринку. За рахунок не об'ємного виробництва товарів, він здатний запропонувати унікальний товар чи послугу в результаті чого зростає рівень прибутковості та капіталовкладень підприємства. Необхідність існування та розвитку малого підприємництва зумовлює діяльність середнього та великого бізнесу [1].

На сьогоднішній день існування малого бізнесу в Україні піддано багатьом проблемам у політичній, фінансовій, законодавчій, соціальній, кримінальній та інших сферах діяльності. Для врегулювання та підтримки бізнесу було прийнято Закон України «Про розвиток та підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» від 29.08.2019 р. №942 [5]. Основними завданнями державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

- створення сприятливих умов для збільшення кількості, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності суб'єктів малого і середнього підприємництва;

- збільшення частки вироблених суб'єктами малого і середнього підприємництва товарів (робіт, послуг) в обсязі валового внутрішнього продукту;

- покращення доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва до фінансових, у тому числі кредитних, ресурсів, інженерних мереж, ринку цінних паперів, як одного з найдешевших інвестиційних ресурсів;

- сприяння на умовах конкуренції, прозорості та відкритості збільшенню частки суб'єктів малого і середнього підприємництва, що беруть участь у процедурах закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави і територіальної громади, та обсягів отриманих ними бюджетних коштів;

- забезпечення інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва;

- розширення можливостей участі суб'єктів малого і середнього підприємництва у реалізації проектів державно-приватного партнерства;

- покращення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Основні показники характеристики тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні наведено на рис. 1, рис. 2 та рис. 3. Згідно з даними [4] можна побачити, що у 2018 р. частка малих підприємств в загальній кількості підприємств становить 95,36%, але забезпечує лише 18,29% загального обсягу реалізованих товарів та послуг.

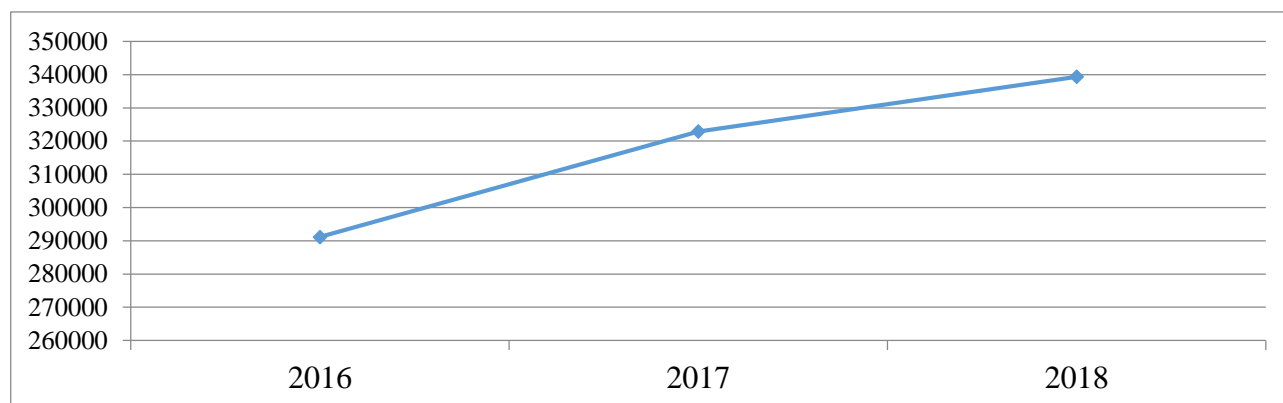


Рис. 1. Кількість малих підприємств за 2016-2018 рр. в Україні, од.

**Побудовано автором за даними [4]*

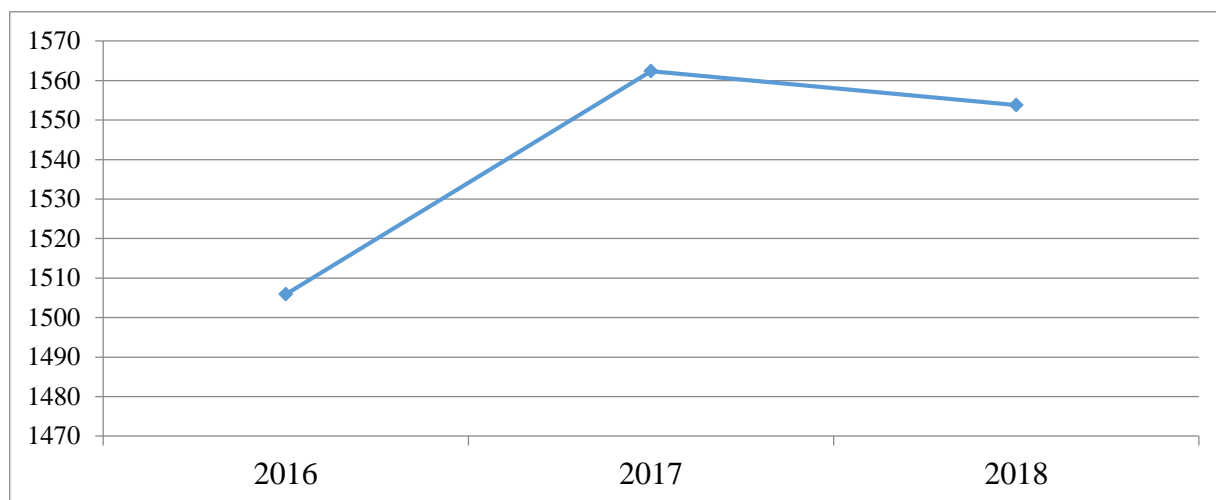


Рис. 2. Кількість найманих працівників за 2016-2018 рр. в Україні, тис.ос.

**Побудовано автором за даними [4]*

Проаналізувавши дані, наведені на рисунках 1 та 2, можна зробити висновок, що за період 2016-2018 рр, мале підприємництво не дивлячись на чітку тенденцію до зростання, не досягло значного розвитку за більшістю показників. Кількість малих підприємств та найманих працівників, зайнятих в них, за даний проміжок часу, практично не змінилась. Натомість, обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) збільшився, що дає підстави стверджувати про зростання обсягів діяльності малого бізнесу.

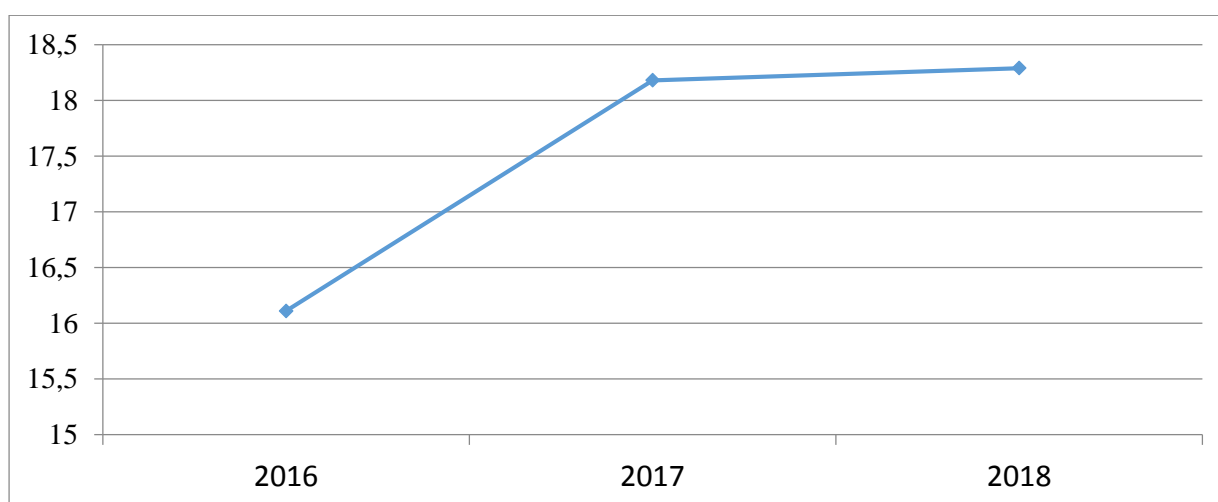


Рис. 3. Частка малого бізнесу в структурі ВВП України за 2016-2018 рр., %

**Побудовано автором за даними [4]*

Частка малого бізнесу у ВВП України в 2018 р. склала 18,29%, тоді як в західних країнах ця частка складає не менше 40% (Німеччина – сфера малого бізнесу виробляє 46% ВВП; Франція – близько 50%; Чехія – 53%; Італія – 55%). Головна фінансова проблема підприємницької діяльності українських бізнесменів – дорогі кредитні ресурси та високі банкові відсотки позик. На сьогодні підприємці змушені брати кредит під 21% річних, в той час як у США, Німеччині позики можна здійснити під 2-4% [2].

Слід зазначити, що низькі експортні можливості гальмують розвиток зовнішніх відносин малого бізнесу. Для успішного ведення бізнесу, товари та послуги, що надає дана сфера, повинні виходити на зовнішній ринок, оскільки попит на внутрішньому не достатньо високий. Необхідна розробка інноваційних та прогресивних програм розвитку малого бізнесу в окремих галузях і секторах економіки.

Державна підтримка малих підприємств є основною умовою подальшого розвитку економіки; формування середнього класу населення; зняття соціальної напруженості; сприяння насиченню ринку товарами і послугами, що користуватимуться значним попитом; створенню нових робочих місць, та зменшення рівня безробіття населення; розвитку здорової конкуренції та стабілізації цін [3].

Вирішення проблем малого бізнесу можливе такими способами:

- забезпечення державного врегулювання, перегляд нормативів та системи оподаткування щодо малого бізнесу;
- забезпечення державою доступних кредитів для підприємців (за можливістю залучити доступні кредитні гроші з-за кордону);
- комплексне інформаційне і консультативно-методичне забезпечення суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- розширення можливостей участі суб'єктів малого і середнього підприємництва у реалізації проектів державно-приватного партнерства та інші.

Таким чином, малий бізнес є осередком можливостей для ефективної реалізації підприємницької діяльності у перспективі. Розвиток малого бізнесу

відіграє позитивну роль, активно сприяючи збільшенню числа власників, формування середнього класу, зростанню частки економічно активного населення й створенню нових робочих місць.

Список використаних джерел:

1. Апостолук О. Ю. Державна фінансова політика підтримки розвитку малого підприємництва. Молодий вчений. 2018, 5. С. 20–29.

2. Холоменюк І. М. Джерела та проблеми фінансування розвитку малого бізнесу: вітчизняний та закордонний досвід. Науковий вісник: Економіка і менеджмент. 2018, 18. С. 113 – 116.

3. Статистика. Статистика фінансового сектору. URL : <https://bank.gov.ua/>

4. Показники діяльності суб'єктів господарювання. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Закон України №942 від 02.04.2020 «Про розвиток та підтримку малого та середнього бізнесу в Україні» URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>

УДК 338

Малюта І.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму

Накевхрішвілі О.А.
студентка факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Анотація: Останні тенденції передбачають підвищення значення іноземних інвестицій для розвитку української економіки. Економіка України перебуває в складній економічній ситуації, яка зберігає тенденції до погіршення внаслідок продовження агресивної політики Російської Федерації, окупації Криму і військових операцій на сході України. Саме інвестиції можуть створити сприятливі умови для розвитку.

Ключові слова: Україна, інвестиції, прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, інвестиційний клімат.

Діяльність будь-якого підприємства і економіки країни в цілому неможлива без інвестування. Інвестиції - це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою одержання певного доходу (прибутку). Інвестування лежить в основі функціонування сучасної економіки, воно інтегрує інтереси і ресурси громадян, фірм та держави щодо ефективного соціально-економічного розвитку. Термін “інвестиція” походить від лат. invest, що означає “вкладати” [1].

За характером участі в інвестуванні виділяють прямі і непрямі (портфельні) інвестиції.

Прямі інвестиції - господарські операції, які передбачають внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою. Пряме інвестування здійснюють в основному підготовлені інвестори, що мають досить точну інформацію про об'єкт інвестування і добре ознайомлені з механізмом інвестування.

Портфельні інвестиції - господарські операції, які передбачають придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку. Прямі інвестиції мають безпосередній вплив на обсяги капітальних вкладень в економіку. Портфельні інвестиції є більш ліквідними, ніж прямі[1].

Зважаючи на вищезазначене було розглянуто і співставлено дані Державного комітету статистики України за декілька років [2]:

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал), 2013-2019, млн.дол. США

Станом на 01.01	Прямі інвестиції в Україну
2010	38 992,9
2011	45 370,0
2012	48 197,6
2013	51 705,3
2014	53 704,0
2015	38 356,8
2016	32 122,5
2017	31 230,3
2018	31 606,4
2019	32 905,1
31.12.2019	35 809,6

Примітка. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя, за 2014–2019рр.–також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях)

Джерело: [2].

Станом на 01.01.2017 р. в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 31 230,3 млн.дол. США прямих інвестицій, що становить 97,2% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій на 01.01.2016 р. Тобто, відбувався “спадний інвестиційний тренд”. Проте станом на 31.12.2019 обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України становив уже 35 809,6 млн. дол. США, що вже демонструє позитивну динаміку зросту обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну. Проте більшість коштів надходять в Україну з Кіпру, в більшості випадків через те, що Кіпр є офшорною зоною. Вирішення проблем забезпечення стійкого економічного розвитку України в сучасних умовах вимагає активізації пошуку та залучення джерел фінансування та поширення інвестиційної діяльності.

Однією з найбільш обґрунтованих є оцінка інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності регіонів світу, розроблена Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD). Дана оцінка передбачає формування рангів країн за такими індексами: індекс ефективності надходження прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Performance Index); індекс потенціалу надходження прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Potential Index); індекс ефективності прямих інвестицій закордон (Outward FDI Performance Index); індекс внеску прямих іноземних інвестицій (FDI Contribution Index).

Індекс ефективності надходження ПІІ визначає відносний успіх країни у залученні глобальних ПІІ. Якщо частка країни у глобальних залучених ПІІ збігається з її відносною часткою у світовому ВВП, індекс ефективності дорівнює одиниці. Значення більше одиниці вказує на більшу частку ПІІ відносно ВВП; значення менше одиниці вказує на меншу частку ПІІ відносно ВВП відповідно. Негативне значення означає, що іноземні інвестори відмовилися від інвестицій в цей період.

Індекс ефективності надходження ПІІ розраховується наступним чином:

$$IND_i = \frac{FDI_i \div FDI_w}{GDP_i \div GDP_w}$$

де IND_i — індекс ефективності надходження ПІІ в i -у країну;

FDI_i — надходження ПІІ в i -у країну;

FDI_w — світовий обсяг надходжень ПІІ;

GDP_i — валовий внутрішній продукт i -ї країни;

GDP_w — світовий валовий внутрішній продукт [3].

На основі даних Світового банку [4] розрахуємо індекс ефективності надходження ПІІ для України за 2018 рік:

$$IND_{UA} = \frac{4,576 \div 1097}{130,832 \div 85931} = 2,74$$

За даними МВФ та UNCTAD, у 2018 Україна посіла 61 місце в світі за надходженням прямих іноземних інвестицій [3]. Аналогічно вирахуємо індекс ефективності надходження ПІІ для України за 2017 рік:

$$IND_{UA} = \frac{3,918 \div 2203}{112,19 \div 81229} = 1,288$$

Порівнявши два показники, розуміємо, що частка прямих іноземних інвестицій України в світових ПІІ перевищує частку країни у світовому ВВП в обидвох роках, проте індекс ефективності надходження ПІІ за 2018 рік дещо вищий, ніж індекс за 2017 р. Отже, в останні роки приплив іноземних інвестицій в Україну збільшується, проте він не є достатнім для забезпечення потреб української економіки в інвестиційних ресурсах. Причинами цього є невизначеність правового регулювання у сфері підприємницької діяльності, відсутність розвинутого фондового ринку, корупція та ін. Найбільшу кількість прямих іноземних інвестицій залучають в Дніпропетровську, Київську, Одеську область і м.Київ. Найбільше інвестицій в Україну надходить із Кіпру, значною мірою через те, що Кіпр є офшорною зоною, через яку відмиваються кошти.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні економічні відносини. Підручник / за ред.: А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2015. 464 с.
2. Державна служба статистики України. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
3. IndexMundi. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). Country Ranking. 2018. URL: <https://www.indexmundi.com/facts/indicators/BX.KLT.DINV.CD.WD/rankings>
4. The World Bank. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org>

УДК

Н.Ю. Мартиненко, ЗВО СВО бакалавр
спеціальність 242 Туризм
Університет митної справи та фінансів,
(м. Днепр, Україна)

ВПЛИВ КАРАНТИНУ НА ТУРИСТИЧНУ СФЕРУ

Анотація: У статті описано стан туристичної індустрії під час пандемії коронавірусної хвороби, а також в якому становищі опинились вона після карантинних заходів. Розглядається відношення населення до туристичних подорожей під час та після першої хвилі пандемії. Наведено декілька сфер туристичної галузі, що достатньо сильно постраждали від COVID-19. Звертається увага на можливий позитивний вплив пандемії коронавірусної хвороби на туристичну сферу.

Ключові слова: туристична індустрія, турист, карантин, міжнародні кордони, пандемія COVID-19.

Туристична діяльність досить не стійка структура, яка підвладна сезонності та на яку впливають внутрішні та зовнішні фактори. Особливо чітко це стало відчутно в період пандемії коронавірусної хвороби, яка ще відома під назвою COVID-19.

Важливою темою для обговорення в туристичній роботі стало адаптування працівників, організацій, країн та самих туристів до умов ізоляції. Також не менш важливою ціллю було швидке відновлення після жорсткого карантину та повернення туристичної сфери в початковий стан. Як висловився власник туристичної компанії «Феєрія мандрів» Ігор Захаренко: «Ті держави, в яких туризм займає вагому частку у ВВП, самі ж зацікавлені швидше повернути до себе туристів і готові оперативно запровадити всі необхідні протиепідемічні заходи в туристичній інфраструктурі» [1].

Значна кількість населення обирали позицію залишатись вдома аж до кінцевого завершення пандемії, проте, як показує статистика, протягом декількох місяців в самоізоляції люди відчули потребу у рекреації. «Відкриття готелів та відновлення роботи транспорту дозволить відновити внутрішньоукраїнський туризм. Очікується, що через закриття кордонів, українці цього року будуть переважно відпочивати та подорожувати Україною»,

– каже кандидат економічних наук та незалежний експерт Олександр Хмелевський [2]. На основі цього більш популярними стали подорожі на власному авто – це пояснюється тим, що так контакти з іншими людьми зменшувались до мінімального.

Після першої хвилі пандемії COVID-19 протягом декількох місяців туристичні потоки відпочиваючих почали відновлюватись не лише по території України, а й за її межі. Свої кордони відкрили майже всі країни світу з оновленими правилами безпеки для кожного туриста. Нові правила поселення в готелях та інших засобах розміщення, обов'язкове дотримання режиму індивідуальної безпеки.

Змін зазнала і сфера харчування, обов'язковою умовою стала відмова від такого виду харчування, як «шведський стіл», щоб мінімізувати контакти з їжею інших туристів. В деяких регіонах стало заборону харчування в закритих приміщеннях, а лише на відкритих терасах на свіжому повітрі.

Проте відновити потоки туристів за такий короткий час, як декілька місяців, в повному обсязі стало неможливим. Багато готелей та туристичних фірм зазнали колосальних збитків і знизились до межі банкрутства через відсутність подорожуючих під час карантину та закриття міжнародних кордонів.

Один із напрямів туристичної індустрії, що дуже сильно постраждав від пандемії – це морські подорожі. Через COVID-19 багато круїзних лайнерів не витримали довгого простою та зазнали фінансових збитків такого рівня, що вже не зможуть вийти знову на маршрут. Це підштовхнуло деяких приватних підприємців на рішення продавати свої дорогі та гарні круїзні лайнери на метало-переробку, тому що утримання їх у портах посилює матеріальні збитки.

Наступний напрям, який можна виділити в даній сфері – авіаперевезення та критичний стан, в який потрапили авіакомпанії. Насамперед криза в авіаперевезеннях розпочалась через острах населення не потрапити в свою країну на зворотному шляху через закриття кордонів. Тому майже всі авіакомпанії почали скорочувати свій персонал, а частину пасажирських літаків переформатовали на вантажні, щоб якимось втриматись на плаву.

Отже, можна сказати, що COVID-19 та карантинні обмеження вплинули на всю туристичну індустрію розпочинаючи з маленьких підприємств та закінчуючи великими корпораціями. Криза, у яку увійшла туристична сфера, стала однією із найглибших у її історії. Значна кількість підприємств вже не зможе оговтатись від фінансових збитків та стане перед питанням визнати своє банкрутство. Іншим, хто все ж таки утримав свої позиції на світовому ринку, доведеться не один рік виходити з кризового положення. Друга хвиля карантинних умов, які починають посилюватись у країнах, може ще більше ускладнити умови існування туристичної сфери. Повторні закриття міжнародних кордонів та посилення заходів безпеки знижують бажання туристів подорожувати за кордон та навіть за межі свого регіону. Достатньо сильно впливає на рішення населення й статистика захворювань на COVID-19 та інші інфекційні хвороби, які поширюються у світі. Проте не можна виключати, що такі нестандартні та складні умови можуть буди поштовхом до відкриття нових туристичних напрямів та інновацій, які змінять уявлення суспільства про туристичну сферу.

Список використаних джерел:

1. Чи є туризм після карантину: куди і як поїдуть відпочивати українці. Радіо Свобода: веб-сайт. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/turyzm-pislya-karantynu/30624515.html> (дата звернення 11.10.2020)

2. Туризм після карантину: як пандемія вплинула на галузь і змінила її. Дивись інфо: веб-сайт. URL: <https://dyvys.info/2020/05/14/turyzm-pislya-karantynu-yak-pandemiya-vplynula-na-galuz-i-zminyla-yiyi/> (дата звернення 11.10.2020)

3. Zoom чи туристичний бум: чи збільшиться внутрішній туризм після карантину. Громадське: веб-сайт. URL: <https://hromadske.ua/posts/zoom-chi-turistichnij-bum-chi-zbilshitsya-vnutrishnij-turizm-pislya-karantynu> (дата звернення 11.10.2020)

**Науковий керівник В.А. Язіна, к.е.н.,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи та товарознавства,
Університет митної справи та фінансів*

УДК 331.2

Міхов Л.І. к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки і фінансів

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

ПРОБЛЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація: проаналізовано проблеми матеріального стимулювання працівників аграрних підприємств України, рівень оплати праці в Україні на сьогодні залишається у декілька разів меншим ніж у зарубіжних країнах, ефективні методи матеріального стимулювання, перелічено основні недоліки систем оплати праці в Україні та висвітлені основні проблеми систем оплати праці у сільському господарстві.

Ключові слова: транзитивна економіка, матеріальне стимулювання, преміювання, мотиваційний механізм, професійний розвиток, мінімальна заробітна плата, системи оплати праці.

У транзитивній економіці пріоритетним напрямом в управлінні персоналом стає творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника, спрямоване на досягнення високих показників діяльності підприємства. Для цього слід сформувати ефективну систему мотивації праці персоналу, що відповідає ринковим умовам господарювання, і тим самим забезпечити успішну діяльність і розвиток підприємств та всієї економіки країни [1, с. 88].

У сучасних умовах формування діючої системи матеріального стимулювання праці працівників, що забезпечує конкурентні переваги у використанні трудових ресурсів, є найважливішою умовою зростання результативності діяльності підприємства. Матеріальне стимулювання - заохочення працівників грошовими виплатами за результатами трудової діяльності. Система матеріального стимулювання праці - сукупність основних і додаткових показників оцінки колективних та індивідуальних результатів праці, за якою працюючим здійснюються різні виплати заохочувального характеру

понад основну заробітну плату з метою використання їх матеріальної зацікавленості для підвищення продуктивності, ефективності та конкурентоспроможності виробництва.

Досліджуючи специфіку застосування складових систем мотивації праці персоналу на вітчизняних і зарубіжних підприємствах слід зазначити, що складовою системи мотивації праці персоналу як в Україні, так і в інших державах залишається система оплати праці [1, с. 89]. Але рівень заробітної плати за паритетом купівельної спроможності у нас майже у 8-12 разів менший порівняно з рівнем заробітної плати високо розвинутих країн. Середня погодинна заробітна плата в українській економіці на етапі її розвитку у 30-75 разів менша аналогічного показника у промислово розвинутих країнах, а рівень мінімальної заробітної плати – у 20-35 разів.

До основних видів винагороди відносять: 1) премії; 2) надбавки; 3) доплати; 4) бонуси за рахунок прибутків і використання акціонерних капіталів (внесків працівників, купівля опціонів та акцій підприємств і фірм); 5) дивіденди тощо. Соціальні виплати, пільги й послуги матеріального характеру, надані працівникам підприємством, як правило, не розглядалися як стимули праці й поведінки працівників [2, с. 58].

Одним із ефективних заходів реформування системи матеріального стимулювання є модернізація системи преміювання. Його здійснюють додатково до діючих систем погодинної та відрядної оплати праці з метою стимулювання працівників до високопродуктивної праці, досягнення високих кінцевих результатів виробництва та прискорення науково-технічного прогресу тощо.

Деякі вчені пропонують, використовуючи досвід країн з розвинутою ринковою економікою, відмовитись від поточного преміювання, замінивши його системою «участь працівників у прибутках», при цьому працівник отримує частину прибутку як «додаткову винагороду» понад свою заробітну плату, що призводить до зростання продуктивності праці на підприємстві в середньому на 15 %. У більшості випадків 30% преміальних, що виплачується на багатьох українських підприємств, працівниками сприймається як фіксована доплата до

окладу, що знижує її стимулюючу роль. Саме тут криється резерв, особливо для молодих і енергійних співробітників за рахунок своєї більш активної роботи не тільки компенсувати невисоку внаслідок їхнього віку надбавку за стаж, але й заробити премію більше високу, ніж існуюча нині. Важливо, щоб премія не була постійною доплатою, а зароблялася щомісяця, її розмір залежав від реального трудового внеску працівника [2, с. 64].

Ще одним ефективним напрямком матеріального стимулювання працівників є так званий, соціальний пакет. Поняття «соціальний пакет» прийшло до нас із Заходу. Там, застосування соцпакету вже давно стало звичайною практикою й одним з факторів конкуренції між компаніями за висококваліфікованих фахівців. У соціальний пакет повинні включатися ті пільги, які організація надає своїм працівникам добровільно й поперх того, що визначено державою, а також колективним договором. Витрати на соцпакет здійснюються за рахунок прибутку, тому і його обсяг формується залежно від цінності й внеску працівника в кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства й від розміру отриманого прибутку.

Доплата та надбавка - самостійні елементи заробітної плати з погляду на її структуру. Доплатам властиві риси заохочувальних форм матеріального стимулювання, доплата є формою винагороди за додаткові результати праці, за ефект отриманий на конкретному етапі роботи. Компенсації - грошові виплати, встановлені в цілях відшкодування працівникам витрат, пов'язаних з виконання ними трудових або інших передбачених законом обов'язків. Винагорода - будь-яка одноразова, періодична або щомісячна матеріальна (грошова чи натуральна) виплата працюючому на підприємстві, відповідно до показників та умов цієї виплати, визначених підприємством. На підприємствах сільськогосподарської галузі в структурі фонду оплати праці (ФОП) найбільш питому вагу займає основна заробітна плата 82,4 % (роздрібна торгівля - 78,9 %). Невелика 23 питома вага припадає на додаткову заробітну плату - 15,8 % (роздрібна торгівля - 19,1 %). Зовсім незначна частка інших заохочувальних і компенсаційних виплат - 1,8 % (роздрібна торгівля - 2,0 %) [2, с. 62].

Таким чином, на сільськогосподарських підприємствах робітник має досить значний розмір гарантованої заробітної плати у вигляді основної заробітної плати, а мотивація праці щодо росту продуктивності праці знаходиться на низькому рівні, адже підприємство практично не зацікавлює свій персонал у кінцевих результатах діяльності, що можливо реалізувати лише через преміювання та додаткові надбавки тощо [3, с. 116].

Стимулювання професійного розвитку працівників, підвищення рівня їх кваліфікації, навчання також є важливими факторами мотивації персоналу. Система професійного розвитку працівників повинна орієнтуватися на забезпечення безперервної освіти, оскільки в сучасних умовах процес морального старіння знань відбувається дуже швидко, особливо в науково-технічних галузях. Недостатня зацікавленість роботодавців щодо вкладання коштів у професійний розвиток працівників зумовлена рядом причин: – роботодавці неохоче спрямовують інвестиції в людський капітал, оскільки працівники, які підвищили кваліфікацію, можуть легко перейти на інше підприємство, а отже, підприємство втратить кошти; – навчання персоналу на виробництві стримує те, що роботодавці через різні обставини не можуть одержати достатньої користі від використання навченої робочої сили тощо.

Поширеними проблемами у сфері соціально-трудова відносин сьогодні в Україні є: виплата заробітної плати в «конвертах»; трудові відносини, які відбуваються без офіційного оформлення трудових стосунків; порушення і недотримання роботодавцями державних гарантій і норм у сфері праці; небезпечні умови праці тощо. Максимальне застосування різних форм мотивацій можливе лише у великих за розмірами і прибуткових сільськогосподарських підприємствах [4, с. 98-99]. Нині сільське господарство залишається на найнижчому рівні щодо оплати праці найманих працівників серед усіх галузей економіки України через складний фінансовий стан переважної більшості сільськогосподарських підприємств, який пояснюється відсутністю належної інфраструктури ринку та нееквівалентним обміном між аграрним та іншими секторами економіки [3, с. 118].

Висновки. Підвищення ефективності функціонування підприємства вимагає високої трудової активності персоналу; вимагає зосередження уваги на дослідженні особливостей матеріального стимулювання роботи працівників, виявленні в них спонукань до виконання трудових обов'язків; комплексне поєднання та вдале врахування стимулів і мотивів, які відображали б цілі працівника, можуть принести бажаний мотиваційний ефект; доцільно враховувати структуру заробітної плати; з метою посилення трудової мотивації працівників; створення сприятливих умов для максимальної трудової віддачі працівника в процесі його діяльності; надання інформації про рівень і динаміку заробітної плати, премій та інших додаткових доходів персоналу [4, с. 48].

При створенні системи стимулювання також слід враховувати, що в регулюванні оплати праці беруть участь державні органи. Слід враховувати, що заробітна плата в сільському господарстві повинна бути достатньою для забезпечення нормального рівня життя, не нижчою порівняно із зарплатою працівників відповідного рівня кваліфікації, зайнятих іншими видами економічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ровенська В. В. Мотивація персоналу в період економічної кризи. *Вісник економічної науки України*. 2013. № 1. С. 88-90.
2. Жук О.П., Тибінка Г.І. Мінімальна заробітна плата як інструмент державного регулювання оплати праці. *Економічний простір: зб. наук. праць*. Дніпропетровськ: Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, 2014. С. 56-66.
3. Рябоконт В. Кадри села: проблеми формування і закріплення. *Економіка АПК*. № 5. 2010. С. 115-118.
4. Салун М. М., Майстренко О. В. Механізми соціально-економічної мотивації працівників: [монографія]. Х.: ХНЕУ, 2010. 184 с.

УДК 351

Норка Альона Миколаївна, ЗВО СВО бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування», Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, України)

СУТНІСТЬ БЕЗРОБІТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ПРОЯВУ В УКРАЇНІ

Анотація: йдеться про основні поняття безробіття та як часто воно змінюється, до яких наслідків все це призводить, плюси програми допомоги з часткового безробіття.

Ключові слова: безробіття, рівень безробіття, допомога з часткового безробіття.

Безробіття є однією з найважливіших та найскладніших проблем ринкової економіки. Безробіття означає, що певна кількість бажаючих і здатних працювати людей з незалежних від них причин не може отримати роботу.

Безробіття – це соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може застосувати свою робочу силу. Також безробітними вважаються ті особи, які починають працювати протягом найближчих декількох днів, при цьому знайшовши для себе роботу та чекаючи на відповідь від керівника.

Згідно даними Державної служби зайнятості України станом на 16 квітня 2020 року кількість безробітних, зареєстрованих в центрах зайнятості, становить 400,9 тис. осіб, що на 27% більше ніж на цю ж дату минулого року (станом на 16 квітня 2019 року кількість безробітних становила 314,4 тисячі).

За час з початку карантину, тобто починаючи з 12 березня в службі зайнятості зареєструвалося 89,2 тисячі безробітних. Входячи в таке становище, приватні підприємці почали тимчасово припиняти свою діяльність, і відповідно скорочувати своїх працівників, відправляти їх у службу зайнятості. Втративши роботу, не потрібно робити з цього трагедію, адже це тимчасовий період у житті. Потрібно бути впевненим у собі, визначити мету та бути активним задля знаходження роботи. Тимчасове безробіття ніяк не є наслідком нашої професійної

непридатності. Нову роботу, яку ми рано чи пізно знайдемо, відкриє для нас нові професійні можливості, нові досягнення. Але якщо й надалі буде такий рівень безробіття, то наше суспільство почне занепадати.

На 25 червня 2020 року кількість офіційних безробітних віком від 15-70 років склала 1,5 млн осіб. Зазвичай, безробітні люди маючи низькі доходи можуть дозволити собі набагато менше, ніж ті, хто працюють. Навіть деяка молодь, закінчивши виші, не мають заробітку через відсутність відповідної роботи, але все ж таки дуже прагнуть приступити працювати. Також є люди, які отримавши професійну підготовку в центрах професійно-технічної освіти державної служби зайнятості, намагаються знайти робоче місце на ринку праці, відповідно до свого покликання. Рівень безробіття на кінець першого кварталу опустився до 8,6%. За результатами четвертого кварталу 2019 року показник дорівнював 8,7%. Кількість зайнятого населення на кінець першого кварталу зросла до 51,7% від працездатного населення.

Держслужба зайнятості повідомила, що цього року безробіття зросло порівняно з минулорічним. Але люди усе-таки не втрачають своєї надії, аби знайти собі престижну та омріяну роботу. Деякі це сприймають як виклик до створення власного бізнесу, отримавши одноразово виплату допомоги по безробіттю, а деякі продовжують свої пошуки.

На 27 липня 2020 року стало відомо про зупинення зростання кількості зареєстрованих безробітних у нашій країні.

Проте, не можна сказати, що люди й надалі не втрачатимуть роботу. Тенденція стає позитивною, адже кількість працевлаштованих цілком порівнянна з кількістю нових зареєстрованих шукачів.

Про перспективи відновлення докарантинної зайнятості говорять експерти Міжнародної організації праці та локальні фахівці в усіх країнах. Усюди схиляються до думки, що стабілізація на ринку праці та значне уповільнення темпів зростання кількості безробітних залежить у тому числі від державних механізмів підтримки роботодавців та працівників під час кризи.

Неможливо міркувати про зайнятість у відриві від загальної економічної міцності країни, підтримки бізнесу, сприяння інвестиціям у виробництво та галузевої бюджетної допомоги.

Програма допомоги з часткового безробіття має п'ять плюсів: універсальність, збереження робочих місць, швидке відновлення ділової активності після завершення карантину, зростання довіри до держави, підвищення важливості офіційного працевлаштування.

Універсальність. Допомога з часткового безробіття є одним із різновидів матеріальної допомоги. Це переважно працівники підприємств із закритим циклом виробництва, які отримують виплати через виробничі причини.

Збереження робочих місць. Являє собою те, що роботодавці подали до центрів зайнятості понад 208 тис пакетів документів, а із них виявилася більша половина само зайнятих осіб. Так збережено трудову діяльність багатьох людей.

Швидке відновлення ділової активності після завершення карантину. Ця програма допомоги представлена фінансуванням витрат підприємств для видачі заробітної плати працівникам, якщо вони втратили частину зарплати через скорочення робочого часу або діяльності без припинення трудових відносин.

Зростання довіри до держави. Програму підтримки з безробіття постійно критикують через недосконалість механізмів реалізації ініціатив [3].

До Підвищення важливості офіційного працевлаштування відносяться ті громадяни, які є офіційно працевлаштовані або ті, які регулярно сплачують податки як само зайняті.

Отже, з усього вище сказаного ми розуміємо, що відбувається з безробіттям та як стрімко воно змінюється майже кожного місяця. Також з'ясували, які є програми з часткового безробіття, та що кожна з них себе представляє. На нашу думку, статистика цього року є позитивною для України. Адже, це добре, що в нашій країні є люди, які хочуть і шукають для себе роботу. Також великим плюсом є те, що в нас є такі підприємства, які швидко допомагають безробітнім знайти роботу. Не потрібно втрачати сили в пошуку роботи, адже рано чи пізно її

можна знайти. Було б добре, якщо вище згадані показники по безробіттю залишалися такими й надалі, або трішки ще зменшилися.

Список використаних джерел

1. Економічна правда. Що відбувається з безробіттям. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/07/27/663332/> (дата звернення 27.09.2020).

2. Безробіття падає. На ринок праці повернулося 100 000 осіб – Держстат. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/news/bezrobittya-padae-na-rinok-pratsi-povernulosya-100-000-osib---derjstat> (дата звернення 25.09.2020).

3. Безробіття в Україні наростає – як упоратися з тим в державі. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3008987-bezrobitta-v-ukraini-narostae-ak-uporatisa-z-tim-derzavi.html> (дата звернення 21.09.2020).

**Науковий керівник: Дорошенко Андрій Петрович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія*

УДК 338.1

І.В. Піскульова,
асистент кафедри «Фінанси і банківська справа»
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

ОБОРОТНІ АКТИВИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ

Анотація: на сучасному етапі розвитку промислового виробництва має місце низка кризових явищ, що спричинена як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками по відношенню до підприємств і, як наслідок, спостерігається диспропорція у структурі балансу і оборотних активів зокрема.

Ключові слова: оборотні активи, економічна діяльність, промисловість, питома вага, темп приросту.

Останні роки особливо гостро постала проблема дисбалансу у сфері управління оборотними активами, що має негативний вплив на усі «життєзабезпечуючі» системи підприємства - починаючи з постачання первинної сировини, виробництва готової продукції та закінчуючи її збутом. У вітчизняній економіці цей процес носить системний характер, що додає важливості його ретельному вивченню та обґрунтуванню шляхів подолання його наслідків.

Динаміка вартісної складової оборотних активів у розрізі окремих напрямків економічної діяльності наведена у таблиці 1.

Аналіз оборотних активів різних видів економічної діяльності свідчить, що їх найбільша питома вага у 2019 році належить промисловості та сфері торгівлі із долями у 43,34 % та 33,54 % відповідно. При цьому, темп приросту оборотних активів цих галузей за період 2012-2019 рр. склав 89,96 % для промисловості (найбільший досліджуваний результат) та 26,75 % для оптової та роздрібною торгівлі. Загальний темп приросту оборотних активів по країні за 2012-2019 рр. склав 18,15 %. Також значне зростання спостерігається у сфері охорони здоров'я (66,91 %), у сфері транспорту (39,14 %), а також у професійній та науковій діяльності (30,14%).

**Динаміка оборотних активів за видами економічної діяльності за
період 2012-2019 рр. (на основі даних [1]).**

Оборотні активи за видами економічної діяльності, млн. грн.	Роки								Тпр (уб) 19-12, %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Усього	2961087	3069042	3271954	4108603	5772817	5650817	6285067	3498574	18,15
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	174753,1	195021,3	267541,1	514624,6	1318667	639025,2	654180,7	8311,4	-95,24
Промисловість	798152,2	838708,6	942236,5	1201591	1516832	1781004	1914514	1516168	89,96
Будівництво	165004	186205,6	173151,8	213041,2	212002,4	253823,1	328063,3	146444,9	-11,25
Оптова та роздрібна торгівля	925941,5	930514,9	968579,8	1186490	1546403	1715815	2013854	1173591	26,75
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	114880	126248	134507,7	184204	279795,1	217451,3	262213	159849,1	39,14
Тимчасове розміщення й організація харчування	10558,7	11431,3	8113,6	9700,9	12204,8	14725,9	16533,7	6983,9	-33,86
Інформація та телекомунікації	36938	38709,2	45246,7	55162,5	74460,3	66555,3	72594,4	31461,6	-14,83
Фінансова та страхова діяльність	320694,2	282358,9	232275,7	225735,1	197509,4	233166,6	256699,5	77016,9	-75,98
Операції з нерухомим майном	132249	147607,3	161405,5	208436,1	244740	239267,9	310284,6	53856,4	-59,28
Професійна, наукова та технічна діяльність	228134,5	255690,6	282812,7	235809,6	280075,4	385866,1	343020,5	296887,4	30,14
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	44139,6	43468	43862,9	58035,9	72123,4	84421,4	88759,9	20015,4	-54,65
Освіта	653,9	642,3	635,7	798,3	968,7	1087,5	1548,4	287,7	-56,00
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2360,2	3073,2	2528,3	3097,3	4177,1	5176,5	8377,5	3939,5	66,91
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	4902,3	7923,3	6744,3	8461,1	9834,4	9816	11207,6	3100,5	-36,75
Надання інших видів послуг	1725,5	1439	2311,7	3415,9	3023,1	3614,8	3215,4	660,8	-61,70

Поряд з цим за аналогічний період має місце значний убуток у сільському господарстві (-95,24 %), фінансовій та страховій діяльності (-75,98 %), наданні інших видів послуг (-61, 7%), у сфері операцій з нерухомим майном (-59,28%), освіти (56 %), діяльності щодо адміністративного та допоміжного обслуговування (-54, 65%). У інших сферах тем убутку не перевищував 50 %.

Таким чином, із п'ятнадцяти досліджуваних позицій лише у п'яти спостерігається позитивне значення темпу приросту оборотних активів за період 2012-2019 рр. Окрім цього, за усіма видами економічної діяльності за період 2019-2018 років обсяг оборотних активів скоротився, що відображається у від'ємного значенні темпу приросту за цей інтервал часу.

Цей феномен можна пояснити падінням промислового виробництва у кінці 2019 року. Головними передумовами даного процесу є високі процентні ставки довгострокового кредитування для реалізації масштабних проектів у промисловому виробництві, застарілість та низька якість виробничої інфраструктури і транспортних послуг для підприємств, нерозвинутість сфери досліджень і розробок, значна трудова міграція, низька привабливість України для міжнародних стратегічних інвесторів на фоні відсутності чіткої промислової політики держави, що в 2019 році було посилено ревальвацією гривні і погіршенням зовнішньої кон'юнктури на деяких сировинних ринках (зокрема для металургії) [2].

2020 рік приніс ще більше викликів для вітчизняних підприємств. Насамперед, це пов'язано із пандемією коронавірусної інфекції SARS-CoV-2 та суворим карантинном, що став на заваді повноцінної роботи багатьох суб'єктів господарювання через перелік запобіжних заходів, розрив традиційних логістичних зв'язків, відсутність попиту на продукцію та інші фактори.

Загалом, у січні 2020 року у порівнянні з аналогічним місяцем 2019 року індекс промислової продукції склав 94,9 %, у лютому – 98,5 %, березні – 92,3 %, квітні – 83,8 %, травні - 87,8 %, червні – 94,4 %, липні – 95, %, серпні – 94,7%. Тобто, за 8 місяців 2020 року промислове виробництво не змогло вийти на докризові показники. А оскільки, ситуація з перебігом захворюваності досить не прогнозована, існує вірогідність загострення існуючого становища.

Тому, в цих умовах потрібна фундаментальна програма функціонування промислового сектора економіки України, підкріплена комплексною системою управління майном підприємств і його оборотною складовою зокрема.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт держкомстату України . URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 29. 08.2020).
2. Экономика Украины в 2019 году: 10 самых важных цифр URL: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/ekonomika-ukrainy-2019-go-goda-10-cifr-dlja-razd-362690/> (дата звернення 29. 08.2020).

УДК: 331.101.3

Писаренко С.В., к.с.-г.н., доцент
Доцент кафедри підприємництва і права,
Чіп Л.О. к.е.н., доцент,
кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ У ПІДПРИЄМСТВІ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ЛЮДЕЙ

Анотація: Застосування мотиваційного моніторингу є досить вагомим елементом, що дає підприємству працювати ефективно, та виготовляти якісну продукцію. Досягнення цих цілей потребує постійного вдосконалення науково-методичних інструментів мотивації персоналу, саме для визначення ефективного економічного розвитку підприємства.

Ключові слова: моніторинг, мотиваційний моніторинг, управління, мотивація, персонал.

Мотиваційний моніторинг -це система контролю мотивації та розвитку працівників, щоб діагностувати та оцінювати забезпечення підвищення ефективності виробництва. Метою моніторингу є сприяння визначенню стимулів впливу на поведінку працівників для досягнення їхніх власних цілей та мети підприємства загалом.

Мотиваційний моніторинг доречно характеризувати як складову моніторингу соціально-трудої сфери, що дає можливість стверджувати про комплексну систему постійного спостереження за фактичним станом справ у цій сфері, систематичного аналізу процесів, які в ній відбуваються [2].

Головною метою мотиваційного моніторингу є постійна оцінка тих змін, що відбуваються в соціально-трудої сфері, прогнозування розвитку подій, запобігання негативним тенденціям, які можуть призвести до формування осередків соціального напруження, опрацювання найефективніших заходів, що забезпечують розвиток та використання трудового потенціалу.

З досвіду проведення мотиваційного моніторингу в підприємствах, слід відмітити те, що традиційні методи збору даних про мотиваційну спрямованість персоналу вже не задовольняють потреби практики управління. Необхідно запровадити в кожній організації систему мотиваційного моніторингу, яка б

створила нову інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у сфері мотивації трудової діяльності.

Запровадження мотиваційного моніторингу є актуальним для більшості підприємств, адже нині вивчення потреб, інтересів, мотиваційної спрямованості персоналу здійснюється в Україні епізодично і вкрай поверхово. За таких умов чинні на підприємствах системи матеріальної і нематеріальної мотивації «приречено» на низьку ефективність.

Дослідження Алексєєвої Н.Ф. дають можливість стверджувати, що серед мотиваційних інструментів, що забезпечують управління розвитком працівників, найбільш важливими є матеріальне та моральне стимулювання у формі заробітної плати, премії, пільг, визнання досягнень, підвищення кваліфікації для одержання нової посади.

Така система стимулювання професійного розвитку працівників враховує:

- 1) індивідуальний підхід до кожного співробітника;
- 2) стимули, що спонукають до професійного розвитку, активізації трудової діяльності;
- 3) розмір коштів на оплату праці працівників згідно ієрархії рангів, а також взаємозв'язок потреб і потенційних можливостей підприємства [1].

Мотиваційний моніторинг використовується в найрізноманітніших сферах. На сучасному етапі розвитку він відіграє дуже важливу роль, адже за його допомогою можна відслідкувати зміни які відбуваються як в підприємстві в цілому так і в самому колективі працівників. Це в свою чергу допоможе вдосконалювати роботу як самих працівників так установи чи організації в цілому.

Ключовою фігурою в підприємстві є сам керівник, тому саме він виступає головним в організації здійснення мотиваційного моніторингу в підприємстві.

Дуже важливо знати яким чином мотиваційний моніторинг призводить до поліпшення праці персоналу, а також яким чином він повинен застосовувати на практиці. Експерти дали дуже цікаві результати відповідей, які в майбутньому зможу бути застосовані на прктиці і допоможуть у вирішенні ряду проблем пов'язаних із застосуванням мотиваційного моніторингу в підприємстві:

1) мотиваційний моніторинг призводить до поліпшення праці. Застосовуватись має таким чином, щоб службовці знали, що такий моніторинг ведеться і що сумлінне ставлення до праці та досягнення певних успіхів будуть винагороджені;

2) мотиваційний моніторинг повинен впливати на формування нової системи організації трудової діяльності державного службовця;

3) мотиваційний моніторинг призводить до зниження конфліктності в організації, зменшеність плинності кадрів, підвищення ініціативності працівників. Повинен застосовуватись науково обгрунтовано;

4) застосування мотиваційного моніторингу це ймовірність досягнення цілей, якщо цілі досягнути простіше і легше, то це збільшує шанси для покращення роботи;

5) це призведе до результативності та якості роботи у сфері державної служби. Мотиваційний моніторинг повинен здійснюватись керівництвом певного державного органу для виявлення мотиваційних факторів;

6) мотиваційний моніторинг повинен застосовуватись безпосередньо в роботі з кожним працівником окремо так як ця робота має бути окремо визначена на кожного працівника;

7) дозволяє виявити емоційний клімат в середовищі держслужбовців. Повинен застосовуватись через проведення тренінгів та тестів [3].

Отже, можна зробити висновок, що мотиваційний моніторинг є ефективним засобом діагностики мотиваційних потреб працівників, він використовується як метод посилення мотивації професійної діяльності, та є актуальним на сучасному етапі розвитку людства.

Список використаних джерел:

1. Алексеева Н.Ф. Удосконалення системи стимулювання професійного розвитку працівників підприємства. Вісник КДУ імені Михайла Остроградського. 2010. № 2. С. 136-141.
2. Колот, А. М. Мотивація персоналу. К. : КНЕУ, 2002. 337 с.
3. Стахів О. В. Оцінка мотиваційного потенціалу персоналу підприємства, його моніторинг і застосування. Україна: аспекти праці. № 8. 2007. С. 42-48.

УДК 331.4

О.М. Полінкевич, д.е.н., професор,
завідувач кафедри підприємництва і маркетингу
Н.М. Орлецька, магістр спеціальності Менеджмент
Навчально-наукового центру післядипломної освіти
Волинського національного університету імені Лесі Українки
(м. Луцьк, Україна)

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: У роботі висвітлено особливості використання поняття «кадровий потенціал» підприємства. Запропоновано механізм управління кадровим потенціалом підприємства з позиції системного підходу.

Ключові слова: кадровий потенціал, механізм управління, трудові ресурси

Посилення ролі людського чинника у діяльності підприємства сприяло виникненню поняття «кадровий потенціал». З ним економісти і соціологи пов'язують термін «людський чинник» як в масштабах усього суспільства, так і в рамках окремих виробничих колективів [1; 2; 3].

Кадровий потенціал розглядає кадри як активних елементів підприємства на відміну від терміну «людські (трудові) ресурси», де кадри є видом ресурсів. Зазначається, що головне на підприємстві – не потенціали окремих працівників, а його сукупний єдиний кадровий потенціал, а також взаємодія між його складовими.

Кадровий потенціал підприємства функціонує поряд із такими потенціалами, як: виробничо-технологічний, інвестиційно-інноваційний, науково-технічний, управлінський, інфраструктурний, інформаційний, маркетинговий, фінансово-економічний. Механізм управління кадровим потенціалом підприємства подано на рис. 1.

Механізм управління кадровим потенціалом підприємства передбачає взаємозв'язок основних елементів, як інструменти, методи, принципи, важелі, нормативно-правове забезпечення та сучасну парадигму. Окремим блоком є моніторинг процесів, який повинен відбуватися подекадно, помісячно, піврічно та щорічно. Важливим блоком є взаємозв'язок всіх потенціалів та центральне

місце кадрового потенціалу. Кадровий потенціал визначає основу успішного функціонування всіх інших потенціалів.

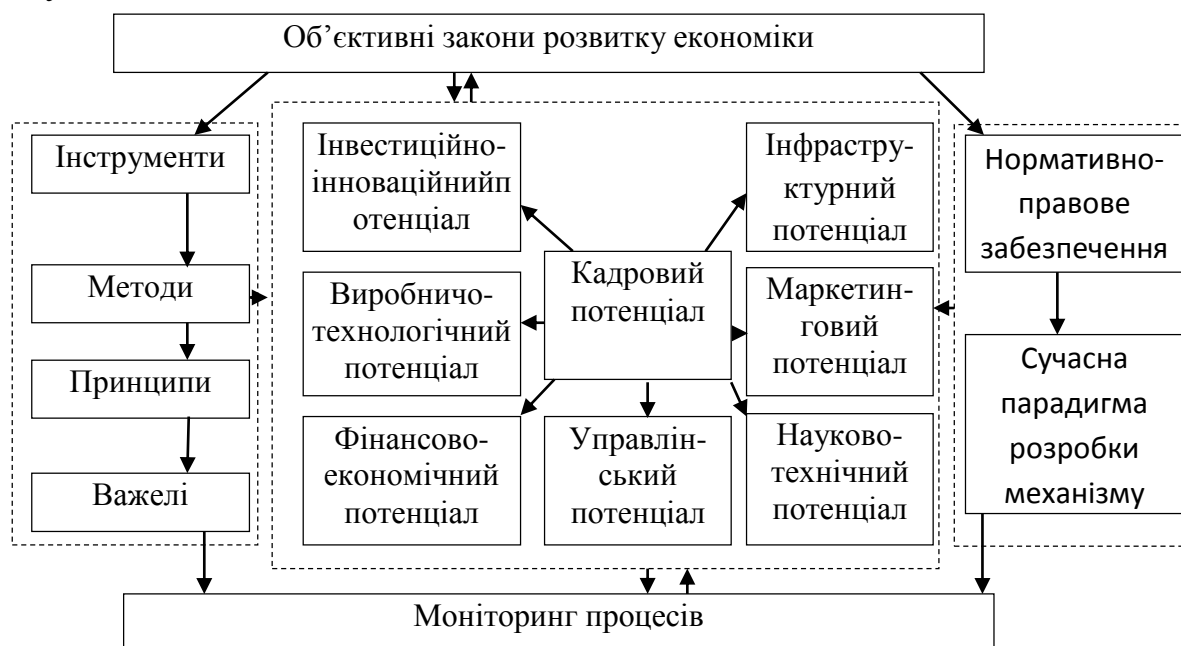


Рис. 1. Механізм управління кадровим потенціалом підприємства*

* розроблено автором

Основними складовими, що формують ефективний механізм управління кадровим потенціалом підприємства, є:

- кваліфікована праця найманих працівників зі створення товарів (послуг), що реалізуються на ринку;

- створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти та ін.), формує виробничо-технологічний, інвестиційно-інноваційний та науково-технічний потенціали;

- створювана працівниками підприємства, інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей формує імідж співробітників та забезпечує формування позитивного маркетингового потенціалу;

- суб'єкт господарювання (підприємство) є складною динамічною системою, якій привласнені такі якості як – самоорганізація і саморегуляція, які закладають основи позитивного фінансово-економічного потенціалу;

- організаційна культура підприємства – унікальна для кожної організації сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, яким

підкоряються члени організації, що формують маркетинговий та управлінський потенціали;

- структура влади та її компетентність формують управлінський потенціал;
- система винагород і способів їхнього розподілу; цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання, що розділяються членами колективу, які діють підсвідомо та визначають спосіб бачення себе й оточення.

Таким чином, кадровий потенціал є запорукою формування ефективних моделей інших потенціалів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Trynchuk V., Khovrak I., Dankiewicz R., Ostrowska-Dankiewicz A., Chushak-Holoborodko A. The role of universities in disseminating the social responsibility practices of insurance companies. *Problems and Perspectives in Management* 2019, 17(2):449-461

2. Полінкевич О.М. Діагностика фінансово-економічного потенціалу підприємства // Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. С. 249–252.

3. Потенціал і розвиток бізнесу: навч. посібник / за ред. О. М. Полінкевич, Л.В. Шостак. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. 571 с.

УДК 338

Б.І. Потапенко, студентка,
спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПОНЯТТЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Анотація: проаналізувала явище інфляції; визначено рівень інфляції за останні роки та тенденція росту показника інфляції; запропоновано концепції щодо зниження рівня інфляції.

Ключові слова: інфляція, рівень інфляції, виробництво, світова економіка, індекс інфляції

Інфляція – збільшення рівня цін, що викликане знеціненням грошових одиниць. Кількість грошей в обігу та кількість товарів прямо пропорційно залежать один від одного. Сума цін товарів, що підлягають реалізації визначають кількість грошей в обігу. Якщо обсяг грошових одиниць перевищує суму товарних цін, інфляція має місце.

Економічна теорія надає дві концепції, що пояснюють виникнення інфляції: монетарна та немонетарна. Згідно з монетарної концепції, що розвинув М. Фрідман, головними причинами інфляції є:

- а) швидке зростання грошової маси в обігу у порівнянні зі зростанням обсягу виробленої продукції при сталій швидкості обігу грошових одиниць;
- б) підвищення швидкості грошового обігу при їх незмінній номінальній кількості, яке перевищує зростання обсягу виробництва.

Представники немонетарної концепції вважають, що при збільшенні витрат на одиницю продукції зменшується пропозиція товарів та послуг в економіці.

Швидкість зростання цін на товари під час інфляції буває різною. Зважаючи на цей показник, розрізняють три типи інфляції: помірна, галопуюча, гіперінфляція [6, с.114].

В залежності від можливості передбачення: очікувана та неочікувана.

З погляду співвідношення цін: збалансована та незбалансована.

За чинниками, що спричиняють інфляційні процеси: інфляція попиту та

інфляція пропозиції.

Процес інфляції призводить до гальмування виробництва, майнового розшарування населення та уповільнює розвиток національної економіки. Значно погіршується процес підвищення ефективності виробництва та розвиток нових технологій. Виробники втрачають стимул до виготовлення високоякісного продукту. Виникають труднощі з інвестиціями. Зростає кількість безробітних, зменшується реальна зарплата працівників. Інфляція розладнує усталені господарські зв'язки, бо економічні суб'єкти втрачають довіру до національної грошової одиниці та переводять свої розрахунки в тверду іноземну валюту.

Соціальне життя також стоїть під загрозою. Інфляція породжує у людей інфляційні очікування. Процес інфляції знижує рівень життя для всіх верств населення. Гроші втрачають функцію накопичення і населення в результаті має великі, але вже безцінні грошові запаси [6, с.115].

Згідно з даними Державної служби статистики України від 09.10.2020 р., інфляція на споживчому ринку у вересні 2020р. порівняно із серпнем 2020р. становила 0,5%, з початку року – 1,7%. Порівнюючи індекс інфляції за 2018 та 2019 роки, можна побачити, що він не перевищив 10-ти відсотковий поріг [6, с.114].

До основних причин виникнення інфляції в Україні можна віднести:

- 1) диспропорцію внутрішніх і світових цін;
- 2) високу монополізацію економіки;
- 3) тиск зовнішнього боргу на державний бюджет (спричиняє виникнення несприятливого інвестиційного клімату і дає поштовх спекулятивному бізнесу) [5 с. 90].

Щодо перспектив подальшого подолання інфляції можна взяти до увагу думку учених-економістів, які, узагальнивши інформацію щодо інфляційних процесів, нагромаджену впродовж тривалого часу в усіх країнах світу, дійшли таких висновків: повністю позбутися інфляції в сучасних умовах неможливо, оскільки не можна ліквідувати чинники, які її спричиняють. Протидіяти інфляції можна лише через реалізацію державної політики, яка б поєднувала цілі та

методи довго- й короткотривалого характеру [5, с. 91]. Серед основних стабілізуючих заходів мають бути:

- 1) регулювання системи оподаткування (зниження податків і стимулювання виробництва);
- 2) розвиток ринку цінних паперів;
- 3) обмеження бартерних операцій;
- 4) відмова НБ від прямого кредитування бюджетного дефіциту та неперспективних підприємств (підприємств-банкуртів);
- 5) запровадження комерційних платіжних інструментів (чеки, векселя) [4].

Україна пережила інфляцію у 2014-2015 роках. Показник інфляції в 2014 році сягав 24,9 відсотків, а в 2015 43,4 відсотки [4]. Причиною такого росту показника інфляції було підвищення адміністративно-регульованих цін унаслідок зростання тарифів на гарячу воду та опалення. Крім того, продовжувалося поступове підвищення цін на підакцизної продукції (алкогольних напоїв і тютюнових виробів) та транспортних послуг. Така цінова динаміка була зумовлена насамперед подорожчанням імпортованих товарів унаслідок курсової корекції гривні, сезонним зростанням цін на окремі харчові продукти та підвищенням цін, що регулюються адміністративно [4].

Отже, з вище сказаного, інфляція – це складний процес, що впливає на утворення цін та є негативним чинником для економіки та соціального життя будь-якої країни. Дві умови, що є основними факторами інфляції: кількість грошей в обігу та кількість виробленої продукції. Інфляція пояснюється різними утворюючими чинниками та має багато видів. Цей процес неможливо повністю подолати. Тому для вирішення цієї проблеми пропонуються заходи, що можуть поступово знижувати показник інфляції до мінімального. Але помірні інфляції аж ніяк не шкодять економіці країни. Навпаки – це стимул для підприємців до виробництва кращого товару та покращення технологій виробництва.

Список використаних джерел:

1. Вдовиченко Н. Є. Інфляція та її вплив на економіку України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 1. С. 93-102.

URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_1_12 (дата звернення: 01.10.2020)

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Індекс інфляції (індекс споживчих цін) в Україні URL: <https://services.dtki.ua/catalogues/indexes/3> (дата звернення: 02.10.2020)

4. Олексенко Р.І. Причини та наслідки інфляційних процесів в Україні. *Ефективна економіка*. 2009. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=44> (дата звернення: 15.10.2020)

5. Сусіденко Ю.В. Вплив інфляційних процесів на економіку України. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць. 2014. Том 18. С. 88-92

6. Федоренко В. Г., Ніколенко Ю. В., Діденко О. М., Денисенко М. П., Руженський М. М. Основи економічної теорії : підручник. Київ : Алерта, 2007. 519 с.

УДК:658.1

Ryszard Pukala, dr nauk ekonomicznych
Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna
im. Ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu

IDENTYFIKACJA KLUCZOWYCH RYZYK GOSPODARCZYCH START-UPÓW

Streszczenie: celem opracowania jest identyfikacja najważniejszych ryzyk gospodarczych mogących zdestabilizować działalność innowacyjnych przedsiębiorstw wysokiego ryzyka jakimi są start-upy. Należy podkreślić, iż przedsiębiorstwa te są niejednokrotnie ważną składową czwartą rewolucji przemysłowej, a ich aktywność przyczynia się do rozwoju całej gospodarki. Identyfikacja ryzyk im zagrażających i późniejsze umiejętne zarządzanie nim mogą więc stanowić o sukcesie rynkowym start-upów.

Słowa kluczowe: start-up, innowacyjność, ryzyko gospodarcze, identyfikacja ryzyka.

Aktywność podmiotów gospodarczych działających na rynku, stanowi we współczesnej gospodarce kluczowy instrument wzrostu gospodarczego i jej innowacyjności. Istotnie znaczenie w tym procesie stanowią przedsiębiorstwa innowacyjne. Do tej grupy możemy odnieść w różny sposób definiowane start-upy, które poprzez swoje nowatorskie przedsięwzięcia ukierunkowane na poszukiwanie swojej unikalnej drogi rozwoju mogą w krótkim czasie opanować krajowe oraz globalne rynki.

Definiując pojęcie start-upu należy skupić się na ich cechach charakterystycznych. Należą do nich [1, s. 5]:

- brak historii – młode firmy mogą pochwalić się krótką historią działalności i wiele z nich posiada bardzo ograniczone historyczne dane finansowe,
- niewielkie dochody lub ich brak, straty w działalności operacyjnej – ograniczone dane finansowe stają się jeszcze mniej przydatne ze względu na ubogą zawartość informacyjną, jak również osiągnięcie permanentnej straty z działalności operacyjnej,
- zależność od kapitału obcego – start-upy w początkowym okresie finansowane są zazwyczaj ze środków własnych założycieli, z funduszy unijnych lub ze środków prywatnych inwestorów (funduszy venture capital, aniołów biznesu),

- znaczne ryzyko niepowodzenia – większość młodych firm nie jest w stanie sprostać próbie udanego wprowadzenia produktu na rynek.

W ekonomii pojęcie ryzyka pojawiło się po raz pierwszy w związku z toczącą się pod koniec XIX w. debatą nad źródłem zysku w przedsiębiorstwie [2, s. 83-91]. W dominującej ówczesnie klasycznej teorii podziału uważano, że właściciele czynników produkcji niezbędnych do wytworzenia określonego dobra otrzymują wynagrodzenia odzwierciedlające ich udział w produkcji. Jako samodzielne zagadnienie, ryzyko zostało zdefiniowane po raz pierwszy przez J. Haynes'a, który stwierdza [3, s. 27]: wprowadzie termin "ryzyko" nie otrzymał dotąd w ekonomii ścisłej definicji, ale będzie tutaj rozumiany, podobnie jak i w innych obszarach, jako możliwość uszczerbku lub straty. Element losowości stanowi wyróżniającą cechę ryzyka. Jeśli tylko istnieje szczypta niepewności, czy określone działanie nie przyniesie jakiegoś niepożądanego skutku, to podjęcie tego działania będzie równoznaczne z podjęciem pewnego ryzyka. Definicja ta jest mało precyzyjna, jednak wyraźnie kładzie nacisk na losowy (ang. fortuitousness) charakter ryzyka oraz na jego negatywną stronę: możliwość poniesienia straty.

Ryzyko jest nieodłącznym elementem funkcjonowania start-upów. Zwłaszcza jeżeli zakładają one ekspansję w nowe obszary. Poziom ryzyka, ze względu na specyfikę tego typu przedsiębiorstw oraz innowacyjność prowadzonej przez nich działalności, jest bardzo wysoki. Dlatego też, ważnym aspektem działalności start-upów, jest identyfikacja ryzyka ich działalności oraz ograniczanie potencjalnych jego skutków. W celu identyfikacji najważniejszej z grup ryzyk - ryzyk gospodarczych, do których zaliczono spektrum ryzyk zewnętrznych, związanych z wpływem sytuacji gospodarczej, geopolitycznej oraz środowiska naturalnego na funkcjonowanie start-upów, przeprowadzono badanie ankietowe na przełomie 2019/2020 w grupie 202 start-upów działających w Polsce w ramach parków technologicznych i inkubatorów przedsiębiorczości. Ranking dziesięciu najważniejszych z punktu widzenia właścicieli start-upów ryzyk oraz znaczenie średniej arytmetycznej (\bar{x}) zostały przedstawione w Tabeli 1.

Tabela 1

TOP-10 ryzyk gospodarczych start-upów – znaczenie poszczególnych kategorii według wartości średniej arytmetycznej (\bar{x})

Lp.	Rodzaj ryzyka gospodarczego	\bar{x}
1.	Wzrost konkurencji	3,86
2.	Nieuczciwa konkurencja	3,58
3.	Wzrost cen towarów i usług	3,33
4.	Niestabilność regulacji prawnych	3,23
5.	Spowolnienie gospodarcze	3,05
6.	Skomplikowane i czasochłonne procedury formalno-prawne związane z uruchomieniem i prowadzeniem działalności	2,94
7.	Niewystarczająca ochrona patentowa	2,86
8.	Zmienność kursów walut	2,79
9.	Brak wsparcia ze strony instytucji państwowych w zakresie rozpoczęcia działalności	2,69
10.	Zmienność stóp procentowych	2,68

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych z wykorzystaniem programu Statistica 10.0.

Identyfikacja ryzyka jest najważniejszym elementem procesu zarządzania ryzykiem w każdej organizacji, podczas każdej operacji czy w każdym projekcie, w których istnieje możliwość odniesienia porażki. Istotnym, jest wnikliwe przeanalizowanie potencjalnych czynników ryzyka, czyli zdarzeń, które mogą prowadzić do negatywnych konsekwencji, a inaczej rzecz ujmując, warunki, które mają wpływ na prawdopodobieństwo poniesienia strat i/lub na ich wysokość [5, s. 67]. Ich źródłem może być zarówno samo przedsiębiorstwo, jak i jego otoczenie zewnętrzne. Identyfikacja ryzyka ma fundamentalne znaczenie, ponieważ ryzyka, które nie zostaną rozpoznane na tym etapie, nie będą brane pod uwagę na dalszych etapach zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie. Dlatego też proces ten powinien być przeprowadzony w sposób jak najbardziej dokładny i kompleksowy. Proces identyfikacji ryzyka należy realizować na wielu poziomach, pamiętając o tym, że ryzyko, które wpływa na indywidualną komórkę organizacyjną lub realizowany projekt, nie musi mieć takiego samego wpływu na całe przedsiębiorstwo. Z kolei poważne ryzyko, w obliczu którego staje całe przedsiębiorstwo, będzie przenosić się na niższe poziomy, tj. na jednostki organizacyjne przedsiębiorstwa [5, s. 161]. Identyfikacja ryzyka powinna być procesem powtarzalnym (systematycznym), zintegrowanym z procesem planowania działalności. Podczas tej oceny powinny być

brane pod uwagę wszelkie możliwe ryzyka, które mogą się pojawić i tym samym wpływać na osiągnięcie zamierzonych celów przedsiębiorstwa.

Bibliografia

1. Damodaran A., *Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges*, Stern School of Business, New York University, 2009.
2. Wood Jr. O.G., Evolution of the Concept of Risk, *The Journal of Risk and Insurance* 31, no. 1 (Mar. 1964).
3. Haynes J., Risk as an Economic Factor, *The Quarterly Journal of Economics* IX, no. 4 (July 1895).
4. Williams Jr. C.A., Smith M.L., Young P.C., *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
5. Moeller R., *COSO Enterprise Risk Management: Establishing Effective Governance, Risk, and Compliance (GRC) Processes*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2011.

УДК 338.5.018.7

Анастасія Романівна Ракша, учениця,
Комунальний заклад освіти «Фінансово-економічний ліцей»
наукового спрямування
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДОМ «ХРЕСТ МАРШАЛЛА» РІВНОВАЖНОЇ РИНКОВОЇ ЦІНИ

Анотація: робота присвячена аналізу методу «Хрест Маршалла», визначенню рівноважної ринкової ціни, використовуючи даний метод; виявленню проблемних питань та пошуку шляхів їх вирішення.

Ключові слова: ціна, ринкове ціноутворення, теорія, попит, пропозиція, Маршалл, рівновага, крива, графік.

Останнім часом питання визначення економічної категорії «ціна» висвітлювали у своїх працях як іноземні, так і вітчизняні науковці, серед яких варто виділити результати праці впливового економіста 19 століття, автора теорії ринкового ціноутворення Альфреда Маршалла. Саме Маршалл ввів в економічну науку відоме твердження, що "як загальне правило, чим коротший розглянутий період, тим більше належить враховувати в аналізі вплив попиту на цінність, а чим цей період триваліший, тим більшого значення набуває вплив на цінність витрат виробництва" [4, с.43-45].

Поняття попиту, пропозиції та рівноважної ціни на ринку за теорією А. Маршалла. Ми знаємо, що *ринкова рівновага* - це місце, де перетинаються криві попиту та пропозиції, або точка, коли споживачі хочуть придбати товар чи послугу за ту саму суму, за яку їх згодні надати продавці, тобто тоді, коли наміри продавців і покупців збігаються. Рівновага стійка відповідно до критерію стійкості Маршалла: ціна надлишкового попиту викликає збільшення кількості товару, виробленого в одиницю часу, і навпаки [9, с. 234].

Нестійка рівновага виникає коли попит зміщується, ціна попиту перевищує ціну пропозиції. Будь-яка точка правіше веде до збільшення випуску, будь-яка точка лівіше веде до його зменшення [5, с. 21-23]. Якщо обсяг перевищує

рівноважний рівень, ціна пропозиції вище ціни попиту, наприклад, при Q_2 $P_2^S > P_2^D$, що змушує продавців знизити обсяг пропозиції. При рівноважному обсязі ціна попиту збігається з ціною пропозиції - $P^S = P^D = P_E$ [9, с. 235].

Особливості методу «Хрест Маршалла». Як вже було зазначено, однією з головних новаторських ідей А. Маршалла було те, що він не згоден зі спробами своїх попередників шукати єдиний ціновий фактор. Як аналогію він навів приклад з лезами ножиць: безглуздо сперечатися, яке лезо - верхнє або нижнє - ріже аркуш паперу. Два фактори в основному мають однакове значення, але елемент часу змінює це значення [4, с. 1-2].

А. Маршалл оперував, перш за все, поняттями «ціна попиту» і «ціна пропозиції», тому функції попиту і пропозиції мають вигляд $P^D = P^D(Q)$ та $P^S = P^S(Q)$, а умова їх рівноваги є рівність $P^D(Q) = P^S(Q)$.

Вказівки для визначення рівноважної ринкової ціни. Більшість економічних задач на попит і пропозицію однотипні і зводяться до необхідності визначити рівноважну ціну або обсяг продукції, при яких ринок знаходиться в рівновазі. Зазвичай за умовами завдання даються рівняння попиту і пропозиції і пропонується за даними рівнянням визначити точку рівноваги.

Існує також табличний спосіб вирішення даного завдання. Коли економіст сам довільним чином задає значення ціни (P) і знаходить для кожного значення ціни значення попиту і пропозиції за заданими рівняннями. А потім, шляхом аналізу отриманих значень, представлених у вигляді таблиці, знаходить те, при якому попит дорівнює пропозиції. Це і є відповіддю на завдання.

Є також графічний спосіб вирішення даного завдання, який полягає в тому, що за даними таблиці зі значеннями попиту і пропозиції для різних значень ціни будуються криві попиту і пропозиції і знаходиться точка їх перетину, що і буде точкою рівноваги на ринку [8, с. 109-112].

Процес визначення рівноважної ринкової ціни за методом «Хрест Маршалла» можна описати у 4 кроки:

- 1) Розв'яжіть функцію попиту та функцію пропозиції з точки зору Q

(кількість).

2) Встановіть Q_s (кількість, що поставляється) рівну Q_d (потрібна кількість).

Рівняння будуть виражені у ціні (P).

3) Вирішіть для P , це стане вашою рівноважною ціною.

4) Підключіть свою рівноважну ціну до функції попиту чи пропозиції (або обох - але в більшості випадків це буде простіше підключити до пропозиції) і вирішіть для Q , що дасть вам рівноважну кількість.

Побудова кривої пропозиції, в свою чергу, виконується наступним чином:

1) Два стовпці таблиці показують кількість товару, який буде поставлений за певними рівнями цін. Будуємо кожен з цих точок даних на координатній площині, щоб надати наочне зображення для поставок. Обсяги попиту і пропозиції, як незалежні змінні, відкладалися по осі абсцис.

2) Після того як ми опустимо точки, ми можемо їх з'єднати, отримавши криву пропозиції. Оскільки крива лінійна, а торгівля є узгодженою протягом усього графіку, нахил є постійним. Варто наголосити, що криві пропозиції завжди нахилені вгору.

Аналогічно будуємо криву попиту. Графік попиту показує вам кількість товару, яку вимагатимуть на кожному рівні цін. Оскільки ми знаємо, що крива лінійна, можемо просто з'єднати ці точки, щоб отримати криву попиту (ми також могли би з'єднати точки, якби вона не була лінійною, вона не була б такою точною). Важливо пам'ятати, що криві попиту нахиляються вниз (так само криві пропозиції нахиляються вгору).

Отже, ми дослідили основні вказівки та особливості методу «Хрест Маршалла», тож у наступному підрозділі можемо застосувати набуті знання на практиці.

Практичне застосування методу «Хрест Маршала»

ПРИКЛАД 1. Попит і пропозиція описуються такими функціями: $Q^d=5000-500P$, $Q^s=3500+250P$. Визначте параметри рівноваги товару на ринку методом «Хрест Маршалла».

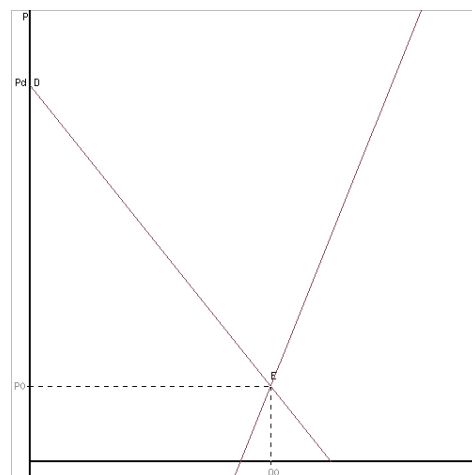
Алгебраїчне обґрунтування розв'язку.

Знайдемо параметри рівноваги на ринку.
Функція попиту $Q_d = 5000 - 500 P$; функція пропозиції $Q_s = 3500 + 250 P$, де P - це ціна товару (послуги), Q - кількість товару (послуги), який ринок готовий продати або покупець готовий придбати за цією ціною.

Умова рівноваги за А.Маршаллом: $Q_d = Q_s$:
 $5000 - 500 P = 3500 + 250 P$; $750P = 1500$.

$P_{рівн} = 2$ грн. - рівноважна ціна

$Q_{рівн} = 4000$ од. - рівноважний обсяг.



ПРИКЛАД 2 Попит і пропозиція фірми на ринку описується рівняннями: $Q_D = 200 - 5p$; $Q_S = 50 + P$. Визначте параметри рівноваги, і чи є рівновага на цьому ринку стійкою. Вирішіть задачу, позначивши на графіку рівноважну ціну, користуючись методом «Хрест Маршалла».

Алгебраїчне обґрунтування розв'язку

Знайдемо параметри рівноваги на ринку.

Функція попиту: $Q_d = 200 - 5 P$; функція пропозиції: $Q_s = 50 + P$,

де P - це ціна товару (послуги). Q - кількість товару (послуги), який ринок готовий продати або покупець готовий придбати за цією ціною.

Умова рівноваги за А.Маршаллом:

$Q_d = Q_s$: $200 - 5 P = 50 + P$; $6P = 150$.

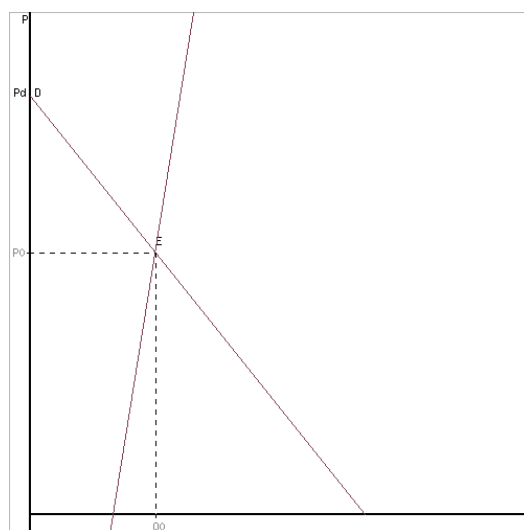
$P_{рівн} = 25$ грн. - рівноважна ціна.

$Q_{рівн} = 75$ од. - рівноважний обсяг.

Шляхи та пропозиції вирішення виявленої проблеми. В результаті аналізу теорії

ціноутворення Маршалла, нами було виявлено такі проблеми:

Ціна за 1 кг	Обсяг попиту	Обсяг пропозиції
250	10000	22000
220	10800	20500
200	12000	18000
180	13000	15000
150	15000	12000
120	17000	10000
100	19000	9000



1. За часів А. Маршалла були проігноровані особливо складні ефекти соціальних явищ [1].

2. Сучасна економіка вивчає не тільки нормальні, але і аномальні ефекти в суспільному житті, а також не тільки матеріальні, але й нематеріальні основи добробуту.

3. Рівноважна ціна і «довгострокова перспектива», як і «остаточна рівновага», не розглядаються в концептуальному реалістичному сенсі як реально існуючі речі [7, с.12].

Науковий пошук теоретичної основи ціни не припиняється і зараз. Вчені - економісти і досі роблять спроби поєднати переваги теорії вартості з позитивними сторонами ринкової теорії, намагаючись на цьому підґрунті утворити всеохоплюючу теорію ціни.

Висновки. В роботі розглянуто та проаналізовано основні вказівки та особливості методу «Хрест Маршалла» для подальшого застосування набутих знань на практиці, визначення рівноважної ціни на ринку вищеописаними способами. Ми дослідили, що завдяки Маршаллові відбулося розмежування ринкового, короткострокового і довгострокового періодів, в результаті якого виникла загальна структура, в якій знайшлося місце всім попереднім теоріям цінності, проте у зв'язку з виявленими проблемами пошук всеохоплюючої теорії ціноутворення відбувається й досі.

Список використаних джерел

1. Allan G. Sleeman. THE SIMPLE ANALYTICS OF THE SUPPLY AND DEMAND MODEL. Western Washington University. Bellingham, 2018. 27 с.

2. Changes in equilibrium price and quantity: the four-step process. URL: <https://www.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/supply-demand-equilibrium/market-equilibrium-tutorial/a/changes-in-equilibrium-price-and-quantity-the-four-step-process-cnx>

3. John Aldrich The Course of Marshall's Theorizing about Demand. History of Political Economy. Duke University Press, 1996. #12. T.2. С. 43–45.

4. The scissors of supply and demand. 2015.

URL:<https://patrickjuli.us/2015/10/03/the-scissors-of-supply-and-demand/>.

5. Thomas M. Humphrey. Marshallian Cross Diagrams and Their Uses before Alfred Marshall: The Origins of Supply and Demand Geometry.. Federal reserve bank of Richmond. 1992. С. 21–23.

6. Блауг М. Маршаллианская экономическая теория: полезность и спрос. *Экономическая мысль в ретроспективе*. Москва: Дело, 1994.

7. Горидько. «Крест Маршалла» для денежного рынка: регрессионное моделирование кривой предложения денег [Электронный ресурс] 2012.

8. Карпюк Г. І., Прокопенко Ю.А., Толочко Г.О. Попит, пропозиція, ринкова ціна. Розв'язування задач. Повні уроки [Електронний ресурс].

9. Маршалл А. Принципы политэкономии. В 3–х т. Москва: Прогресс, 1993 Т.2. 310 с.

УДК 339.3

С. Е. Сардак, д.е.н., доцент,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму
Університет митної справи та фінансів
А. А. Манашкіна,
студентка кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ВЗАЄМОВПЛИВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ТА БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА КРАЇНИ

Анотація: У дослідженні розглядаються аспекти взаємовпливу комерційної діяльності ТНК на бізнес-середовища країни. Визначено критерії ідентифікації, переваги та недоліки діяльності ТНК. Досліджено вплив ТНК на процес розвитку національної економіки та проаналізовано діяльність ТНК на території України.

Ключові слова: ТНК, транснаціоналізація, національна економіка, бізнес-середовище, країна.

Транснаціональні корпорації (ТНК) постають головним суб'єктом транснаціоналізації та відіграють важливу роль у формуванні розвитку національних економік та їх бізнес-середовища. Завдяки комерційній діяльності ТНК починають активізуватися інтеграційні процеси між різними країнами. Історично, ТНК поклали основу глобальної економіки і розвинули мережу взаємозалежностей між країнами, визначаючи їх місце у світі, зокрема, у міжнародному поділі праці.

ТНК – це підприємство або велика фірма, яка посилює процеси інтернаціоналізації світу, а її діяльність виходить за межі держави [2, с. 150].

Критеріями, за якими можна віднести фірму до ТНК є: кількість країн, в яких розміщені філії корпорації (від 2-х країн і більше); частка іноземної виручки в загальних доходах компанії має складати щонайменше 25%; річний оборот має складати більше ніж 1 млрд. дол. США; мінімальний відсоток участі у зарубіжному акціонерному капіталі – не менше ніж 25% акцій, що мають право голосу, у 2-х і більше країнах [3, с.18-19].

ТНК є рушійною силою глобального економічного розвитку, тому необхідно зазначити переваги та недоліки комерційної діяльності ТНК для бізнес-середовища країн [5].

До основних переваг діяльності ТНК у країні базування можна віднести: підвищення конкурентоспроможності економіки; доступ до ресурсів іноземних держав; розвиток зовнішньої торгівлі; зміцнення позицій вітчизняного виробництва; покращення іміджу держави на міжнародному рівні; позитивний вплив на платіжний баланс; широке залучення в процеси міжнародної кооперації.

Основними недоліками діяльності ТНК у країні базування є: ризик порушення компанією державних законів у сфері грошових операцій; ризик національній безпеці через можливість ТНК створювати власні спецслужби; звуження професійної уніфікації трудових ресурсів;

Головними перевагами діяльності ТНК у приймаючій країні є: стимулювання економічної інтеграції між країнами; модернізація виробництва; приток капіталу у вигляді інвестицій; скорочення безробіття; стимулювання конкуренції на внутрішньому ринку.

Негативними наслідками діяльності ТНК у приймаючій країні є: конфлікти інтересів внутрішніх суб'єктів; міграція населення (так званий «відтік мізків»); розбіжність політичних цілей приймаючого уряду і ТНК; цінові маніпулювання ТНК задля відхилення від податків; екологічна небезпека; закріплення технологічного відставання; ризик поглинання вітчизняних компаній; нестабільність національної валюти.

Після здобуття незалежності іноземні ТНК почали розглядати Україну в якості джерела природних ресурсів, дешевої робочої сили, розвинутої інфраструктури та як великого ринку для здійснення комерційної діяльності.

В умовах сьогодення в Україні діють десятки потужних світових ТНК, серед яких: Coca-Cola, Nestle, Danone, Nokia, McDonald's, Toyota, Honda, Samsung та інші. Проте й українські ТНК розвивають економічний потенціал країни і створюють робочі місця для українців. До найбільших ТНК України можна віднести ROSHEN, System Capital Management, УкрАвто [1, ст. 2-3]. Одним зі

стратегічних пріоритетів державної політики мав би стати формування конкурентоспроможних українських ТНК, однак це не реалізовано і Україна не має всесвітньовідомих національних брендів.

Діяльність ТНК змінює бізнес-середовище. Насамперед, функціонування ТНК призвело до структурних зміни в національній економіці. Найбільш привабливими галузями для іноземних ТНК в Україні стали: харчова промисловість, сільськогосподарський сектор, машинобудування, хімічна промисловість, фінанси, енергетична промисловість, ІТ-сектор. Проте частину національних галузей розруйновано.

Іноземні ТНК потенційно готові активізувати свою присутність в Україні, але погіршення стану бізнес-середовища (низька купівельна спроможність населення, кризові політичні процеси та збройний конфлікт на Донбасі) уповільнюють їх активність. Через це відбулось зменшення частки надходжень прямих іноземних інвестицій, скорочення філіалів, зокрема, на сході України й очікується подальше згортання діяльності ТНК [4, с.121].

Отже, розглянувши позитивні та негативні наслідки діяльності ТНК та зміни у національних економіках, ми констатуємо наявність взаємовпливу між комерційною діяльністю ТНК та бізнес-середовищем країни.

Список використаних джерел

1. Антоненко О.І. Чурилова О.А. Деякі тенденції розвитку ТНК в Україні. Київ, 2010. С. 2-3
2. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: підручник. Київ: Кондор, 2005. С. 150.
3. Лимонова Е.М., Кузьмінов С.В., Глуха Г.Я. Транснаціоналізація світової економіки: навч. посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. С. 18-19
4. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. Вип.3. С.121.
5. Сардак С.Е., Сливенко О.В. Транснаціоналізація національної економіки України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Випуск 7. 2015. № 10/2. Т. 23. С. 91–99.

УДК 338.31:621.74

Т.В. Семенова, к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Самойленко Є.В., магістрант
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
(м. Дніпро, Україна)

ОЦІНКА ЧИННИКІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЕНЕРГОЄМНІСТЬ ЛИВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація: виконано аналіз основних методичних підходів щодо оцінки енергоємності ливарного виробництва. Удосконалено методику визначення енергоємності ливарної продукції. Проаналізовано методи економічної оцінки енергозберігаючих технологій.

Ключові слова: паливно-енергетичні ресурси, ливарне виробництво, енергоємність продукції, методи оцінки, енергозберігаючі технології.

Ливарне виробництво є і на перспективний період залишиться одним з основних заготовчих виробництв. В структурі заготовок, які споживаються в машинобудуванні України, виливки складають біля 35-40%. Проте енергоємність ливарного виробництва України істотно вище відповідних показників багатьох зарубіжних країн. Висока енергоємність виливків робить негативний вплив на розвиток машинобудівних підприємств України. Крім того, вона знижує конкурентоспроможність виробників; вимагає додаткових фінансових витрат (включаючи інвестиційні) на енергозабезпечення; обумовлює наявність значного обсягу викидів шкідливих речовин у навколишнє природне середовище; збільшує витрачання невідновлюваних природних паливних ресурсів, особливо вуглеводню.

Зменшення енерговитрат ливарного виробництва (поряд з витратами праці та грошових коштів) є одним з шляхів підвищення ефективності виробництва продукції, забезпечення її конкурентоспроможності. Раніше застосовувані методи оцінки технологій виробництва металургійної та машинобудівної продукції не дозволяли в повній мірі визначити й оцінити рівень цих витрат, хоча витрати палива, електроенергії і тепла враховуються у вигляді їхньої вартості в

структурі експлуатаційних витрат. Адаже жорсткий облік збільшення питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів не можливий традиційними методами підрахунку економії, особливо методами з використанням вартісних показників.

Енергетичні показники відповідають економічному критерію ефективності виробництва: вони відображають витрати сукупної праці (живої й уречевленої) на отримання продукції в енергетичних одиницях і можуть бути реальною основою регулювання ціноутворення, пов'язаного з порівнянням витрат у системі «вихідна сировина – переробка – засоби виробництва – виробництво кінцевого продукту».

Показники енергоємності виробництва ливарної продукції, що враховують як прямі, так і сукупні енерговитрати, доцільно класифікувати за наступними ознаками: масштаби та об'єкт виробництва; призначення у розрахунках; зміст виробничої діяльності; характер виробничої діяльності; міра охоплення видів енергоресурсів; характер вимірювання; об'єкт виробництва.

Щоб стверджувати про доцільність використання усіх видів ресурсів з погляду енергетичних витрат, необхідно встановити кількісну оцінку їхньої енергетичної ефективності. Для цього користуються коефіцієнтом енергетичної ефективності, який показує, у скільки разів енергія, що знаходиться у продукції, більше енергії, вкладеної в технологічний процес.

Аналіз економічної літератури показав, що немає єдиної думки з методикою розрахунку показника енергоємності ливарного виробництва. Існують відмінності у визначенні складу і структури паливно-енергетичних ресурсів та економічного змісту бази розрахунку показника. Потрібно відзначити, що вчені виділяють кілька показників, що характеризують ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів – електроємність і паливоємність. При цьому вони виділяють їх не як структурні елементи показника енергоємності, а як самостійні показники [1].

Для визначення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів необхідно використовувати узагальнюючий показник енергоємності. Відокремлювати паливоємність від енергоємності вважаємо недоцільним, так як

паливо, що використовується в процесі промислового виробництва, є додатковим джерелом енергії, наприклад, електричної та теплової.

До складу витрат паливно-енергетичних ресурсів входять витрати на теплоенергію, електроенергію, паливо і стиснене повітря. Склад витрат паливно-енергетичних ресурсів залежно від технології виробництва виливків може змінюватися. При розрахунку енергоємності необхідно враховувати всі види витрат паливно-енергетичних ресурсів, включаючи витрати паливно-енергетичних ресурсів на невиробничі потреби [2].

У якості бази розрахунку необхідно використовувати показник валової продукції. Валова продукція підприємства характеризує весь обсяг виробленої в даному періоді продукції, включаючи і ту частину, яка ще не набула форми закінченого виробу або напівфабрикату, так зване незавершене виробництво. Для створення незавершеного виробництва так само, як і для створення готової продукції, витрачаються паливно-енергетичні ресурси, тому ігнорування незавершеного виробництва при визначенні ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів вважається неправильним [3].

Енергоємність, розрахована на основі валової продукції, є найбільш універсальним показником, оскільки дозволяє судити про роботу підприємства щодо економії паливно-енергетичних ресурсів в цілому. Крім того, енергоємність, розрахована за валовою продукцією, має найбільш тісний зв'язок з натуральними показниками питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів у розрахунку на одиницю продукції в натуральному вираженні, так як валова продукція за матеріально-речовою формою являє собою масу вироблених благ і послуг.

Таким чином, енергоємність виробництва ливарної продукції необхідно розглядати як відношення витрат паливно-енергетичних ресурсів певного періоду до обсягу випуску валової продукції, яка була виготовлена в даному періоді.

Показник енергоємності можна представити у вигляді суми його окремих показників: паливоємності, електроємності, теплоємності, повітроємності.

Для цілей аналізу господарської діяльності сумарні витрати паливно-енергетичних ресурсів необхідно розділити на дві частини: постійну і змінну. У змінну частину включаються витрати всіх видів паливно-енергетичних ресурсів на виконання основних технологічних операцій. У постійну – витрати на освітлення, кондиціонування повітря, опалення тощо. При цьому на змінну частину робить істотний вплив зміна масштабів виробництва, постійна ж при цьому залишається відносно незмінною при любых його розмірах, якщо не зміниться технічна база виробництва.

Збільшення випуску ливарної продукції призводить до зменшення частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції, і, отже, веде до зниження енергоємності виробництва. Чим вище частка постійних витрат, тим більш різко знижується енергоємність із зростанням масштабів виробництва.

Список використаних джерел:

1. Васильева И.Н. Экономические основы технологического развития. Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. 160 с.
2. Семенова Т.В., Чернявський І.Л. Оцінка ефективності енергозберігаючих технологій. *Молодий вчений*. 2018. №5. С. 752–755.
3. Гатауллина Л.Ф., Летягина Е.Н. Методика исследования энергоёмкости литейного производства. *Вестник АКСОР*. 2009. № 2. С. 200-202.

УДК 330.34:658.261

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

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Анотація: Досліджено взаємозв'язок енергетичної безпеки зі сталим розвитком економіки. Проаналізовано структуру споживання енергії в Україні та країнах світу. Вказано на загрози та запропоновано заходи з підвищення енергетичної безпеки.

Ключові слова: енергетична безпека, сталий розвиток, енергоефективність, енергозабезпеченість.

Енергетична безпека є необхідною умовою забезпечення сталого розвитку та однією з найважливіших складових національної безпеки країни. Між енергетичною безпекою та сталим розвитком існує тісний зв'язок, оскільки енергія відіграє головну роль в питаннях економічного розвитку, охорони навколишнього середовища та досягнення цілей сталого розвитку.

У доповіді Світового банку наголошується, що для досягнення сталого розвитку та забезпечення належного рівня життя населення планети, існує потреба у гарантованому енергозабезпеченні, яке відповідало б вимогам фінансової прийнятності та сталості [1].

Стала енергетика передбачає досягнення стабільного, надійного, економічно ефективного та екологічно безпечного використання енергетичних ресурсів та їх збереженням для майбутніх поколінь. На тісний зв'язок енергії зі складовими сталого розвитку вказує наступне: істотний вплив на використання енергії мають ціни на енергоносії, які можуть впливати на поведінку споживача та стимулювати підприємства залучати інвестиції та інновації; виробництво та споживання енергії, особливо викопного палива, призводить до викидів в атмосферу CO₂, що негативно впливає на навколишнє середовище; енергетичні

послуги можуть вирішити багато соціальних проблем і підвищити рівень життя населення.

На думку Прокіпа А. важливим індикатором, який здатен свідчити про поступ у досягненні сталості енергетичної безпеки країни, може бути скорочення енергомісткості економіки, що свідчить про скорочення питомих обсягів використання енергоресурсів і може супроводжуватись скороченням обсягів забруднення навколишнього середовища [2, с. 244].

Наслідки використання енергії в економіці проявляються на всіх рівнях: локальному, регіональному та глобальному. На кожному із них відбуваються певні процеси: видобуток енергетичних ресурсів; переробка енергетичних ресурсів; їх транспортування; зберігання енергетичних ресурсів; кінцеве споживання та утилізація відходів. Розглянемо структуру споживання енергії в Україні (рис. 1). У 2018 р. обсяг кінцевого споживання становив 51171 тис. т н.е. [3].

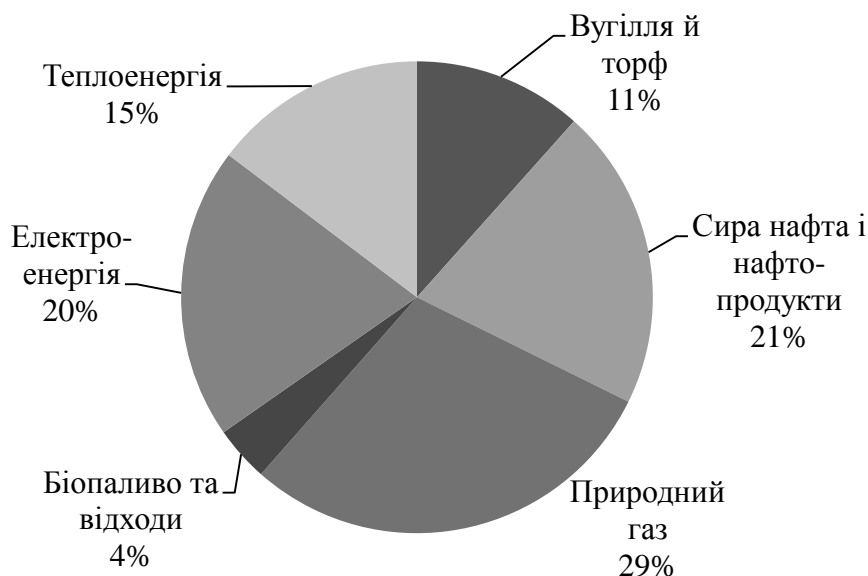


Рис. 1. Структура кінцевого споживання енергії в Україні у 2018 р.*

*За даними Енергетичного балансу України за 2018 р.

Отже, економіку України наразі можна назвати енергозалежною від викопного палива, так як найбільша питома вага у кінцевому споживанні енергії припадає саме на природний газ – 29 %, нафту і нафтопродукти – 21 %.

В світі найбільший обсяг споживання енергії в 2018 р. також припадав на нафту (34,2 %) та природний газ (23,4 %). Причому серед країн світу найбільше споживання нафти (913,3 млн т н. е. (19,8 %)) і природного газу (635,8 млн т н. е. (20,1 %)) припадає на США. Світовий попит на енергію в 2018 р. зростав найшвидшими темпами за останнє десятиліття, а що спричинило викиди рекордно високий рівень CO₂. Лідерами зі зростання викидів стали Китай, Індія і США, на які припадало 85% чистого приросту викидів [4].

Оскільки викопні види палива є вичерпними і нерівномірно розподіленими між країнами, то під загрозою є енергетична безпека окремих країн і регіонів. Нині весь світ нарощує темпи переходу на «чисту» енергію. Експерти IRENA зауважують, що щорічне збільшення обсягів нових потужностей «чистої» енергетики, що перевищують потужності традиційної енергетики. У 2018 р. у світі впроваджено 170 ГВт нових проектів «зеленої» енергетики.

Основними загрозами енергетичної безпеки України є: недієва державна політика енергоефективності та енергозабезпечення; недостатній рівень диверсифікації джерел постачання енергоносіїв і технологій; відсутність дієвих структурних реформ у сфері енергетики; значна залежність від імпорту енергоресурсів; висока зношеність основних фондів підприємств енергетики за низьких темпів оновлення та модернізації; недостатній рівень інвестицій для розвитку підприємств енергетики; висока енергоємність національної економіки; високий рівень негативного впливу підприємств енергетики на навколишнє середовище; монополізація енергетичних ринків тощо.

Для забезпечення енергетичної безпеки України доцільно розробити ефективну систему заходів протидії загрозам у сфері енергетики та провести суттєві зміни у системі державного управління паливно-енергетичним комплексом. Першочерговими завданнями є зменшення імпорту паливно-

енергетичних ресурсів, впровадження енергозберігаючих технологій та використання відновлювальних джерел енергії.

Звідси, досягнення цілей сталого розвитку можливе при досягненні прийняттого рівня національної енергетичної безпеки.

Список використаних джерел:

1. The World Bank: Energy Security Issues. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/Energy_Security_eng.pdf (дата звернення 11.10.2020).

2. Прокіп А. В. Сталість енергетичної безпеки. Теоретико-методологічні засади досягнення: монографія Київ: Києво-Могилянська академія, 2018. 389 с.

3. Енергетичний баланс України за 2018 рік. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/energ.htm (дата звернення 14.10.2020).

4. Global Energy & CO2 Status Report 2019. URL: <https://www.iea.org/reports/global-energy-co2-status-report-2019> (дата звернення 14.10.2020).

УДК 338.121

А. О. Слинько, здобувач вищої освіти СВО Магістр,
ОПП Економіка підприємства, спеціальність 051 Економіка
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: Розглянуто сутність фінансового стану підприємства, наведено основні показники оцінки фінансового стану підприємства. Доведено доцільність систематично й усебічно оцінювання фінансового стану підприємства, використовуючи різноманітні методи, прийоми та методики аналізу.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова стабільність підприємства, оцінка фінансового стану, фінансова стійкість, платоспроможність.

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств, значне розширення їх прав у сфері фінансово-економічної діяльності зумовлюють зростання ролі якісної та своєчасної діагностики фінансового стану, оцінки показників фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, пошуку шляхів зміцнення фінансової стабільності за рахунок підвищення прибутковості.

Необхідність систематичності у аналізі фінансового стану полягає у прагненні будь-якого підприємства забезпечити зростання прибутковості. При цьому розміри прибутку досить залежні від його платоспроможності. Саме аналіз фінансового стану виступає одним із інструментів виявлення реальної та потенційної конкурентоспроможності, що є досить важливим в умовах ринкової економіки, адже підприємствам доводиться постійно змагатися із конкурентами за споживачів. Враховується фінансовий стан також і банками у разі можливого кредитування та диференціації відсоткових ставок суб'єкта господарювання. Тому питання аналізу та оцінювання фінансового стану підприємств є досить актуальним [1].

Фінансовий стан виступає найважливішою характеристикою господарської діяльності суб'єкта господарювання в оточуючому середовищі. Він окреслює конкурентоздатність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві та оцінює ступінь гарантованості економічних інтересів підприємства та його

партнерів.

Тобто на нашу думку, фінансовий стан підприємства можна визначити як важливу характеристику діяльності підприємства протягом певного періоду часу, що визначає реальну та потенційну здатність суб'єкта господарювання забезпечити достатній рівень фінансування економіко-господарської діяльності та можливість ефективно її здійснення у перспективі.

З метою визначення рівня фінансового стану застосовують ряд аналітичних показників: ліквідність, платоспроможність, майновий стан, прибутковість, рентабельність та інші. Звідси, фінансовий стан - це результат взаємодії між усіма елементами фінансових відносин, котрі виникають на підприємстві в процесі його господарської діяльності, і характеризується як розміщенням і використанням активів, так і джерелами їх утворення.

Будь-яке підприємство прагне забезпечити собі стійкий фінансовий стан, тобто більш ефективно використовувати фінансові ресурси, які гарантують своєчасний розрахунок з постачальниками, бюджетом та іншими елементами фінансової системи, а також можливого економічного та соціального розвитку підприємства. Звідси, фінансову діяльність підприємства мають спрямовувати на забезпечення систематичного надходження та ефективного розподілу коштів та досягнення раціонального балансу між власними, залученими та позиковими коштами.

Отже, існує об'єктивна потреба оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання, щоб мати можливість ефективно використовувати його фінансові ресурси у економіко-господарській діяльності.

Найважливішими показниками для оцінки фінансового стану підприємства є:

- платоспроможність та ліквідність свідчать про фінансову спроможність підприємства погашати борги та покривати позики;
- прибутковість дозволяє порівнювати одержаний прибуток із вкладеним капіталом, тобто величиною ефективності авансованого капіталу у виробництво та його реалізацією.

- ділова активність визначає фінансовий цикл підприємства та характеризує кругообіг його засобів;

- фінансова стабільність показує взаємозв'язок між власними коштами та залученими [2].

Задача показників оцінки фінансового стану підприємства полягає у тому, що вони мають бути зрозумілими для всіх зацікавлених: щоб кожен, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, міг пересвідчитися у його надійності як партнера у фінансовому відношенні і, на основі цього, прийняти рішення, щодо доцільності встановлення чи продовження бізнес-відносин із підприємством.

Ключовим фактором для підприємства і основою стійкого розвитку у конкурентному середовищі є його стабільність, на котру здійснюють вплив різноманітні внутрішні та зовнішні фактори: виробництво більш дешевої та якісної продукції та послуг, які користуються попитом; стійка позиція підприємства на ринку; високий рівень логістики та застосування передових технологій; налагодження партнерських економічних відносин; ритмічність кругообігу засобів; ефективність господарських та фінансових операцій; зниження рівня ризику у виробничому процесі та у фінансових питаннях. Названі фактори визначають різні аспекти стійкості підприємства, особливо внутрішньої та зовнішньої [3].

При цьому всі показники, що характеризують фінансовий стан підприємства, взаємопов'язані та взаємозалежні. Тому оцінка фактичного фінансового стану підприємства може ґрунтуватися лише на використанні їх сукупності з урахуванням впливу кількох факторів.

Розуміння фінансового стану підприємства та його своєчасний і якісний аналіз, вибір необхідного аналітичного методу та системи показників, які дозволять всебічно вивчити та представляти діяльність підприємства є підґрунтям при прийнятті управлінських рішень, спрямованих на вибір напрямів діяльності та розвитку підприємства, підвищення рівня його ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1(11). С. 1–7.
2. Петренко В.С. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства. *International scientific journal*. 2015. № 8. С. 139–142. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_8_34 (дата звернення: 2.10.2020)
3. Валюх А.В., Зайцев О.В. Аналіз та напрями покращення фінансового стану підприємств України. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 28. URL : <http://www.market-infr.od.ua/uk/28-2019> (дата звернення: 11.10.2020)

Науковий керівник: М.Г. Могилат, к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Полтавська державна аграрна академія

УДК 339.137.2

Сліпенко А.К., студент
Манаєнко І.М., к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний Технічний Університет України
«Київський Політехнічний Інститут імені Ігоря Сікорського»
(м. Київ, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: У роботі розглянуто сутність і роль основних організаційно-економічних інструментів формування конкурентних переваг. Охарактеризовано сутність системи в структурі організаційно-економічних механізмів, що, в свою чергу, поділяються на систему забезпечення, функціональну та цільову системи.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, інструмент, управління, формування конкурентних переваг

Організаційно-економічні інструменти формування конкурентних переваг - група організаційних важелів та економік (кожна зі своїм регулюванням), що впливає на економіку та організацію системи корпоративного управління, сприяє формуванню та зміцненню організаційного економічного потенціалу підприємства [1]. Вони включають такі компоненти: принципи та завдання управління, методи управління, форми та інструменти, організаційна структура корпоративного та організаційного управління, інформація та спосіб їх роботи. У структурі організаційно-економічних механізмів слід розрізняти три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему.

Системи, що забезпечують організаційно-економічні механізми, складаються з підсистеми права, ресурсів, регулювання, методологічних, науково-технічних та технологічних систем інформації корпоративного управління [2]. До організаційно-економічних інструментів створення конкурентних переваг підприємства належать такі функціональні підсистеми: планування, організація, мотивація, контроль та регулювання. Цільові системи організаційно-економічних механізмів включають цілі та ключові результати діяльності корпорацій, а також критерії вибору та оцінки корпоративних результатів. Зміст кожної системи та кількість підсистем у кожній системі

управління підприємством залежать від типу підприємства, розміру, рівня впливу на навколишнє середовище, діяльності та інших факторів. [2] Таким чином, це інтеграційна система, що складається з безпечних, функціональних та цільових систем, що містять набір організаційно-економічних важелів, які впливають на економічні та організаційні параметри системи корпоративного управління для забезпечення ефективного управління та конкурентної переваги.

У сучасних умовах ринкової економіки одним із нагальних та важливих пріоритетів забезпечення конкурентоспроможності підприємств є визначення основних аспектів стратегічного та тактичного маркетингового планування. Найважливішою функцією механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств є захист від несприятливих умов ринкового середовища, який повинен включати розробку комплексу заходів щодо обмеження економічного ризику на підприємстві. Одночасно розробка процедури передачі економічного ризику партнерам, диверсифікація виробництва, розширення сфери ринкового дослідження ринку, використання переваг інноваційних процесів та особливостей цінового регулювання попиту та пропозиції є важливим блоком проблем, які забезпечують високий рівень конкурентоспроможності підприємства. Оцінювати конкурентоспроможність підприємства можна за такими напрямками діяльності підприємства: торгово-виробнича діяльність, фінансова діяльність, організаційно-управлінська діяльність, робота з персоналом та комерційна діяльність підприємства. Таким чином, можна виділити три групи показників, що відображають рівень конкурентоспроможності підприємств:

- показники фінансового стану;
- показники економічної ефективності діяльності;
- спеціальні (основні) показники конкурентоспроможності підприємства.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства складається з наступних послідовних етапів:

- координації та посилення ефективної роботи структурних підрозділів економічної служби з урахуванням вимог ринкових відносин та управління

бізнесом;

- оновлення та впровадження самофінансування в систему стратегічного управління внутрішнім виробництвом;
- вдосконалення економічної роботи відповідно до вимог комплексного підходу до кінцевих результатів управління;
- підвищення ефективності підготовки та надійності економічної інформації [3].

Удосконалення економічної роботи в цілому та зокрема методологічних підходів має бути спрямоване на створення реальних передумов для досягнення позитивних змін у кінцевих результатах управління. Цього можна досягти:

- об'єктивною оцінкою та аналізом фінансового стану підприємства, широким використанням системи розрахункових індексів, коефіцієнтів, що дозволяють швидко відстежувати фінансові результати в їх сукупності;
- розробкою та впровадженням системи управління корпоративним ресурсом підприємства з точки зору підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- удосконаленням системи планування та контролю, регулювання потоків фінансових результатів;
- ефективним формуванням інвестиційного портфеля;
- оперативним управлінням консолідованими рахунками компанії для внутрішнього контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень [3].

Таким чином, можна зробити висновок, що механізм управління для забезпечення конкурентоспроможності підприємства впливає на формування та використання виробничих ресурсів, забезпечуючи вдосконалення технології виробництва, розробку та впровадження інновацій, інтенсифікацію та підвищення ефективності виробництва та закріплення стабільної конкурентної позиції підприємства на національному та міжнародному ринках.

Список використаних джерел:

1. Згурська О. М. Управлінський механізм забезпечення

конкурентоспроможності підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 4. С. 83-90.

2. Одинцова Г.С. Механизм управления предприятием: понятие и содержание. *Економіка розвитку: Науковий журнал*. Харків: ХНЕУ. 2005. №4(36). С.48-50.

3. Palamarchuk O. M. Organizational and economic mechanism of enterprise competitiveness management. *Економічний вісник університету. Збірник наукових праць вчених і аспірантів*. 2017. №35-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizational-and-economic-mechanism-of-enterprise-competitiveness-management>.

УДК 338.2

Соломка А.О., ст.гр. ЗЕФ-51м,
Східноєвропейський університет ім. Р.Аблязова
(м. Черкаси, Україна)

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. В статті розкрито економічну сутність прибутку, порядок формування його і використання на підприємстві. Визначено основні види прибутку підприємства. Розглянуто механізм формування прибутку і напрямки його використання.

Ключові слова: дохід, витрати, прибуток, збиток, види прибутку.

Основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємств, що забезпечують його розвиток, є прибуток. Тому формування прибутку, його збільшення мають важливе значення для кожного підприємства – суб'єкта господарської діяльності. Управлінню цими процесами належить важливе місце у фінансовому менеджменті.

Фінансування розвитку підприємства свідчить про удосконалення його матеріально-технічної бази на основі широкого використання інновацій. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку в процесі виробництва і реалізації продукції. На його формування впливають процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту. Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово- господарської діяльності підприємства як суб'єкта господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є певні особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери і виду економічної діяльності, форми власності, розвитку ринкових відносин.

Формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства відбувається у певному встановленому порядку: спочатку визначаються фінансові результати (прибуток) від основної діяльності, розраховуються прибутки від іншої операційної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної

діяльності [1, с.124].

Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку: валовий прибуток; прибуток від операційної діяльності; прибуток від інших позареалізаційних операцій; загальний прибуток; чистий прибуток; маржинальний прибуток.

Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є частиною виручки від реалізації продукції. Однак, на відміну від виручки, надходження якої на рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку. Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від таких основних показників: обсягу реалізованої продукції, ціни реалізації та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва та залишків нереалізованої продукції у підприємстві.

Треба звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва і залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг виручки від реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).

Істотно впливає на обсяг виручки від реалізації продукції (а також і на масу прибутку) розмір прибутку, що включається в ціну виробів. За умов ринкової економіки, як правило, уже немає державного регулювання рентабельності продукції. Отже, створюється можливість збільшення прибутку підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні окремих виробів. Цьому сприяє недостатня конкуренція, монопольне становище окремих підприємств у виробництві та реалізації продукції.

На формування прибутку визначальний вплив має собівартість продукції (робіт, послуг), що є узагальнюючим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. Залежно від сфери діяльності, виду економічної

діяльності господарства є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг). Однак, склад витрат, що їх можна відносити на собівартість продукції, регламентується відповідним законодавством.

Крім того, розмір окремих витрат, що включаються в собівартість, регулюється державою через визначення нормативів відрахувань. Це передусім стосується таких елементів витрат: відрахування на соціальні заходи (державне пенсійне страхування, соціальне страхування); застосування податкових норм і методів нарахування амортизації; інші витрати (податки на землю і на транспортні засоби, комунальний податок). Вплив підприємств на названі елементи витрат є обмеженим. Однак, він можливий через належне управління ресурсами, до вартості яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці; вартість основного капіталу, що належать підприємству, його структура та визначений строк їхнього корисного використання.

Обчислення собівартості є основою визначення фінансового результату виробничо-господарської діяльності підприємства. Скорочення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим резервом збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок використання численних факторів, що впливають на зменшення таких витрат. Для цього треба знати: склад і структуру витрат, особливості формування витрат з урахуванням сфери й галузі діяльності підприємства.

Слід зазначити, що нині підприємства всіх форм власності мають більшу самостійність у прийнятті рішень щодо формування собівартості. Однак вони не можуть порушувати чинних законодавчих і нормативних документів, що регламентують ці процеси. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до виробничої собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), але враховуються для визначення прибутку, поділяються на: адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати. В економічній теорії та підприємстві загальноживаними є поняття валового, маржинального та операційного прибутку. Валовий прибуток розраховується як різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Прибуток від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Прибуток від продажу продукції (виконання робіт, надання послуг) є основним складником загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою від продажу продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю. Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу основного капіталу (матеріальних активів), нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається, з урахуванням витрат на продаж (демонтаж, транспортування, оплата агентських послуг) [2, с.53].

Прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах, здавання майна в оренду (лізинг), дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій. Загальний прибуток від звичайної діяльності визначається як алгебраїчна сума прибутку від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків). Маржинальний прибуток характеризує обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат. Він включає власне прибуток і постійні витрати. Отже, такий прибуток за величиною збігатиметься з валовим прибутком, коли калькулювання собівартості здійснюватиметься лише за змінними витратами. Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел:

- а) продаж (реалізація) продукції (послуг);
- б) продаж іншого майна;
- в) позареалізаційні операції.

У діяльності підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів). Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством

про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників має назву – чистий прибуток.

Відповідно до основних напрямів використання чистий прибуток розділяється на дві частини:

- прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку (розподілений прибуток);
- прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток).

Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є основою інтенсивного розвитку підприємств, що зумовлює підвищення економічної ефективності їхньої діяльності.

Список використаних джерел

1. Блонська В. І., Вужинська О. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства [Текст]. *Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України*. 2008. С.124-132.

2. Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 19.12.2006 р. № 1213. *Облік і фінанси АПК*. 2007. № 1-2. С. 53-57.

3. Концепція реформування податкової системи України: Розпорядження Кабінету міністрів України від 19. 02. 2007 р. № 56-р. *Вісник податкової служби України*. 2007. № 9(436). С. 35-45.

4. Економіка та фінанси підприємства URL: https://pidruchniki.com/84373/ekonomika/formuvannya_vikoristannya_pributku_pidpriyemstva (дата звернення 10.11.2019 р.).

УДК 334

Цимбал Антоніна, ЗВО СВО Бакалавр
спеціальність 071 Облік і оподаткування,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Анотація: охарактеризовано процес становлення і розвитку підприємництва в умовах інституціональних змін в економіці України. Зазначено, що процес розвитку підприємництва пов'язаний із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки.

Ключові слова: підприємництво, підприємець.

Найважливішою основою розвитку економіки є розвиток та вдосконалення підприємництва як особливого виду господарської діяльності. Українська спільнота все більше усвідомлює, що підприємництво є одним з найважливіших чинників розвитку національної економіки. Більше того, підприємництво є передумовою інноваційного типу економічного зростання, який базується на підприємницькій ініціативі в сфері науково-технічної та організаційно-економічної діяльності [1, с. 3].

Термін «підприємець» вперше був введений французьким економістом Р. Кантільоном на початку XVIII ст. З тих пір це слово описує людину, яка бере на себе повноваження, пов'язані з створенням нового підприємства або з розробкою нової ідеї, нової продукції або нового виду послуг, які пропонуються суспільству.

Суб'єктів підприємницької діяльності називають підприємцями. Тому в узагальненому розумінні підприємець – це особа, котра вкладає власні засоби в організацію справи та бере на себе особистий ризик, пов'язаний з її результатами, а також всю відповідальність за результати діяльності [3, с.14].

Господарський кодекс визначає підприємництво як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, яку здійснюють суб'єкти господарювання (підприємці) для досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємництво – це не лише сфера вільної економічної діяльності, воно

розповсюджується на всі соціальні сфери, де свобода, пошук нового та здатність творити є доступними творчій меншості, а не нормою для більшості. Підприємець має володіти багатьма рисами, які характеризують його по суті. Це діловитість, професіоналізм, ініціативність, відповідальність, творчість, масштабне мислення, вміння вирішувати «нестандартні» завдання, працювати з людьми [1, с.11].

Сутність підприємництва розкривається через його основні функції: ресурсна – організація внутрішніх та зовнішніх ресурсів; інноваційна (творча) – перетворення нових ідей у джерело прибутку, створення нових товарів; організаційна – налагодження технологічного процесу, нові методи організації виробництва та отримання заробітної плати; стимулююча – новітні механізми підвищення ефективності та корисності праці; господарська – оптимальне використання трудових, матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів; управлінська – управління персоналом та підприємством в цілому; соціальна – виготовлення товарів та послуг, які необхідні суспільству; особистісна – самореалізація підприємця як особистості; захисна – система захисту прав та інтересів підприємців.

Світову історію розвитку підприємництва розглядають як таку, що налічує декілька глобальних цілей і завдань, які періодично, поетапно змінювалися після свого здійснення. А отже, з ними змінювалося розуміння суті підприємництва. Україна як національна країна, хоч і з великою кількістю національних меншин, має традиційну релігійність.

Сьогодні не існує чітких розрахунків щодо можливих наслідків для економіки України, але перспективи є очевидними, особливо, якщо врахувати, що процес асоціації з ЄС набрав чинності і суттєві зміни та реформи у сфері підприємництва є невідворотними..

Бізнес в Україні як явище самостійне, соціально-економічне розвивається у складних умовах та зіштовхується з різними проблемними ситуаціями. Для нашої країни характерний високий рівень корупції, надмірний бюрократизм та контроль з боку державних органів. На сьогоднішній день Україна одна з тих держав, яким притаманна складна система оподаткування, тому деякі підприємці переходять до тіньового сектору економіки. Щоб вирішити проблеми, які не

дозволяють нам якісно розвиватися, необхідно зменшити кількість податків, спростити процес реєстрації фірми та звітність, а також вдосконалити Податковий Кодекс України, пристосовуючи його до сучасних умов господарювання та світового досвіду.

В сучасних умовах, Україна перебуває в нелегкому становищі причиною чого є пандемія covid-19. Карантинні заходи негативно впливають на економіку, адже більшість підприємств призупинили свою роботу або працюють в обмеженнях, або взагалі закрили бізнес. Особливо страждає малий та середній бізнес, який не має належної фінансової підтримки. Великі підприємства втрачають до 25% доходу, відбувається скорочення робочих місць, звільнення працівників. Допомогти в такій ситуації має держава, яка повинна зменшити оподаткування, запровадити пільгове кредитування та соціальну підтримку підприємців.

Уряди розвинених країн, щоб уникнути негативних наслідків під час карантину, запускають державні програми, які допомагають підприємцям залишатися на плаву. Міністерство економіки України разом з офісом розвитку малого та середнього підприємництва запустили інформаційний ресурс, що дає змогу отримувати офіційну інформацію щодо змін та запроваджень у бізнесі.

Список використаних джерел:

1. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 493 с.

2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної ради України URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15> (дата звернення 10.10.2020)

3. Підприємницька діяльність: навчальний посібник / за наук. ред. О. Л. Ануфрієвої. Івано-Франківськ, «Лілея-НВ», 2014. 304 с.

4. Підприємництво: підручник / С.В. Панченко, В.Л. Дикань, О.В. Шраменко, О.М. Полякова, Ю.М. Уткіна. Х.: УкрДУЗТ, 2016. Ч.1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент, доцент кафедри ЕТЕД Полтавської державної аграрної академі

УДК 631.12.187.21.1

Шаповалова Анна Андріївна, Булим Владислава Юріївна,
здобувачі першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 4 курсу
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
(м. Харків, Україна)

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТА МЕТОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація: Розглянуто основні теоретичну суть поняття «адаптація персоналу», основні проблеми та шляхи їх вирішення. Доведено важливість управлінського втручання у проблеми адаптації персоналу, можливість налагодження психологічного клімату в колективі. Проаналізовано основні методи вдалого та швидкого проходження адаптації персоналу на підприємстві, визначено основні з них.

Ключові слова: персонал, адаптація, мотивація, управління, ефективність, кадри, кваліфікація.

Люди відіграють особливу роль на підприємствах. Управління персоналом потребує особливого, індивідуального підходу, який дасть змогу знайти ефективні механізми управління різними людьми. У загальному вигляді управління персоналом являє собою забезпечення необхідних організації навичок, вмінь та підтримання бажання використовувати ці навички та вміння у співробітників. Це завдання можна вирішити за рахунок створення ефективного процесу підбору персоналу. Однак, часто недостатнім є тільки високий професіоналізм працівника. Для того щоб він повноцінно розпочав нову роботу в новому колективі, необхідно допомогти йому адаптуватися. Цей процес потребує спеціальних знань та навичок менеджерів усіх ланок [1].

Адаптація персоналу – це процес пристосування людини до нового середовища, що ґрунтується на поступовому включенні працівника до процесу виробництва у нових умовах. Адаптація передбачає активну позицію особистості, усвідомлення свого соціального статусу і пов'язаної з ним рольової поведінки як форми реалізації індивідуальних можливостей особистості в процесі вирішення загальних завдань. У її межах відбувається детальне ознайомлення з колективом і новими обов'язками; засвоєння стереотипів

поведінки; асиміляція – повне пристосування до середовища і, нарешті, ідентифікація – ототожнення особистих інтересів і цілей із загальними [2].

Успішність адаптації залежить від характеру виробництва, його середовища та самого працівника. Чим це середовище складніше, більше відрізняється від звичайного на попередньому місці роботи, тим важче проходить процес адаптації.

Вище керівництво українських підприємств, переслідуючи мету економії витрат, не приділяє цьому питанню вагомої уваги, що і створює значні труднощі в роботі, адже люди – це той головний ресурс, той мотор, від якого залежить ефективність діяльності підприємства загалом. Проте, незважаючи на все це, на відділ кадрів зазвичай покладено безліч функцій, які потребують оптимального їх виконання з боку співробітників підрозділу, а саме: забезпечення дотримання принципів підбору персоналу на підприємстві; забезпечення і здійснення контролю за виконанням трудового законодавства, наказів, вказівок і рішень управління організації з питань роботи з кадрами; організації роботи з підвищення ділової кваліфікації працівників, організації виробничо-економічного навчання з усіма працівниками підприємства; дослідження психологічного клімату всередині підприємства тощо [3].

Найважливішим завданням керівників у процесі адаптації є надання допомоги працівникові в успішній інтеграції його в організацію. Практично інтеграція (або адаптація) повинна починатися з процесу одержання працівником інформації про історію підприємства, продукцію, що випускається, надані послуги, структуру управління, правила внутрішнього розпорядку, пільги для співробітників, про можливості підвищення кваліфікації та кар'єрне зростання тощо. Всі ці відомості повинні надаватися працівникові фахівцями відділу кадрів. А ознайомлення з робочим місцем проводиться безпосереднім лінійним керівником. Він представляє нового працівника колегам, знайомить із виробничими функціями, дає можливість поспостерігати за роботою колег. За необхідності можна призначити куратора нового працівника на перший робочий день. Важливо допомогти новому робітнику швидко адаптуватися на робочому

місці та увійти рівноправним членом у свій колектив, тому що від того, як швидко він це зробить, буде залежати його повноцінне використання [4].

Таким чином, запропоновані заходи з адаптації персоналу на підприємствах дадуть змогу сформувати персонал із працівників, які мають стратегічне мислення, підприємливість, широку ерудицію, високу культуру та прагнення забезпечити ефективність діяльності власного (в якому працюють) підприємства. Запропонований процес адаптації персоналу дасть змогу підвищити конкурентоздатність працівників та підвищити продуктивність праці на підприємстві. Слід зазначити, що зупинятися тільки на адаптації персоналу керівництву підприємств не варто. Персонал потрібно постійно вдосконалювати за рахунок навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації.

Список використаних джерел:

1. Данюк В.М. Менеджмент персоналу. Київ: КНЕУ, 2006. 398 с.
2. Никифорова В.Г. Управління персоналом: навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене. Одеса: Атлант, 2013. 275 с.
3. Ніколаєнко Ю.В. Політекономія: підручник. Київ: ЦУЛ, 2003. 412 с.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник. Київ: КНЕУ, 2005. 337с.
5. Васюта В.Б., Бульбаха Л.І. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання. URL: <http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/images/bibl.pdf> (дата звернення 11.09.2020).

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

УДК 336.722.22

Г. М. Юрчик, к.е.н., доцент,
доцент кафедри трудових ресурсів і підприємництва
Національний університет водного господарства та природокристування
(м. Рівне, Україна)

ВПЛИВ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ СОЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Анотація: Досліджено структуру видатків зведеного бюджету України за функціональною ознакою. Детально проаналізовано соціальну спрямованість бюджету за видатками на освіту, охорону здоров'я, фізичний та духовний розвиток, соціальний захист і забезпечення. Виявлено взаємообумовлюючий вплив економічної динаміки на бюджетне фінансування видатків соціального призначення і навпаки.

Ключові слова: зведений бюджет, видатки соціального призначення, економічний розвиток, структура видатків, соціальна спрямованість бюджету.

Бюджетні ресурси завжди були потужним інструментом впливу на розвиток економіки та соціальної сфери. В свою чергу рівень та тенденції соціально-економічного розвитку визначають фінансові можливості бюджету. Таким чином, виникає замкнене коло: багата країна може фінансувати соціальну сферу і здійснювати значні видатки на соціальні потреби, а бідна країна не в змозі підтримувати навіть мінімальні соціальні стандарти. З огляду на це, дослідження ролі бюджетних видатків (особливо – соціального призначення) у регулюванні соціально-економічних процесів набуває особливої актуальності.

Формування видатків бюджету в будь-якій країні світу вирізняється певною особливістю, яка враховує показники економічного потенціалу країни, роль і значення держави в управлінні економікою, масштабність тих соціально-економічних, екологічних, військових та інших завдань, які покладаються на державу в цей період розвитку [1].

Аналіз видатків зведеного державного бюджету (табл. 1) свідчить, що чільне місце при їх формуванні займають видатки соціального призначення.

Таблиця 1

Динаміка та структура видатків зведеного державного бюджету України, 2013-2015 рр.

Видатки за функціональним призначенням	2013		2014			2015			2016			2017			2018			2019		
	млрд. грн.	% до всього	млрд. грн.	% до всього	приріст, % до 2013 р.	млрд. грн.	% до всього	приріст, % до 2014 р.	млрд. грн.	% до всього	приріст, % до 2015 р.	млрд. грн.	% до всього	приріст, % до 2016 р.	млрд. грн.	% до всього	приріст, % до 2017 р.	млрд. грн.	% до всього	приріст, % до 2017 р.
Загальнодержавні функції	61,7	12,2	76,8	14,7	24,5	117,6	17,3	53,1	134,3	16,1	114,2	166,3	15,7	123,9	191,5	15,3	115,2	203,1	14,8	106,0
Оборона	14,8	2,9	27,4	5,2	84,3	52,0	7,7	90,1	59,4	7,1	114,2	74,4	7,0	125,3	97,0	7,8	130,5	106,6	7,8	109,9
Громадський порядок, безпека та судова влада	39,4	7,8	44,9	8,6	13,8	55,0	8,1	22,5	72,1	8,6	131,0	88,5	8,4	122,8	118,0	9,4	133,4	143,7	10,5	121,7
Економічна діяльність	50,8	10,0	43,6	8,3	-14,0	56,3	8,3	28,9	66,2	7,9	117,6	102,9	9,7	155,4	140,8	11,3	136,8	154,2	11,2	109,6
Охорона навколишнього природного середовища	5,6	1,1	3,5	0,7	-37,8	5,5	0,8	58,8	6,3	0,7	113,7	7,3	0,7	117,5	8,2	0,7	112,1	9,7	0,7	118,1
Житлово-комунальне господарство	7,7	1,5	17,8	3,4	131,1	15,7	2,3	-11,8	17,5	2,1	111,8	27,2	2,6	154,9	30,3	2,4	111,6	34,5	2,5	113,7
Охорона здоров'я	61,6	12,2	57,2	10,9	-7,2	71,0	10,4	24,2	75,5	9,0	106,3	102,4	9,7	135,6	115,9	9,3	113,1	128,4	9,4	110,8
Духовний та фізичний розвиток	13,7	2,7	13,9	2,6	1,4	16,2	2,4	17,1	16,9	2,0	104,3	24,3	2,3	144,1	29,0	2,3	119,1	31,6	2,3	108,8
Освіта	105,5	20,9	100,1	19,1	-5,1	114,2	16,8	14,1	129,4	15,5	113,3	177,9	16,8	137,5	210,0	16,8	118,1	238,8	17,4	113,7
Соціальний захист та соціальне забезпечення	145,1	28,7	138,0	26,4	-4,9	176,3	25,9	27,8	258,3	30,9	146,5	285,8	27,0	110,6	309,4	24,7	108,3	321,8	23,4	104,0
Всього	505,8	100,0	523,1	100,0	-	679,9	100,00	-	835,8	100,0	122,9	1057,0	100,0	126,5	1250,2	100,0	118,3	1372,4	100,0	109,8

 - бюджетні видатки соціального призначення

Джерело: побудовано автором за аналітичними даними Міністерства фінансів України [3]

Вони спрямовуються на охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіту, а також соціальний захист і забезпечення. Сума відповідних видатків в гривневому еквіваленті протягом 2013-2019 рр. постійно зростала (виключення склав лише 2014 р.). Найбільш значимою статтею видатків за функціональним призначенням є видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення. Їх частка у загальних видатках бюджету протягом 2013-2019 рр. варіювала в межах від 23,4 до 30,9% та набула очевидної тенденції до зменшення з 2018 р. Поряд з цим, досить значимою статтею видатків соціального призначення є видатки на освіту (протягом 2013-2019 рр. їх частка варіювала від 14,1 до 20,9%) та суттєво зменшилась в останні роки. Близько 10% загальних видатків бюджету припадає на охорону здоров'я. При цьому з 2013 р. питома вага цих видатків, як і вище розглянутих, суттєво зменшилась (з 12,2% у 2013 р. до 9,3% у 2019 р.). Видатки на духовний та фізичний розвиток знижувалися з 2013 по 2016 р. з 2,7% до 2%, а з 2017 р. їх частка залишається незмінною (2,3%).

Загалом, можна стверджувати про досить високу соціальну спрямованість зведеного бюджету України, адже частка видатків соціального призначення порівняно з іншими видатками є значною (рис. 1а).

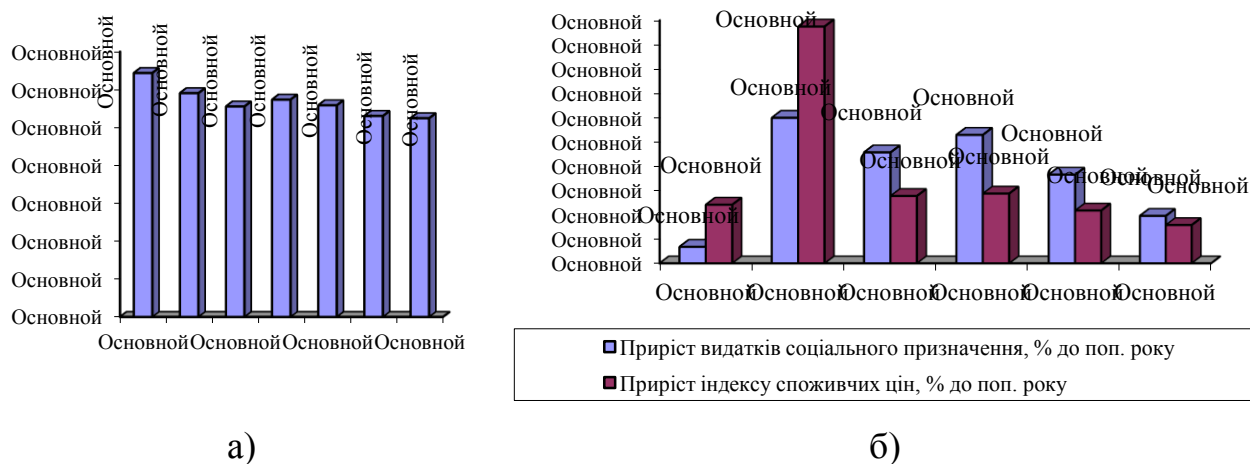


Рис. 1. Тенденції зміни видатків соціального призначення, 2013-2019 рр.: а) частка у загальних видатках; б) приріст порівняно з приростом індексу споживчих цін

Джерело: побудовано автором за даними [2,3]

Проте, варто відмітити, що в останні роки намітилася досить суперечлива

тенденція щодо зростання видатків на виконання загальнодержавних функцій, оборону, громадський порядок, безпеку та судову владу на фоні зниження соціальних видатків. Варто відмітити також те, що попри невпинне зростання відповідних видатків, відповідні прирости протягом 2014-2015 рр. не відповідали рівню інфляції. І лише з 2016 р. приріст видатків соціального призначення був вищим порівняно з приростом споживчих цін (рис. 1б). Це актуалізує необхідність дослідження впливу таких процесів на тенденції економічного розвитку. Як свідчать результати кореляційного аналізу (табл. 2) між показниками бюджетного фінансування видатків соціального призначення та економічного розвитку існує досить суперечливий та неоднозначний за економічним змістом зв'язок.

Таблиця 2

Кореляційний аналіз наявності зв'язку між показниками бюджетного фінансування видатків соціального призначення та економічного розвитку

Роки	Бюджетні показники фінансування видатків соціального призначення				Показники економічного розвитку		
	Частка видатків соціального призначення, % до всього видатків	Приріст видатків соціального призначення, % до поп. року	Видатки соціального призначення у розрахунку на одну особу, грн/на рік	Видатки соціального призначення, % до ВВП	ВВП у розрахунку на одну особу,	Приріст реального ВВП, % до поп. року	Приріст номінального ВВП, % до поп. року
	X1	X2	X3	X4	Y1	Y2	Y3
2010	63,7	4,0	7633,1	22,5	21817	4,1	14,0
2011	60,3	4,5	7995,9	19,3	26252	5,5	20,4
2012	60,7	18,9	9526,9	21,2	30132	0,2	8,1
2013	64,4	9,0	10386,1	21,6	32553	0	4,3
2014	59,1	-5,1	9867,1	19,5	31841	-6,6	8,3
2015	55,6	22,2	12728,7	19,0	33419	-9,8	25,3
2016	57,4	27,1	16227,8	20,1	47738	2,4	20,0
2017	55,9	23,0	20025,6	19,8	57530	2,5	25,1
2018	53,1	12,5	22617,5	18,7	72995	3,4	19,3
Коефіцієнт кореляції	фактор - X1; залежна змінна - Yі				-0,793	0,180	-0,713
	фактор - X2; залежна змінна - Yі				0,425	0,011	0,528
	фактор - X3; залежна змінна - Yі				0,984	0,140	0,528
	фактор - X4; залежна змінна - Yі				-0,544	0,277	-0,594

 - наявність досить щільного зв'язку

Джерело: побудовано та розраховано автором за даними Держстату [2].

Зокрема, найтісніший зв'язок спостігається між сумою видатків соціального призначення та ВВП у розрахунку на одну особу. Тобто, економічне зростання є фактором збільшення соціальних видатків і навпаки. В той же час, обернений зв'язок спостерігається між ВВП в розрахунку на одну особу та часткою видатків соціального призначення. Таким чином, при економічному зростанні спостерігається зменшення частки соціальних видатків бюджету. Показово, що між динамікою реального ВВП та показниками бюджетного фінансування соціальних видатків не спостерігається певних чітких закономірностей. Це можна пояснити в певній мірі неспівставністю показників, які виражені з урахуванням інфляційних процесів (реальний ВВП) та без врахування фактору знецінення національної грошової одиниці (номінальні соціальні видатки).

Таким чином, проведене дослідження свідчить про досить високий рівень соціальної спрямованості зведеного державного бюджету та поступове його зниження протягом останніх років. Найбільш значимою статтею бюджетних видатків соціального спрямування є видатки на соціальний захист та забезпечення, а також на освіту. В Україні наявний взаємообумовлюючий зв'язок: в умовах економічного зростання видатки соціального призначення зростають, а частка відповідних видатків - зменшується та навпаки.

Список використаних джерел:

1. Радіонов Ю. Д. Бюджетні видатки у країнах з розвинутою і трансформаційною економікою. *Інтелект XXI*. 2018. № 2. С. 25-30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2018_2_6
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.09.2020).
3. Міністерство фінансів України: офіційний сайт URL: <https://mof.gov.ua/uk> (дата звернення: 15.09.2020).



Секція 2
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА
ПОЛІТИКА

УДК 33.01:338.314

Т.В. Андросова, к.е.н., професор,
професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії
Харківський державний університет харчування та торгівлі
(м. Харків, Україна)

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ КРАЇНИ

Анотація: Розглянуто досвід моделей управління сталим розвитком економіки країни. Виокремлено основні групи країн за орієнтацією інноваційної політики. Наголошено на необхідності розвитку інноваційно-технологічної моделі в Україні. Досліджено конкурентні відносини за умов глобалізації.

Ключові слова: інноваційний розвиток, національна економіка, управління, конкурентоспроможність, глобалізація.

Світовий досвід свідчить, що існування ринкової економіки в країні ще не є достатньою умовою для її сталого розвитку. Потрібні професійні та реальні дії органів державного й місцевого управління, спрямовані на ефективне розв'язання проблемних ситуацій шляхом створення сприятливого середовища для інноваційного розвитку країни: проведення інституціональних, фінансово-економічних заходів, мотивація соціуму для здійснення та розвитку інвестиційної діяльності на базі новітніх досягнень науково-технічного прогресу.

Погоджуючись з матеріалами Центру Разумкова, можна виділити три моделі економічного розвитку країни [1]:

1. Протекціоністська – формується за умови широкого використання прямої чи опосередкованої державної підтримки окремих підприємств (за галузевою або територіальною ознакою) шляхом встановлення пільгового режиму оподаткування, списання боргів, надання дотацій, субсидій, гарантованих кредитів, державних замовлень за завищеними цінами тощо.

2. Споживацька – виникає за умови перевищення темпів зростання споживчих витрат над нагромадженням основного капіталу, що не забезпечує процесу відновлення основних фондів, призводить до їх фізичного та морального старіння, а згодом – до скорочення обсягів виробництва.

3. Інвестиційно-інноваційна – формується за умови концентрації у секторі підприємств частки фінансових ресурсів (наявних доходів), достатньої для забезпечення нагромадження основного капіталу та перевищення зростання інвестиційного попиту над споживчим.

З іншого боку, за орієнтацією інноваційної політики у сучасній світовій практиці виділяють такі групи країн [2, с.47]:

1) країни, які орієнтуються на лідерство в науці, реалізацію великомасштабних цільових проектів, що охоплюють усі стадії науково-промислового циклу, як правило, зі значною часткою науково-інноваційного потенціалу в оборонному секторі (США, Англія, Франція);

2) країни, які орієнтуються на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізацію всієї структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

3) країни, які стимулюють нововведення шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, упровадження досягнень світового науково-технічного прогресу, координації дій різних секторів у галузі науки і технологій (Японія, Південна Корея).

Однак, погоджуючись з думкою вітчизняних науковців, до існуючих моделей розвитку економіки слід додати інноваційно-технологічну, яка враховує не лише кількісну як інвестиційно-інноваційна, а і якісну сторону вектору розвитку економіки країни. Ця модель характеризується не просто вкладенням інвестицій в інновації, але й акцентує увагу саме на проривних інноваціях та стратегічних нововведеннях, спрямованих на задоволення життєво важливих інтересів, які покликані вивести країну на нову хвилю розвитку, сформувати новий технологічний уклад.

Тобто, мова йде про розвиток національної економічної моделі на основі нових технологій (нанотехнологій), що є результатом ефективного управління розвитком інноваційної діяльності [3, с. 36].

Як відомо, за економічним потенціалом Україна входить до першої шістки країн Європи (разом з Росією, Німеччиною, Великобританією, Францією,

Італією). Її природно-ресурсний потенціал у розрахунку на одну особу в 2 рази перевищує ресурсний потенціал США, в 4 рази – Німеччини, в 14 разів – Японії. До цього слід додати вигідне геополітичне розташування України, її розгалужену транспортну інфраструктуру, привабливі кліматичні умови та унікальний рекреаційний комплекс. За коефіцієнтом транзитності (3,75) наша країна посідає перше місце в Європі. Її конкурентними перевагами є високий освітній рівень працездатного населення за відносно низького рівня оплати праці; розвинена мережа академічних, науково-дослідних та проектно-конструкторських установ; наявність унікальних виробничих комплексів (металургійного, машинобудівного, хімічного); володіння стратегічно важливими високими технологіями в аерокосмічній і транспортній галузях, передовими нано- і біотехнологіями.

Україна входить до сімки країн світу з повним циклом виробництва ракетно-космічної техніки і літаків, володіє рядом унікальних інноваційних технологій (отримання особливо чистих рідкоземельних металів, надміцних матеріалів, штучних кристалів зі заданими властивостями). За підрахунками фахівців, вона посідає четверте місце в світі за кількістю сертифікованих програмістів після США, Індії та Росії.

Однак, на думку вітчизняних дослідників серед країн світового співтовариства Україна ще довго матиме репутацію держави з високими ризиками та політико-економічною невизначеністю, яка все шукає власну модель ефективного ринкового розвитку [4, с.43].

Розвиток конкурентних відносин за умов глобалізації доводить, що цей процес пов'язаний зі свідомим формуванням конкурентних переваг держав, які є провідниками глобалізації на основі реалізації інноваційної моделі розвитку; швидким знеціненням будь-яких існуючих переваг, внаслідок чого інновації виявляються важливішими за існуючі факторні переваги.

Економічні результати попередніх п'яти років мали неоднорідні та неоднозначні результати для України. Однак, створили потенційно сприятливі

передумови для запровадження швидких економічних трансформацій, реалізації результативної моделі прискорення економічного зростання і розвитку України.

В економічній сфері простежуються дві основні тенденції – продовження курсу на створення інституційних засад сприяння економічному розвитку відповідно до положень Угоди про асоціацію ЄС і зобов'язань України в рамках провідних міжнародних організацій та намагання істотно скорегувати модель економічного розвитку України на основі ідеології лібертаріанства.

Перехід України до інноваційного розвитку потребує мобілізації внутрішніх чинників формування та вдосконалення національної інноваційної системи. Водночас, як показують дослідження науковців, розробка успішної соціально-економічної трансформації не можлива без урахування глобалізаційного контексту сучасної світогосподарської еволюції. Йдеться про те, що розбудова інноваційної економіки є закономірною реакцією на вимоги ринку та виклики глобалізації, які зачіпають системні основи національного господарства. Аналізуючи світовий досвід швидкого переходу від тимчасової моделі імітаційного наздоганяючого розвитку до стратегії глобального та регіонального лідерства, сучасні дослідники звертають увагу на потовщення та розростання павутиння інституційного сприяння діяльності та контролю за нею на основі застосування програмно-цільового підходу.

Прогресивні структурні зрушення повинні мати системний характер, втілюватися у цілісній інноваційній політиці та дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови національного господарського комплексу з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку, органічного поєднання політичних, економічних, інституційних, соціально-психологічних та культурних чинників інноваційної динаміки [5, с. 24-25].

Список використаних джерел:

1. Макроструктурні зрушення в економіці України в контексті інтеграції у світовий та Європейський економічний простір / Центр Разумкова. URL:

https://razumkov.org.ua/uploads/other/2020-PIDSUMKI-UKR_ENG.pdf (дата звернення 06.10.2020).

2. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком: монографія/ за заг. ред. О. А. Біловодської. Суми: Університетська книга. 2012. 432 с.

3. Бондар-Підгурська ОВ. Науково-методичні аспекти управління сталим інноваційним соціально-орієнтованим розвитком економіки України. Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 1 - Publishing house «BREEZE». Montreal. Canada. 2014. p.35-39

4. Федулова Н.І. Україна в міжнародних рейтингових оцінках: чинник інноваційно-технічного розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5. С. 39–53.

5. Галуза С.Г., Шевченко О.О. Детермінанти системного розвитку національної економіки: глобалізаційний та інтеграційний аспекти. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2018. № 4. С. 14 – 26.

УДК 330.46

А. С. Бабенко, здобувач вищої освіти,
ступення вищої освіти Бакалавр
Університету митної справи та фінансів
(м. Дніпро)

ОСНОВНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Анотація: висвітлено основні макроекономічні показники результативності економіки країни в останні роки, проаналізовано проблеми формування доходів громадян України. Подано шляхи реформування соціальної сфери в Україні.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, споживання, заощадження, заробітна плата, мінімальна заробітна плата.

Для соціально-орієнтованих країн основною метою їх соціально-економічної політики є забезпечення високих умов життя своїм громадянам, захист їх прав і свобод, усесторонній розвиток людини. Провідна мета соціально-ринкового господарства – якнайповніше задоволення потреб і якнайвищий добробут кожного громадянина[1, с. 314].

Забезпечити високоефективне досягнення поставленої мети можливе за умов продуктивного функціонування економіки країни, що оцінюється за допомогою макроекономічних показників, зокрема ВВП країни, рівень оплати праці, інфляція та ін.

В останні роки Україні було складно забезпечити макроекономічну стабільність, створити умови для розвитку та зростання бізнесу, забезпечити соціальний захист населення на належному рівні. На жаль, логіка розвитку внутрішніх процесів - економічних, соціальних не зазнали суттєвого покращення та не забезпечили підвищення рівня життя українців, про що свідчать основні макроекономічні показники (табл. 1).

На основі даних табл. 1. нами встановлено, що у 2019р. Україна змогла забезпечити помірну позитивну економічну динаміку, зростання реального ВВП склало 3,2%, проте це менше за показник 2018 р. у 3,3%, отже в країні було втрачено потенціал нарощування виробництва та споживання.

**Основні макроекономічні показники розвитку
економіки України в 2017-2019 рр.**

	2017	2018	2019
Реальний ВВП, % зростання	2,5	3,3	3,2
ВВП, трлн. грн.	2,98	3,56	3,97
ВВП, млрд. дол.	112,2	130,8	153,8
Середня номінальна заробітна плата, тис. грн.	8,78	10,57	12,26
Кінцеві споживчі витрати, % ВВП	87,7	89,8	95,2
Валове нагромадження, % ВВП	19,9	18,8	12,6
Зростання ІСЦ, %	13,7	9,8	4,1
(середнє), %	14,4	10,9	9,0
Зміна дефлятора ВВП, %	22,1	15,4	7,9
Курс: грн./ 1 дол. (на кінець періоду)	27,5	27,8	27,9
Сальдо торгівлі товарами і послугами, % ВВП	-7,7	-8,6	-7,8

Складено за даними [2]

Відзначимо, що макроекономічна структура ВВП України має надмірно споживчий характер. Обсяг кінцевих споживчих витрат у 2019р. сягнув 95,2% ВВП за цей період. Такий надвисокий рівень споживання супроводжувався практично відмовою від інвестицій (насамперед, в частині використання запасів, і валове нагромадження ледь перевищило 12,6% ВВП, хоча у попередні роки складало 19-20%), а також значним зовнішньоторговельним дефіцитом у 7,8% ВВП.

Зазначимо, що вказана споживча структура ВВП визначає і низький рівень заощаджень, які є основою формування належних інвестиційних ресурсів. Низький рівень заощаджень для країни, яка змушена перманентно боротись з кризовими процесами, привносить значні соціальні ризики. Водночас, низький рівень національних заощаджень, що супроводжується виразно сировинно-імпортною моделлю вітчизняної економіки, призводив і призводить до стійкого утримання зовнішньоекономічного дефіциту, на фінансування якого потрібно залучати зовнішні (найчастіше боргові) ресурси[3].

Позитивної оцінки заслуговує щорічне зростання середньої заробітної

плати протягом 2010-2019 рр. При зростанні економіки в середньому на 3% в країні середня заробітна плата зростала в 2018 р. на 20,4% відносно попереднього періоду до показника 10,57 тис. грн. та в 2019 р. на 16% до 12,26 тис. грн. Аналізуючи зростання заробітної плати в доларовому еквіваленті, необхідно відмітити, що вона також зросла з 250 дол. США в січні 2017 р. до 439 дол. США у грудні 2019 р., тобто на 75,6% (за рахунок певної стабільності і навіть незначному зміцненню гривні), при помітному відставанні мінімальної заробітної плати (рис. 1).

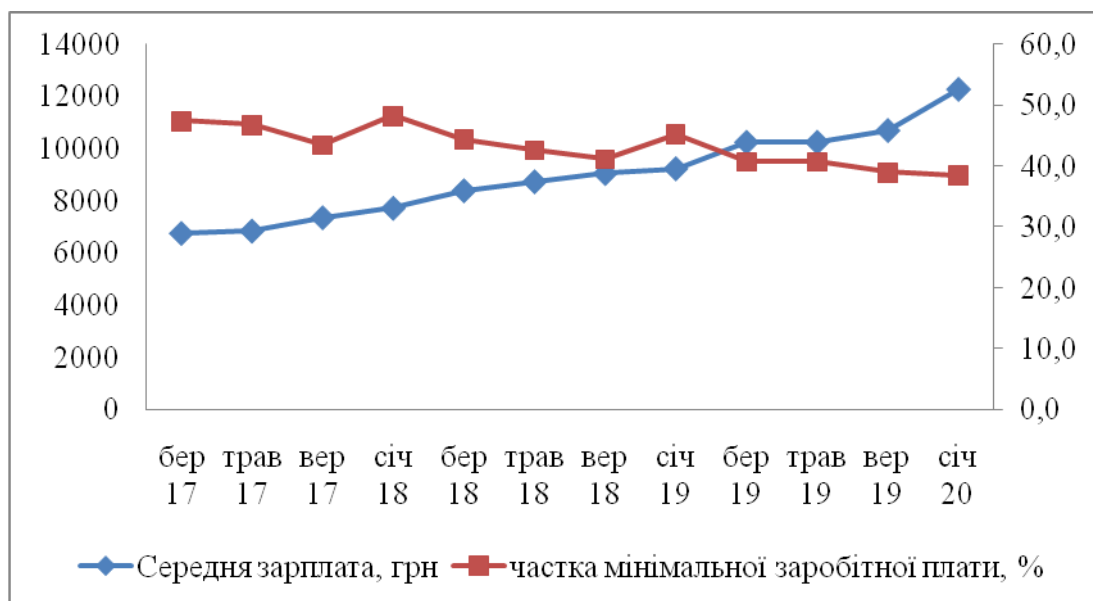


Рис. 1. Середня номінальна зарплата в Україні в 2017-2019 рр.(грн./міс.) і частка мінімальної в ній (% , права шк.)[2]

За даними рис. 1 можемо зробити висновки про поступове зростання середньої заробітної плати в Україні в 2017-2019 рр. коли показник збільшився на 81,6% з 6752 грн. у березні 2017 р. до 12260 грн. у січні 2020 р. При цьому, частка мінімальної заробітної плати у середній знизилась з 47,4% до 38,5% з 2017 р. до 2019 р., що свідчить про втрату реального соціально-економічного регулятивного значення мінімальної зарплати в останні роки.

За даними МОП, мінімальна заробітна плата в більшості країн світу становить 40-60% середньої заробітної плати і в кілька разів перевищує фізіологічний мінімум. Зокрема, в Бельгії, Данії, Нідерландах, Німеччині — 50%

середнього рівня; у Франції — 60% [4]. Комітет із соціальних прав Ради Європи відзначив, що мінімальна заробітна плата не повинна бути меншою 60% середньої заробітної плати.

Ще однією важливою проблемою в оплаті праці в Україні є суттєва диференціація по її рівню за регіонами, за галузями економіки. Особливо відчувається соціальна несправедливість в оплаті праці в бюджетній сфері, де значна кількість працівників отримує мінімальну заробітну плату, яка станом на 01.09.2020 р. становить 5000 грн., або 173 дол. США., що не дозволяє цим працівникам та їх родинам забезпечити гідний рівень життя.

В Україні вкрай заниженою є саме вартість праці, що супроводжується низькою купівельною спроможністю домогосподарств. Лише належні заробітні плати зможуть сформувати належний добробут.

Незважаючи на високу динаміку заробітних плат, платоспроможність домогосподарств залишається на невисокому рівні, має місце зростання заборгованості із сплати комунальних послуг українцями, скорочується споживання та заощадження.

Основні напрями реформування соціальної сфери в Україні повинні бути:

– всебічна підтримка економічно активного населення, створення умов для його самореалізації, утвердження відповідної мотивації продуктивної праці, вжиття ефективних заходів щодо підвищення платоспроможного попиту населення;

– використання у системі соціального захисту найефективніших його форм та методів, раціонального співвідношення адресності і безадресності з урахуванням матеріального становища особи, сім'ї, окремих соціальних груп населення;

– спрощення системи адміністрування пільг та обліку категорій громадян, які мають право на отримання соціальних пільг.

Список використаних джерел:

1. Ткаченко А.А. Теоретична економіка. Запоріжжя: Дике Поле, 2013. 472 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

(дата звернення 30.09.2020).

3. Соціально-економічний вимір України в період зміни політичних еліт. / В.Юрчишин. Київ: Разумков центр, 2019.

https://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_soc-econ_vymir_ukr.pdf (дата звернення 30.09.2020).

4. Новіков В., Сіройч З. Концептуальні засади соціально орієнтованої економіки (практика європейських країн). *Україна: аспекти праці*. 2004. № 6. С. 35.

УДК 349

Буц І.М., ст. викладач
ТОВ «Бердянського університету менеджменту і бізнесу»,
ст. правовий інспектор МЮУ-МОУ

Буц В.І., аспірантка
Бердянського педагогічного університету
(м. Бердянськ, Україна)

ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ ОДНА ІЗ УМОВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Анотація: Розглядається функціонування економічних земельних відносин щодо поняття «право власності на землю» на сучасному етапі розвитку демократичної ринкової економіки в Україні, їх вплив на характер відносин права приватної власності в сільському господарстві. Визначені особливості землекористування, які покладені в основу системи ефективного управління земельними ресурсами в Україні, на яких повинно базуватися система функціонування ринку сільськогосподарських земель. Запропоновані основні напрями розвитку економічних земельних відносин на перспективу.

Ключові слова: ринкова економіка, електронний обіг, право приватної власності, цивілізоване суспільство, інвестиційний клімат.

Визнання права приватної власності на землю в Україні – неодмінна сучасна умова демократичної ринкової економіки, саме тому воно зустрічало та й нині зустрічає опір політичних сил, які прагнуть зберегти свою опору в старій економічній системі землекористування та сільського господарства. В історії економічних та правових вчень право приватної власності на землю не раз викликало серйозні дискусії. Багато філософів, мислителів, письменників, економістів вважали, що земля повинна належати усім або тільки тим, хто її обробляє. Але економічна політика владно вимагає введення землі у цивільний обіг обліку та утвердити в розвинутих країнах такі принципи регулювання приватної власності на землю, які забезпечують рівновагу інтересів окремої людини та всього суспільства на сучасному етапі. Історичний розвиток окремих форм селянського землеволодіння в Україні XVII ст. призвів до перетворення общинних форм власності на землю в особисту індивідуальну власність, приватне землеволодіння. Кінець кінцем, цілісне поняття власності в Російській імперії з'явилося і визначилося тільки тоді, коли у XVIII ст. з дворянства було

знято службову повинність. Саме земля стала об'єктом цієї власності, що в свою чергу пожвавило процес розвитку капіталізму в Росії [1].

На противагу цьому комуністичні режими прагнули доводити перевагу організації сільського господарства без приватної власності на землю та без її обліку. В результаті це призвело сільське господарство до відставання та зробило землекористування вкрай нераціональним. Селяни перестали відчувати себе господарями землі, аграрні підприємства прийшли у повний занепад, величезні ділянки землі не освоювались із-за відсутності повноцінного електронного обліку та бюрократії в органах державної влади, які мають надавати узгодження та експертні висновки стосовно землепорядних документів.

Тому, в умовах становлення економічних ринкових відносин в Україні цілком справедливою та закономірною є реанімація в Конституції України та Земельному кодексі України інституту права приватної власності на землю та економічної системи. Значенням землі для життєдіяльності людини обумовлений її особливий економіко-правовий статус у якості основного національного багатства Українського народу. Земля знаходиться під особливою охороною держави, що знайшло своє відображення передусім у особливому режимі правового регулювання права приватної власності на землю. Якщо ст.41 урочисто проголосила природне право приватної власності у якості непорушного за кожною людиною, то ст.14 Конституції України закріпила право приватної власності на землю виключно за громадянами України.

На думку В.К. Гуревського, право приватної власності громадян України на землю – це право громадянина на свій розсуд володіти, користуватися і розпоряджатися належною йому земельною ділянкою в межах, встановлених законом, для задоволення особистих потреб, здійснення сільськогосподарської і іншої діяльності, не забороненої законом з урахуванням правомірних інтересів інших осіб [2].

Автори коментарю Земельного кодексу України вважають, що право власності на землю виступає юридичним вираженням, формою закріплення економічних відносин власності та є врегульованими законом суспільними

відносинами щодо володіння, користування та розпорядження земельними ділянками. Це право особи на земельну ділянку, яке вона здійснює у відповідності з законом за своєю волею, незалежно від волі інших осіб.

Не заперечуючи позитивного потенціалу такого роду дефінітивних підходів вважаємо, що в даних визначеннях, як і у загальних визначеннях права власності, права приватної власності, право власності на землю розглядається в “усіченому” вигляді.

Відповідно до ст.81 Земельного кодексу України громадяни України набувають права власності на земельні ділянки на підставі придбання за договором купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами; безоплатної передачі із земель державної і комунальної власності; приватизації земельних ділянок, що були раніше надані їм у користування; прийняття спадщини; виділення в натурі (на місцевості) належної їм земельної частки (паю). Іноземні громадяни та особи без громадянства можуть набувати права власності на земельні ділянки несільськогосподарського призначення в межах населених пунктів, а також на земельні ділянки несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів, на яких розташовані об’єкти нерухомого майна, що належать їм на праві приватної власності. Іноземні громадяни та особи без громадянства можуть набувати права власності на земельні ділянки відповідно до закону у разі придбання за договором купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами; викупу земельних ділянок, на яких розташовані об’єкти нерухомого майна, що належать їм на праві власності; прийняття спадщини. Також законодавством передбачається, що землі сільськогосподарського призначення, прийняті у спадщину іноземними громадянами, а також особами без громадянства, протягом року підлягають відчуженню [2].

Слід зазначити, що право приватної власності на землю входить до складу природних, невідчужуваних прав будь – якої людини, а тому будь – яке штучне звуження цього права неодмінно відкидає за рамки цивілізованого суспільства. Саме тому дане право має бути “визнаним”, а не октрайованим державою.

Причому абсолютно справедливо дане право має визнаватися не лише за громадянином України, а людиною [3]. Відповідність права приватної власності на землю принципу справедливості має мати далекосяжні юридичні, економічні та соціальні наслідки, оскільки за різницею юридичних конструкцій тих чи інших дефініцій приховується різний обсяг прав та свобод людини і громадянина, оцінка інвестиційного клімату в державі, а слід, мати і різні умови для розвитку громадянського суспільства на території тієї чи іншої держави. А результати економічних перетворень, здійснюваних на таких засадах, будуть детермінованими, незворотними, прискореними і, що особливо важливо, досягнуті в умовах соціальної злагоди на сучасному етапі.

Список використаних джерел:

1. Шульга М.В. Актуальные правовые проблемы земельных отношений в современных условиях, Х.: Фирма «Консум», 1998. С. 27-28.
2. Саблук П.Т. Земельна реформа в системі аграрних перетворень. *Землевпорядний вісник*, 2001. № 3. С. 20.
3. Рекомендації парламентських слухань “Сучасний стан та перспективи розвитку земельних відносин в Україні”: Постанова Верховної Ради України від 22 вересня 2005 року № 2897-IV. *Голос України*, 2005. № 187. від 5 жовтня.

УДК 657

Є. М. Гнаток, О. Ю. Рукавиця, ЗВО СВО Бакалавр
Спеціальність 281 Публічне управління та адміністрування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

БЮДЖЕТИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація: проблема місцевих фінансів є найбільш складною у розвитку місцевого самоврядування (МС) та країни в цілому. Наявність фінансових ресурсів, потрібних для вирішення завдань місцевого значення, визначає реальну спроможність МС в тій чи іншій країні.

Ключові слова: державний та місцевий бюджет, органи місцевого самоврядування, місцеві фінанси, бюджетна система.

Фінанси місцевих бюджетів є необхідною складовою фінансової системи держави. Рівень ефективності управління та раціональності використання яких впливає на якісні показники соціально-економічного розвитку території та матеріального добробуту населення.

Відповідно до Бюджетного кодексу України (БКУ), місцеві фінанси – це система формування, розподілу й використання фінансових ресурсів для забезпечення виконання місцевими органами влади (МОВ) покладених на них функцій і завдань як власних так делегованих [1].

Особливо важливе значення при дослідженні основ місцевих бюджетів, України має аналіз сутності та ролі місцевих фінансів, а також вплив бюджетної децентралізації на ефективність їх функціонування.

Місцеві бюджети є фінансовою складовою базою органів місцевого самоврядування (ОМС) та значним фактором регіонального розвитку. За економічним призначенням місцевий бюджет являє собою план формування та використання фінансових ресурсів певної територіальної громади [2].

Слід розмежовувати терміни «місцеві фінанси» і «місцеві бюджети», адже вони не є тотожними, про що й свідчать особливості місцевих бюджетів: відображають чітко обмежену частину фінансових відносин території; забезпечують матеріальну незалежність ОМС; усі їхні ланки пов'язані не лише

між собою, а й з установами та підприємствами всіх форм власності території певного регіону.

Основою функціонування місцевих бюджетів є доходи – кошти, котрі надходять у постійне користування на безповоротній основі та забезпечують стабільність бюджету і фінансування його видатків [1].

Бюджетне законодавство України поділяє доходи місцевих бюджетів на: податкові і неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та офіційні трансферти [1].

Економічна класифікація доходів місцевих бюджетів виглядає наступним чином [1]: власні; закріплені; регульовані.

Що ж до видатків місцевих бюджетів, то ними є економічні відносини, які виникають у зв'язку з фінансуванням власних і делегованих повноважень місцевих органів влади.

Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» встановлює поділ видатків місцевих бюджетів на: поточні (видатки, які вимагають негайного та своєчасного фінансування), та видатки розвитку (витрати бюджету на фінансування інвестиційно-інноваційного потенціалу регіонів та соціально-економічних програм) [4].

Місцеві бюджети становлять фінансову базу ОМС та значним фактором регіонального та макроекономічного розвитку. При аналізі значення місцевих бюджетів у бюджетній системі України якісна та кількісна характеристика.

Відповідного БКУ, місцеві бюджети – бюджет АРК, обласні, районні бюджети та бюджети МС, у свою чергу бюджети МС – це бюджети територіальних громад, сіл, їх об'єднань, селищ, міст та бюджетів ОТГ, що створюються згідно чинного законодавства та перспективним планом формування територій громад [1].

Зауважимо, що всі місцеві бюджети є самостійними, оскільки БКУ закріпив не лише перелік доходів бюджетів, а й постійні частки їх розмежування, що забезпечує вищу дохідну незалежність місцевих бюджетів усіх рівнів.

Основні нормативно-правові акти, у котрих закріплені принципи

проведення бюджетної реформи в Україні є: Закон України «Про добровільне об'єднання громад», Концепція реформування МС та територіальної організації влади в Україні та Методика формування спроможних територіальних громад [5; 6; 7].

Основними завданнями, котрі вирішуються в ході її реалізації: створення спроможних до розвитку територій, скорочення бідності населення, забезпечення сталого економічного розвитку й підвищення оперативності та якості надання послуг населенню [1, с. 91]. На нашу думку, реалізація поставлених задач повинна відбуватися за принципами: повсюдності влади, економічної ефективності ресурсів, відповідності якості та ціни суспільної послуги.

З початку реформи бюджетної системи України, головними напрямками змін у функціонуванні місцевих бюджетів стали: бюджетна та фінансова самостійність місцевих бюджетів; нова трансферна політика; новий механізм бюджетного регулювання; формування спроможних територіальних громад; закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення їх дохідної бази; чіткий розподіл компетенції та повноважень між ОМС.

Про позитивний вплив бюджетної децентралізації на сферу місцевих бюджетів свідчить стрімкий ріст їхніх доходів: із 101,3 млрд. грн у 2014 році до 267,0 млрд. грн у 2019 році.

Доходи місцевих бюджетів у порівнянні з доходами державного бюджету зростали швидшими темпами. Так, за результатами 2019 року вони зросли на 21,5 % та склали 6032,9 грн (у розрахунку на 1-го жителя) в порівнянні з 2018 роком. Зумовлено це розширенням джерел надходження коштів до місцевих бюджетів, а саме частини податку на доходи фізичних осіб, рентних платежів та акцизу з пального.

На сьогодні місцеві бюджети перерозподіляють близько 50 % коштів зведеного бюджету України (з врахуванням міжбюджетних трансфертів). Здатність ОМС власними силами забезпечити надходження до зведеного бюджету країни становить понад 20 %. Саме процеси бюджетної децентралізації

можуть сприяти збільшенню ресурсів МС та ефективності їх використання, впровадженню інновацій та залученню інвестицій, розвитку підприємницького й людського потенціалу [3].

Зазначимо, що система місцевих бюджетів в контексті сучасного формування має низку недоліків таких як: недостатня кількість коштів для фінансування розвитку МС окремих територій; зростання частки трансфертів з державного бюджету у складі доходів місцевих бюджетів; зниження рівня бюджетної забезпеченості на утримання і розвиток місцевої інфраструктури.

На законодавчому та державному рівнях, напрямами розв'язання даних проблем, з нашої точки зору, є: забезпечення реальної та ефективної взаємодії державних та регіональних органів влади у сфері фінансово-економічних відносин; перегляд податкової системи з метою надання ОМС прав та можливостей формувати бюджети за рахунок власних джерел для підвищення їх самостійності у забезпеченні необхідним обсягом коштів; вдосконалення механізму міжбюджетних трансфертів з метою стимулювання ОМС до збільшення власної дохідної бази.

Отже, місцеві бюджети відображають фінанси, котрі поступають в розпорядження ОМС, і те, на що їх витрачають. Місцеві бюджети України являють собою систему котра включає: бюджет АРК, обласні, районні бюджети та бюджети МС. Реалізація бюджетної реформи дозволила запровадити нові види міжбюджетних трансфертів; збільшити коло джерел наповнення місцевих бюджетів; перерозподілити фінансові ресурси на користь місцевих бюджетів. Реформування бюджетної системи має сприяти реальному покращенню життя та добробуту населення, якісному розвитку території та формування засад демократичного суспільства.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 20.09.2020).
2. Бобровська А. Ю., Мунько О. Ю. Фінансово-економічне забезпечення території в умовах децентралізації. *Аспекти публічного управління*. 2017. № 4. С.

88-91.

3. Зубріліна В. І. Фінансово бюджетна децентралізація: оцінка рівня та напрями розширення. *Економічний простір*: збірник наукових праць. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. С. 94-95.

4. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України. Редакція від 23. 07. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97%D0%B2%D1%80> (дата звернення 19. 09. 2020).

5. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України. Редакція від 14. 05. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення 21.09.2020).

6. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення 21.09.2020).

7. Методика формування спроможних територіальних громад. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (дата звернення 1.09.2020).

**Науковий керівник: Мирна О.В., к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія*

УДК 336.225.2+336.24.07:33.021.8

Дорогань-Писаренко Л.О., к.е.н., професор,
професор кафедри економічної теорії
та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

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

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІВ, ЩО РЕАЛІЗУЮТЬ ДЕРЖАВНУ ПОДАТКОВУ ТА МИТНУ ПОЛІТИКУ - ПОТРЕБА ЧАСУ

Анотація: Розглянуто об'єктивні й суб'єктивні причини складної економічної ситуації в Україні. Акцентовано увагу, що саме значна «тінізація» економіки України сприяє посиленню негативних тенденцій, й на потребі створення нового органу із запобігання та протидії кримінальним правопорушенням у сфері економіки та фінансів, що консолідує відповідні функції податкової міліції та інших податкових органів.

Ключові слова: Бюро економічної безпеки України, податкова, митна політика.

Ситуація в економіці країни, на жаль, продовжує залишатися складною і нестабільною. Це викликано низкою об'єктивних і суб'єктивних причин.

Втрата Криму, сьомий рік - війна на Донбасі, що вимагає величезних матеріальних і людських ресурсів, пандемія COVID-19, збитки, викликані карантинном – закриті, непрацюючі підприємства, зменшення виробництва й надання послуг, скорочення торгівлі, колосальні збитки і критичний стан окремих галузей (туризм, авіаційні перевезення, громадське харчування). Всі ці об'єктивні фактори боляче вдарили по економіці України.

Проте, є й ряд суб'єктивних, в першу чергу політичних факторів. Складні й переповнені емоціями вибори Президента України та Верховної Ради, затяжний процес призначення уряду під керівництвом О. Гончарука, потім звільнення голови уряду і частини міністрів й призначення нових, зміна керівника Національного банку – звісно, всі ці події не сприяли економічній стабільності в

країні. І як результат – стрімке падіння ВВП.

Незважаючи на те, що за оцінками Мінекономіки, падіння ВВП за січень-липень 2020 р. сповільнилося до 6,2% з 6,5% за перше півріччя, ситуація доволі складна.. За даними Держстату, реальний ВВП України в II кварталі 2020 року зменшився порівняно з попереднім кварталом на 9,9%, а порівняно з II кварталом 2019 року – на 11,4%. [1].

На жаль, прогнози економічного розвитку України, також не радують. Експерти прогнозують падіння валового внутрішнього продукту країни, різняться тільки цифри. МВФ прогнозує падіння ВВП України в 2020 році на 8,2%, Кабінет міністрів - на 4,8%, Національний банк України - на 6% [1].

Значна «тінізація» економіки України сприяє посиленню негативних тенденцій. І, якщо, у світі критичним рівнем прийнято вважати 30% від ВВП, що знаходиться у «тіні», то в нашій країні за оцінками багатьох експертів, рівень «тінізації» економіки значно більший і доходить до 40-50%. Очевидно, що стара управлінська вертикаль митної і податкової служб не здатна вирішити проблему. Потрібно якнайшвидше їх реформувати. Це ж саме стосується і правоохоронних органів, що займаються розкриттям фінансових та економічних злочинів. На жаль, ефективність їх діяльності достатньо низька, доволі часто відбувається дублювання функцій, іноді, навіть, публічні конфлікти між керівництвом.

Проте, окремі дії виконавчої гілки влади дають надію на те, що ситуація покращиться. Кабінет Міністрів затвердив план пріоритетних дій уряду на 2020 рік, який включає в т.ч. вжиття заходів для завершення ліквідації державної фіскальної служби (ДФС) до кінця жовтня 2020 р. Для цього Кабмін має прийняти відповідні акти.

Такий крок обґрунтовується виконанням зобов'язань України в рамках кредитної угоди з Євросоюзом щодо макрофінансової допомоги.

Серед очікуваних результатів вказано «завершення реформування системи органів, що реалізують державну податкову та митну політику; підвищення ефективності протидії податковим та митним правопорушенням; підвищення організаційної спроможності ДПС» [2].

Також Кабмін планує забезпечити створення та початок діяльності нового органу із запобігання та протидії кримінальним правопорушенням у сфері економіки та фінансів, що консолідує відповідні функції податкової міліції, інших податкових органів.

Потреба в такому кроці обгрунтовується ліквідацією податкової міліції, оптимізацією структури та чисельності органів, які ведуть боротьбу із злочинами в сфері фінансів, усунення дублювання функцій (зокрема, з СБУ та Нацполіцією). Відповідні акти мають бути прийняті до кінця року.

А на початку вересня Верховна Рада прийняла в першому читанні законопроект №3087-д «Про Бюро економічної безпеки України». Передбачається, що ця структура замінить собою всі правоохоронні органи по фінансовим злочинам у сфері бізнесу» (Службу безпеки України, Національну поліцію, податкову міліцію) та буде підпорядковуватися Президенту України [2].

Сподіваємося, що цей законопроект незабаром буде остаточно затверджений і стане Законом, а всі вищезазначені кроки уряду будуть успішно реалізовані і втілені в життя на благо суспільству.

Список використаних джерел:

1. Мінекономіки: падіння ВВП України за 7 місяців сповільнилося до 6,2%. *Фінбаланс*: веб-сайт. URL: http://finbalance.com.ua/news/minekonomiki-padinnya-vvp-ukrani-za-7-misyatsiv-spovilnilosya-do-62-r_r (дата звернення 10.09.2020).

2. Кабмін планує ліквідацію податкової міліції та створення нового органу до кінця року. *Фінбаланс*: веб-сайт. URL: <http://finbalance.com.ua/news/uryad-planu-likvidatsiyu-podatkovo-militsi-ta-stvorennya-novoho-orhanu-do-kintsya-roku> (дата звернення 10.09.2020)

УДК 330.564.2

Н. В. Жадько, здобувач вищої освіти
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ДИНАМІКА ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Анотація: охарактеризована динаміка та структура доходів населення України за останні п'ять років, визначена роль держави у процесах регулювання доходів населення.

Ключові слова: дохід населення, заробітна плата, дохід від власності, змішаний дохід, трансферти.

Доходи населення – це грошові кошти та матеріальні блага (заробітна плата; дохід від діяльності; доходи від власності; соціальні допомоги тощо), які отримує населення для підтримки фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану [1].

Показники доходів населення займають центральне місце в системі визначення та оцінки рівня життя людей. Доходи є не лише основним джерелом забезпечення матеріальних і нематеріальних потреб для розвитку особистості і оптимальним інструментом для вимірювання добробуту суспільства, але й головним джерелом формування купівельної спроможності населення.

Для дослідження стану у сфері доходів населення необхідно детально оцінити основні тенденції та структурні зрушення джерел та розміру доходів. Розміри і динаміка основних складових доходів, у свою чергу, впливають на визначення економічної та соціальної політики доходів в Україні.

Таблиця 1

Динаміка доходів населення України за 2015-2019 рр. [2]

	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Доходи – всього (млн. грн)	1 772 016	2 051 331	2 652 082	3 219 518	3 699 346
у тому числі: заробітна плата	709 590	898 326	1 209 097	1 526 020	1 753 337
прибуток та змішаний дохід	323 506	378 213	477 854	565 178	678 275

доходи від власності (одержані)	80 035	75 452	78 673	82 623	94 481
Трансферти	658 885	699 340	886 458	1 045 697	1 173 253
Наявний дохід	1 362 599	1 582 293	2 008 278	2 447 785	2 838 056
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу (грн)	2650,3	3090,0	3939,1	4825,7	5627,0
Реальний наявний дохід, відсотків до попереднього року	79,6	102	110,9	109,9	106,5
Рівень інфляції, %	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1

За даними табл. 1 можна спостерігати що протягом 2015-2019 рр. зростають усі види доходи населення України. 2015 року доходи населення становили 1772 млрд грн, а 2019 року цей показник зріс до 3 699 млрд грн, тобто більше, ніж у 2 рази. Але сума наявних доходів з врахуванням отриманих соціальних трансфертів (пенсій, стипендій, допомог и т. д.), що залишаються після здійснення платежів у державний бюджет у вигляді податків та фонди обов'язкового соціального страхування, набагато менше, ніж номінальних. Так у 2015 році цей показник становив майже 1363 млрд грн, що на 23,1% менше ніж номінальний дохід аналізованого року, а у 2019 р. – 2838 млрд грн, що на 23,3% менше ніж номінальний дохід. Така динаміка свідчить що сума доходу населення, яка припадає на податкові та небюджетні відрахування зростає.

Реальний наявний дохід, у відсотках до попереднього року, лише у 2015 році був меншим за 100%, у наступні роки він свідчить про зростання доходів, але темпи приросту були нестабільними – найвище значення спостерігається у 2017 році. Для аналізу реального доходу населення також слід порівняти відсотковий показник реального наявного доходу з рівнем інфляції. За період 2015-2017 рр. рівень інфляції перевищував рівень зростання реального доходу, тому інфляційне зростання викликає зниження платоспроможного попиту населення. У 2018-2019 рр. рівень зростання реального доходу перевищував рівень інфляції, що свідчить не лише про номінальне, але й про реальне зростання доходів.

Наочно динаміка доходів населення України зображена на рис. 1.

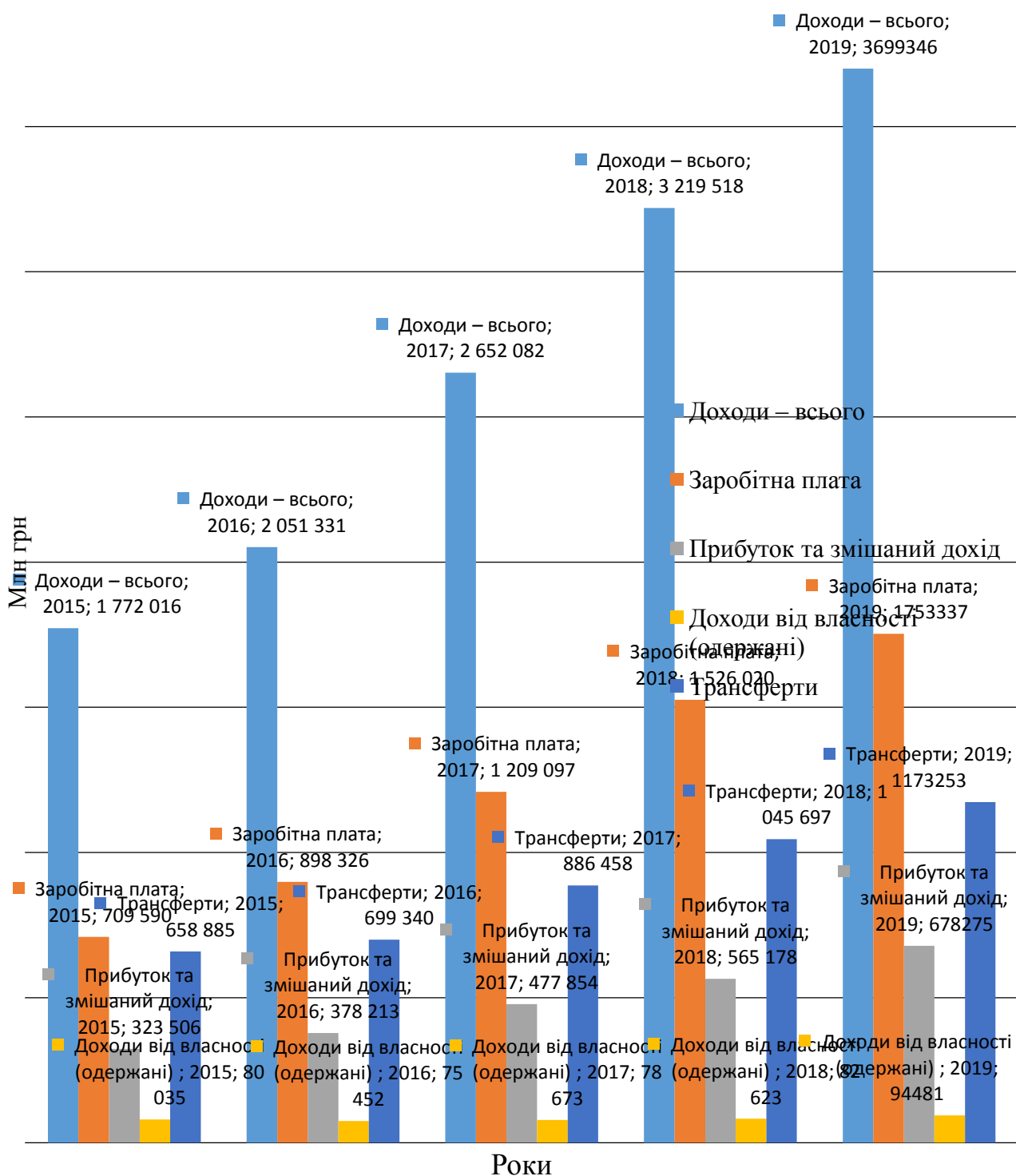


Рис. 1 Динаміка складових доходів населення України за 2015-2019 рр.

За період дослідження відбулися певні зміни й у структурі доходів населення (рис. 2).

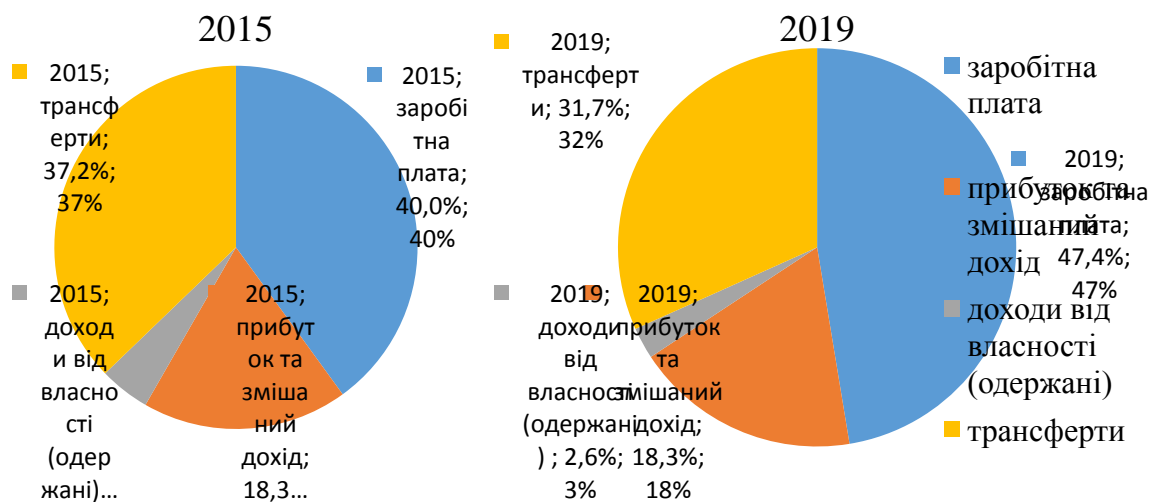


Рис. 2 Структура доходів населення за 2015 та 2019 р.

За даними рис. 2 можна побачити що найбільшу частку доходів становить заробітна плата (у 2015 році на неї припадає 40%, а у 2019 р. – 47,4%). Питома вага заробітної плати у структурі доходів зростає з року в рік, вона є визначальним джерелом формування доходів населення, тому зі збільшенням рівня оплати праці підвищується зацікавленість населення у працевлаштуванні та зростає купівельна спроможність. Найменшу частку у структурі доходів становлять доходи від власності: у порівнянні 2015 з 2019 роком ці доходи знизились з 4,5 до 2,6%.

Як свідчить світовий досвід, без активного втручання держави в процеси регулювання доходів населення сьогодні не обходиться жодна країна з розвиненою ринковою економікою. Скорочення ролі держави в процесі регулювання доходів може призвести до надмірної диференціації доходів населення, соціальної напруженості, а також загострення соціальних конфліктів в суспільстві. У той же час занадто активне втручання держави в процеси формування, використання, перерозподілу доходів населення призводить до зниження ділової активності в суспільстві, в т. ч. може призвести до скорочення ефективності виробництва в цілому. Отже, безпосередньо процес регулювання доходів державою спрямоване на створення певних умов, які сприятимуть нормальному відтворенню робочої сили, накопиченню людського капіталу,

розвиток якого призводить до економічного зростання добробуту населення, посилення мотивації найманих працівників до трудової діяльності, надання допомоги тим, хто не може забезпечити собі певного рівня доходу.

Список використаних джерел:

1. Державна Служба Статистики України. Доходи та витрати населення. Статистичний збірник. 2019. С.11-12.

2. Основні соціально-економічні показники України за січень-червень 2020 року. Державна служба статистики. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/infografika/2020/o_soc_ek_pok_Ukr/o_soc_ek_pok_Ukr_06_2020.pdf.

УДК 331.522.4

Г. Є. Жураковська, студентка гр. ОА-17
ДВНЗ "Приазовський державний технічний університет"
(м. Маріуполь, Україна)

РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЦІНІСНО-МОТИВАЦІЙНОЇ ЄДНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ

Анотація: Резерви виробництва в умовах сучасності полягають в ефективному використанні трудових ресурсів, створенні сприятливих умов для їх діяльності та розвитку, у тому числі через оптимізацію внутрішнього складу управлінських та виконавчих команд.

Ключові слова: оптимізація, працівники, мотивація.

В умовах системних змін в економіці вектор конкуренції суб'єктів господарювання у світі поступово переміщується зі сфери технологій, маркетингу та планування на проблеми та методи управління людськими ресурсами. Саме працівники є вирішальним чинником, що забезпечує ефективність функціонування будь-якого підприємства, регіону та країни в цілому.

Сьогодні проблеми організації командної роботи, її оптимізації та соціальнопсихологічного забезпечення викликають активний інтерес теоретиків і практиків різних галузей, від психології до корпоративного менеджменту. Більшість авторів наголошують на необхідності обліку психологічної та психофізіологічної сумісності співробітників під час комплектування робочих груп, створенні команд. Інколи висновки щодо згуртованості та оптимальності підбраного складу команди робляться на основі визначення кількості комунікаційних зв'язків у команді. Такий аналіз ефективності командної взаємодії ми вважаємо поверхневим, оскільки не розглядаються першопричини виникнення таких комунікаційних зв'язків, що, до того ж, можуть мати не досить конструктивний характер. Оцінюючи згуртованість команд навколо спільних цілей та цінностей, автори не враховують принцип соціокультурної ідентичності, що дозволяє охопити всі різновиди потреб, а отже, і цінностей людини, від духовно-моральних до матеріальних.

Оптимізація – це процес приведення об'єкта (системи) в оптимальний (найкращий) стан. На підприємстві оптимізація внутрішнього складу

управлінських та виконавчих команд має проводитися кадровою службою / віділом або фахівцями з командного утворення, так званого тимбілдингу (від англ. team building – побудова команди). Даним терміном зазвичай позначається широкий спектр дій щодо формування та підвищення ефективності роботи команд.

Тимбілдинг становить собою одну з найперспективніших моделей корпоративного менеджменту, що забезпечує повноцінний розвиток підприємства та є одним із найбільш ефективних інструментів управління персоналом. Головними завданнями тимбілдингу є формування командного духу, посилення відчуття згуртованості, розвиток навичок командної взаємодії між працівниками, проведення професійного та особистісного відбору та розстановка кадрів для оптимізації внутрішньої структури команди, розвиток довіри між співробітниками, створення мотивації, орієнтованої на досягнення поставленої мети. На мою думку, це можливо здійснити лише за умови приведення кожного конкретного колективу, команди до єдиної системи спільних цінностей та уявлень, бажано таких, що складають основу корпоративної культури підприємства.

Вивченню людських цінностей присвячений розділ філософії аксіологія, що поділяється на етичну й естетичну аксіологію. Також питання ціннісних орієнтацій досліджується в низці інших наукових дисциплін – соціології, психології, соціальній та культурній антропології. Сьогодні час й економічній науці зосередити особливо пильну увагу на проблематиці ціннісних орієнтацій людини в процесі трудової діяльності. Адже саме цінності як усвідомлені та внутрішньо проголошені людиною ідеали служать опорними установками для прийняття рішень і регуляції поведінки людини, у тому числі економічної та трудової поведінки.

Уперше поняття «ціннісна орієнтація» використали як категорію аналізу американські соціологи У. І. Томас та Ф. В. Знанецький [1] у 20-х рр. у ході вивчення польських селян, які обрали постійним місцем проживання США. Відтоді даним поняттям оперують безліч спеціалістів різних галузей. Про зв'язок цінностей та мотивів майже не говориться, ціннісно-мотиваційна сфера особистості досліджена мало. Як вважає Б. Ф. Ломов [2], психологічна система

«мотив–мета» становить собою якісно нове утворення, відмінне й від мотиву, і від мети окремо. Вектор «мотив–мета» і є мотивацією – спрямованим спонукачем та регулятором поведінки й діяльності людини. У мотивації людина усвідомлює мотив і наділяється вольовими зусиллями досягнення поставленої мети. І. М. Попова [3] зазначає, що доцільно пов'язати мотивацію з ціннісним характером регуляції людської діяльності. «Мотив і є тим засобом, за допомогою якого особистість, перебуваючи в тій чи іншій ситуації, пояснює й обґрунтовує свою поведінку, співвідносячи її з певними цінностями і нормами». Таким чином, мотивація виступає як динамічний бік ціннісної орієнтації.

М. Г. Рогов [4] визначає ціннісно-мотиваційну сферу особистості як систему, що відрізняється «спільністю і інтегративністю, цілісністю і структурністю, багатовимірністю і множинністю, ієрархічністю і залежністю, високою динамічністю». Проте на сьогодні відсутнє обґрунтоване визначення поняття ціннісно-мотиваційної єдності.

На думку автора під ціннісно-мотиваційною єдністю слід розуміти показник групової згуртованості, що свідчить про високий ступінь збігу думок, оцінок, позицій, цілей, цінностей і норм у колективі по відношенню до об'єктів, найбільш значущих для його членів, що суттєво підвищує результативність та ефективність командної взаємодії, підтримує сприятливий психологічний клімат у колективі та спрямовує його діяльність в єдине русло [5].

Ціннісні орієнтації утворюють складну, багаторівневу структуру, в якій існує ядро – декілька базових цінностей, що майже не піддаються впливу ззовні, однак можуть змінюватися з плином часу під дією внутрішньо-особистісних детермінант. Внутрішніми детермінантами ціннісних орієнтацій особистості виступають схильності, здібності, інтереси, мотиви, які, у свою чергу, прямо залежать від потреб людини. Потреби – це глибинний фундамент майбутньої ціннісно-мотиваційної орієнтації людини в житті та праці.

Враховуючи широкий перелік вимог, який висувається до сучасного менеджера, перелік таких вимог та критерії їх оцінки повинні бути достатньо формалізованими і, водночас, диференційованими. Адаптація західного досвіду і розробка вітчизняних методик мотивації з метою застосування в галузі сільського господарства є надзвичайно важливими [6].

Застосування методики сприятиме: формуванню високоефективних управлінських команд; ефективному комплектуванню невеликих робочих груп (ланок, бригад); здійсненню правильного вибору під час прийому на вакантні місця нових співробітників та в розстановці кадрів, адже маючи результати комплексної оцінки ефективності командної взаємодії в середині свого колективу керівник може проаналізувати, як новий співробітник вплине на загальну ефективність командної взаємодії – підвищить або зменшить її; формуванню нової структури кадрового складу під час злиття, поглинання чи реструктуризації підприємств; створенню результативної робочої атмосфери під час формування тимчасових проектних команд тощо.

Список використаних джерел:

1. Thomas W. I., Znaniecki F. W. The Polish Peasant in Europe and America. New York: Dover Publications. Vols. 1–2, 1958. PP. 2250
2. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологи. 1984. 226с.
3. Попова И. М. Сознание и трудовая деятельность (ценностные аспекты сознания, вербальное и фактическое поведение в сфере труда). 1985. 236 с.
4. Рогов М. Г. Ценности и мотивы личности в системе непрерывного профессионального образования : диссертация на соискание ученой степени д. п. н. : спец. 19.00.05. *Социальная психология*. 1999. 347 с.
5. Компанієць В. В., Польова В. В. Управління трудовою поведінкою працівників підприємств залізничного транспорту (соціокультурні домінанти). 2016. 298 с.
6. Пилипенко К.А. Кадровий потенціал у системі управління та економічної стійкості аграрних підприємств. *Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств*: тези доп. IV Всеукр.наук.-практ. Інтернет-конф. 14-15 травня 2020 р. Дніпро : ННІЕ, 2020. С. 196-199. (234 с.)

** Науковий керівник: Маматова Лейла Шаміліївна, к.е.н.
старший викладач кафедри економіки підприємств
ДВНЗ "Приазовський державний технічний університет"*

УДК330.341.42

В.М. Ільченко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, маркетингу та
економіки підприємства Університету митної
справи та фінансів (м. Дніпро, Україна)

В.Р. Кисельов, аспірант
кафедри підприємництва, маркетингу та
економіки підприємства Університету митної
справи та фінансів (м. Дніпро, Україна)

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СЕЛАХ ТА СЕЛИЩАХ УКРАЇНИ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Анотація: в роботі досліджено сутність соціального підприємництва в сільському секторі економіки України, проаналізовано засади його розвитку в селах як інноваційної форми бізнесу. Обґрунтовано напрями становлення соціального підприємництва в селах в умовах соціально-економічних перетворень.

Ключові слова: соціальне підприємництво, інновації, соціально-економічний розвиток, бізнес, продукти сільського господарства

Соціальне підприємництво на сьогоднішній день є одним з найсучасніших інструментів співпраці громади з бізнесом та владою й забезпечує інноваційні перетворення в підприємницькій діяльності, які дозволяють вагому частину прибутків від діяльності спрямовувати на вирішення та розвиток соціальних проблем та питань.

В нашій державі соціальне підприємництво в галузі економіки сільського сектору є досить новою сферою зайнятості населення та являє собою інноваційну форму ведення бізнесу, актуальність якої викликана соціально-економічними трансформаціями сьогодення. Тому цей сектор господарювання є вкрай важливим механізмом визначення конкурентоспроможності підприємств, що, в свою чергу, буде актуалізувати залучення сільської громади до вирішення соціальних та економічних питань шляхом породження соціального інтересу. Це є пріоритетним напрямом економічного розвитку України, бо саме консолідація фізичних, моральних та матеріальних ресурсів суспільства дозволить

розв'язувати питання не лише існування сіл як таких, а й говорити про перспективи їх розвитку в аспекті регіоналізації державної економіки. Про це йдеться і в Указі Президента України від 30.09.2019 №722/2019 «Про цілі сталого розвитку України до 2030 року» [1], а саме, що соціальне підприємництво на селі є механізмом для активізації громадської ініціативи.

Відтак, сутність поняття «соціальне підприємництво» вперше знайшла своє відображення в наукових джерелах ще в 1972 р., де Б. Дрейтон розкриває його як дієвий соціальний підхід до вирішення суспільних питань, залучення громадської думки до соціально-економічних проблем, що, на його думку, є вкрай інноваційним, бо автор акцентує увагу на тому, що соціальне підприємництво є дієвим не лише в бідних та нерозвинутих країнах, а й в країнах стійкого економічного зростання [2].

В селах соціальне підприємництво перебуває на стадії зародження і ми вважаємо, що його варто розглядати з двох боків. По-перше, слід виокремити соціальне підприємництво як діяльність спеціалізованих організацій, у яких місія має свою реалізацію у механізмі соціальної відповідальності. А вже з другого боку, як соціальну діяльність організацій, соціальна місія яких, в свою чергу, є статутною господарською діяльністю. Тобто, можна говорити про те, що саме соціальне підприємництво в селах є втіленням соціальної відповідальності бізнесових структур, яка виражається через механізм реалізації соціальних цілей. Відтак, головним принципом соціальних підприємств в селах, вважаємо, спрямованість на досягнення соціального та економічного результату в громадах (задоволення суспільних потреб) на засадах безприбутковості та власного інтересу до вирішення широкого кола питань.

На превеликий жаль, економічна складова в розрізі ведення соціального господарювання практично не має значення в системі доводів та переконань щодо формування соціального підприємництва, адже діяльність не є прибутковою та сьогоднішні напрями зводяться лише до благодійництва та регіональних ресурсних можливостей. При цьому, інфраструктура ринку соціальної діяльності нашої держави формується саме завдяки діяльності

соціального підприємництва. Адже саме вони виконують реалізацію заходів державної політики на безприбутковій основі, на принципах взаємодопомоги та солідарності влади, громади, бізнесу, що і являє собою спеціалізацію соціального підприємництва [3].

Звідси можна дійти висновку про те, що фактично даний вид підприємництва є дієвим механізмом реалізації державної політики в сільському секторі економіки. Завдяки соціальному підприємству, в сільському суспільстві відбувається оперативне та якісне вирішення питань, особливо на пряму трудової сфери та зайнятості громадян. Особливої ефективності соціальне підприємство набуває під час проведення реформи децентралізації влади, що дає можливість формувати дієву модель соціальної конкурентоспроможності через сутність соціального підприємства та регіональних ресурсних можливостей.

Вважаємо, що з метою стимулювання розвитку соціального підприємства в селах України, необхідно законодавче закріплення чітких критеріїв даного виду господарської діяльності та створення правових дієвих механізмів підтримки соціальних підприємців. Відповідно, необхідним є запровадження спеціальних програм кредитування для населення, яке планує займатися соціальним підприємством, обов'язкові програми та тренінги для таких бажаючих з питань професійного навчання, поширення інформації про перспективи та ефекти від соціального підприємства за допомогою ЗМІ та нарощування соціального капіталу в нашому суспільстві.

Варто говорити про те, що розвиток соціального підприємства в селах України являє собою довготривалий та важкопрогнозований процес, адже він залежить як від діяльності органів державної влади, проведення процесу децентралізації, наявності ресурсної підтримки підприємців, законодавчого врегулювання питань, так і від самих громадян, від їх інтересу та активності. Однак, можна точно сказати про те, що цим процесом можна керувати та пришвидшувати темпи його розвитку через проведення активної соціальної та економічної політики держави в контексті окремого напрямку проведення

реформ. І саме взаємодія громадян в процесі створення та розвитку соціального підприємництва, їх інтерес та активність до вирішення суспільних проблем, дозволять вести ефективний діалог з владою, що розв'яже одну з найсуттєвіших проблем нашої держави – побудову соціальної держави, де влада та бізнес працює для людей [4].

Отже, зазначимо, що розвиток соціального підприємництва в селах та селищах України спрямований на прискорення позитивних суспільних змін, забезпечення задоволення базових суспільних потреб у оптимальний при цьому спосіб та є фактором не лише збереження сіл та селищ, а й їх розвитком. Саме соціальне підприємництво акцентує увагу на соціальних проблемах суспільства, консолідує зусилля громади для їх вирішення, креативно поєднуючи бізнес-підходи одночасно як для формування соціальної, так і економічної цінності, а відповідно, виступає важливим державним інструментом для підвищення якості життя населення.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України "Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року" від 30.09.2019 р.
2. B.Dreyton. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance /B.Dreyton. – New York: Cambridge University Press. – P. 81.
3. Косович Б.І. Соціальне підприємництво в Україні: актуальні питання становлення. Економіка та держава. 2020. № 3. С. 77—81.
4. Босак І.П. Соціальне підприємництво: основні ознаки та особливості розвитку. Наукові записки [Української академії друкарства]. 2017. Вип. 1 (54). С. 99—104.

УДК 636:338.43:631.115

Копитець Н.Г., к.е.н., с.н.с.
провідний науковий співробітник
Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки” (м. Київ, Україна)
Волошин В.М., к.с.-г.н.
завідувач відділу первинного та елітного насінництва
Національний науковий центр «Інститут землеробства НААН»
(сmt. Чабани, Україна)

СКОТАРСТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОБРОБУТУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Анотація: У дослідженні узагальнено, що для більшості сільських домогосподарств, які займалися вирощування великої рогатої худоби в Україні та країнах, що розвиваються, виробництво продукції тваринництва було джерелом надходження продуктів харчування та фінансових ресурсів і добробуту.

Ключові слова: господарства населення, скотарство, велика рогата худоба, споживання, добробут

Скотарство є однією із системоутворюючих галузей аграрної економіки, розвиток якої сприяє вирішенню продовольчої проблеми країни, фінансовій стійкості сільського господарства і більш повній зайнятості населення [1].

Стійкі системи тваринництва можуть сприяти зменшенню бідності та припиненню голоду, а також покращенню харчування і його безпечності. Вони також мають складні взаємодії з екосистемами. Сприяють вирішенню проблем деградації навколишнього середовища, зміни клімату та збереження біорізноманіття. Оцінюється, що існування 60 % сільських домогосподарств у країнах з низьким та середнім рівнем доходу залежить від наявності в них худоби [2].

Виробництво яловичини є одним із найважливіших елементів м'ясного сектору економіки. Вирощуванню ВРХ, передусім м'ясного спрямування, завжди належала важлива роль у подоланні продовольчої проблеми. З економічної точки зору яловичина є не тільки частиною пропозиції сільськогосподарської продукції, а ще й способом утилізації пасовищних земель, які б в іншому разі мали незначну цінність для харчового виробництва. М'ясне виробництво також більш інтенсивно впливає на використання трудових

ресурсів і завдяки цьому сприяє створенню робочих місць на фермах та сільському розвитку в цілому [3].

В індивідуальному секторі України виробляється понад половина сільськогосподарського ВВП, тут працює 78 % зайнятих в аграрному секторі. Індивідуальні господарства виробляють маловигідну й трудомістку продукцію – яловичину, молоко, картоплю, овочі, плоди тощо. Вони зорієнтовані на продовольче самозабезпечення та наповнення внутрішнього продовольчого ринку [4].

В Україні велика кількість господарств населення традиційно утримували та продовжують утримувати велику рогату худобу. Однак із 90-х років минулого століття триває негативний тренд скорочення чисельності поголів'я великої рогатої худоби. В цілому за 1991-2018 рр. поголів'я великої рогатої худоби скоротилося у 7,4 рази. Скорочення відбулося як у сільськогосподарських підприємствах, так і у господарствах населення. Зауважимо, що поголів'я великої рогатої худоби, яке утримувалося у господарствах населення зазнало дещо менших втрат порівняно з сільськогосподарськими підприємствами.

Внаслідок значного скорочення виробництва молока та м'яса сільськогосподарськими підприємствами господарства населення стали основними виробниками цих видів продукції. У господарствах населення зосереджено 66 % поголів'я великої рогатої худоби. У 2018 р. ця категорія господарств забезпечила 76,0 % обсягів виробництва яловичини і телятини в Україні.

Важливість великої рогатої худоби у забезпеченні необхідними продуктами харчування (молоком та м'ясом) сільських домогосподарств, їх дохідності та добробуту підтверджується багатьма дослідженнями вітчизняних та зарубіжних науковців.

Більшість особистих селянських господарств орієнтовані на споживання вирощеної продукції всередині домогосподарства, а одержані доходи розглядаються як джерело виживання у складній життєвій ситуації, додатковий ресурс для подолання матеріальних труднощів. Для такого господарства

характерними є не орієнтація на ведення товарного виробництва, а підтримання життєдіяльності домогосподарства, використання при цьому всіх доступних ресурсів, які роблять його незалежним від нестабільного зовнішнього економічного середовища, допомагають зберегти матеріальний і соціальний статус [5].

Скотарство залишається однією з провідних, історично традиційних для України галузей тваринництва, спроможної в умовах обмеженості матеріальних і фінансових ресурсів не лише збільшити виробництво сировини для м'ясопереробної промисловості. Але і забезпечити економію витрат завдяки унікальним якостям м'яса великої рогатої худоби [6].

Сьогодні проблема розвитку м'ясного скотарства та формування ринку яловичини перестає бути чисто економічною, організаційною чи технологічною, а набуває гостро соціального характеру і тісно пов'язана з удосконаленням виробничих відносин, формуванням нового типу працівника-власника, а також з рівнем життя і добробуту населення [7].

Kristjanson P. та ін. зазначають, що тваринництво вважається важливим засобом виходу з бідності для сільської населення в країнах, що розвиваються [8].

У дослідженні McDermott J.J. підтверджується важливість великої рогатої худоби для сільського населення. Зокрема, відмічено, що 1 мільярд бідних людей у всьому світі залежить від домашньої худоби як джерела коштів для існування [9].

Велика рогата худоба відіграє важливу економічну, соціальну та культурну роль для благополуччя сільських домогосподарств.

Тваринництво відіграє важливу роль у забезпеченні продовольством сільських і міських районів, сприяє харчуванню сім'ї, забезпечуючи тваринним білком. У багатьох сільських регіонах, особливо там, де фінансові ринки відсутні стада худоби є джерелом накопичення активів і заходом добробуту. Поголів'я великої рогатої худоби можна мобілізувати в будь-який час, щоб покрити заплановані витрати (плата за навчання дітей, організація весілля, лікування від хвороби і т.п.) Цей тваринницький актив можна розглядати як «банківський

рахунок». Він є важливим джерелом сімейних заощаджень, які можна використовувати в роки низького урожаю.

Продукція тваринництва є важливим засобом обміну між сільськими домогосподарствами і при продажу сприяє розвитку і зміцненню сільських ринків. Сільські ринки є важливим елементом режиму роботи сільських громад і значним внеском у добробут і добробут сільських сімей.

Соціальні функції домашньої худоби відповідають символічним цінностям, які пов'язані з використанням тварин для виконання ряду ритуалів і соціальних зобов'язань сімей та спільнот [10].

Отже, результати дослідження підтверджують важливість скотарства у забезпеченні добробуту господарств населення. У багатьох країнах світу для більшості сільських домогосподарств виробництво продукції скотарства стало джерелом надходження продуктів харчування, грошових коштів і засобом виживання.

Список використаних джерел:

1. Копитець Н.Г. Функціонування системи збуту продукції скотарства: теоретико-практичний аспект. Монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. 210 с.
2. Zezza, A., Pica-Ciamarra, U., Mugera, N. K., Mwisomba, T., & Okello, P. 2016. Measuring the Role of Livestock in the Household Economy: A Guidebook for Designing Household Survey Questionnaires. Washington DC: World Bank. 57 p.
3. Ляховець В. О. Європейський ринок яловичини: місце та роль України. Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 9. С. 101-104.
4. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторов та ін.] ; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. К., 2012. 56 с.
5. Свиноус І. В., Ібатуллин М. І. Перспективи розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 14. С. 111-115.

6. Шуст О.А., Радько В.І. Організаційно-економічні засади функціонування м'ясного скотарства в Україні. Економіка АПК. 2014. № 6. С. 10-15.
7. Пуцентейло П. Р. Оцінка стану розвитку виробництва м'яса великої рогатої худоби в Україні. Інноваційна економіка. 2010. № 3 (17). С. 74-81.
8. Kristjanson P., et al. (2010). Understanding the dynamics of poverty in Kenya. *Journal of International Development*, 22, 978-996. DOI: 10.1002/jid.1598.
9. McDermott J.J. et al. (2010). Sustainable intensification of small-scale livestock systems in the tropics. *Livestock*, 130, 95 - 109. DOI: 10.1016 / j.livsci.2010.02.014.
10. Bettencourt E. M. V., Tilman M., Narciso V., Carvalho M. L. S., & Henriques P. D. S. (2015). The Livestock Roles in the Wellbeing of Rural Communities of Timor-Leste. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 53(Suppl. 1), 63-80. <https://doi.org/10.1590/1234-56781806-94790053s01005>.

УДК 351.77

В.С. Костюк, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ЯК ПРІОРИТЕТ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація: досліджено напрями реформування системи фінансового забезпечення місцевих органів влади та питання функціонування різних систем охорони здоров'я у світі для окреслення принципів побудови ефективної системи охорони здоров'я в Україні.

Ключові слова: місцеве самоврядування, місцеві бюджети, фінансове забезпечення, охорона здоров'я, медична реформа.

Найголовнішою проблемою місцевого самоврядування, яка викликає та унеможливорює розв'язання більшості проблем, є дисбаланс потреб у фінансуванні повноважень, наданих органам місцевого самоврядування (як власних, так і делегованих) та доходів бюджету, що передаються на їх виконання. На жаль, можливості бюджету обмежені для забезпечення нормативних потреб життєво важливих галузей.

Цілі та пріоритети повинні бути спрямовані на активізацію економічного розвитку муніципальної структури, створення сприятливих умов для ведення бізнесу та інвестиційно-інноваційного клімату, реалізацію людського потенціалу, що дозволить забезпечити достатній рівень фінансування всіх сфер господарювання та життєдіяльності населення, гідного життя та забезпечення збалансованого розвитку в цілому.

Системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування країн, де власні надходження місцевих бюджетів складають понад 50%, можна вважати децентралізованими. Ступінь децентралізації залежить від політичних, економічних та інституційних особливостей країни. І хоч універсальної моделі фінансування для всіх країн не існує, проте у Європейській Хартії з питань місцевого самоврядування виділені певні принципи фінансування місцевих органів влади, серед яких можна відмітити наступні:

- в рамках національної економічної політики місцеві органи влади повинні мати право на забезпечення власними фінансовими ресурсами, ними вони могли б у межах своїх повноважень вільно розпоряджатися;

- фінансові ресурси місцевої влади повинні відповідати обсягам її повноважень, встановленим конституцією або законодавством;

- щонайменше частина фінансових ресурсів місцевої влади має надходити від місцевих податків і виплат, ставки яких, у визначених межах, вона повинна мати право встановлювати [1].

Одним з пріоритетів соціального розвитку є охорона здоров'я. Для усунення нерівності в доступі до якісного медичного обслуговування та створення системи охорони здоров'я, яка відповідатиме потребам населення необхідна медична реформа, основний акцент якої повинен бути направлений на створення нової моделі охорони здоров'я. Для прикладу пропонується взяти Британську систему. Ця система фінансується з коштів платників податків і надає безкоштовно більшість медичних послуг будь-кому, хто легально живе у цій країні. Фінансовою основою є надходження від податків, які становлять 90% бюджету охорони здоров'я. Кожен британець платить за медицину відповідно до своїх доходів. Національна система надає безкоштовну медичну допомогу з огляду на потреби пацієнта, а не на його відрахування. Слід зазначити, що не всі послуги Національної системи охорони здоров'я є безкоштовними. У вигляді прямих платежів пацієнти оплачують приватне лікування, безрецептурні лікарські засоби, офтальмологічну та стоматологічну допомогу. За стоматологічні послуги і рецептурні препарати із пацієнтів стягуються співплатежі, від яких звільнені громадяни віком до 16 і понад 60 років, а також незаможні верстви населення. Щодо ліків, то за рецептом лікаря будь-які з них мають стандартну ціну, незважаючи на собівартість. Фінансування за рахунок загальних податкових зборів забезпечує 82% витрат на утримання установ і 100% зарплати лікарів, медичних сестер та незалежних лікарів загальної практики. Додаткові джерела фінансування (18%) представлені пожертвами, державним страхуванням, комерційною діяльністю установ[2].

Останніми роками збільшуються видатки з загального та спеціального фонду місцевого бюджету на охорону здоров'я. Структура видатків загального фонду на утримання бюджетних установ району за функціональною ознакою характеризується значною часткою видатків саме на освіту та охорону здоров'я, більше 70%.

Щорічне зростання видатків на охорону здоров'я можна прослідкувати за бюджетом Уманської центральної районної лікарні. Щорічно зростають витрати на 1-го жителя та вартість ліжко-дня. При цьому скорочуються видатки на медикаменти у вартості ліжко-дня та харчування (табл. 1).

Таблиця 1

Бюджет для Уманської ЦРЛ, млн.грн.

Рік	Бюджет для Уманської ЦРЛ, млн.грн.	Витрати на 1-го жителя, грн.	Вартість ліжко-дня, грн	Медикаменти у вартості ліжко-дня, грн.	Харчування у вартості ліжко-дня, грн.
2019	41,21	905,92	512,46	38,73	12,44
2018	39,82	788,84	440,48	38,84	20,13
2017	38,56	782,47	436,53	39,56	24,16

Проте, зростання витрат на охорону здоров'я не призводить до покращення роботи медичної сфери. Проведені останні дослідження показують, що лише близько 50% населення оцінили своє здоров'я як добре, близько 10% як погане, при цьому 81 % зверталися за медичною допомогою протягом останніх 12 місяців. За даними опитування, проведеного у жовтні 2019р., погіршилися оцінки населенням рівня доступності послуг охорони здоров'я та придбання товарів фармацевтичного ринку. Серед домогосподарств, у яких хто-небудь із осіб протягом останніх 12 місяців потребував медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, майже кожне четверте повідомило щодо наявності випадків неможливості задовольнити свої потреби, що в 1,2 раза більше, ніж у 2018р. У кожному п'ятому такому домогосподарстві (у 2018р. – 17%) були особи, які повідомили про випадки неможливості придбання необхідних, але занадто дорогих ліків.

Залишаються проблеми з доступністю послуг лікарів. У 35%

домогосподарств, у яких хто-небудь з осіб при потребі не отримав медичну допомогу (9% усіх домогосподарств), хворі не мали можливості відвідати лікаря (у сільській місцевості таких домогосподарств було 42%). У 63% таких випадків опитувані пояснили це високою вартістю послуг, у 24% – відсутністю медичного спеціаліста потрібного профілю (у сільській місцевості – третина) та 13% – занадто довгою чергою[3].

Однією з причин низької оцінки свого здоров'я населенням є низький рівень доступності медичної допомоги, можливості придбання ліків та медичного обладнання. Основне джерело коштів – це державний та місцевий бюджет.

Таблиця 2

Джерело коштів на медичне обладнання

	Показник	Сума коштів, тис. грн.	Частка коштів,%
1.	Загальна вартість придбаного медичного обладнання, в т.ч.:	23915,41	100,00
2.	- за кошти державного бюджету	11538,00	48,25
3.	- за кошти обласного бюджету	91,90	0,38
4.	- за кошти місцевого бюджету	3707,11	15,51
5.	- за благодійні та спонсорські кошти – 199,5	199,50	0,83
6.	- за рахунок залишків коштів медичної субвенції	300,00	1,25
7.	- інші джерела фінансування	8078,90	33,78

Тому в Уманському районі, як і в Україні в цілому, постійно здійснюється пошук коштів на охорону здоров'я, адже для місцевих бюджетів найвагомим є забезпечення концентрації фінансових ресурсів на тих пріоритетних напрямках, які пов'язані з розвитком людини, її здоров'ям.

Список використаних джерел:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування / Пер. з англ. Є.М. Вишневського. Комп'ютерна правова система «Зібрання законодавства України». К. :Укр. Інформ.-прав. Центр, 2004.
2. Резолюція WHA58.33. Устойчивое финансирование здравоохранения, всеобщий охват и медико-социальное страхование. В кн.: *Fifty-eighth World Health Assembly, Женева, 16–25 May, 2005*. Женева, Всемирная организация

здоровоохранення, 2005. URL:http://apps.who.int/gb/ebwha/pdf_files/WHA58/WHA58_33-en.pdf, accessed 23 June 2010.

3. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2019 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств)/ soc_ek_stan_dom_2019 (2).zip - ZIP archive, unpacked size 706 059 bytes

УДК 33-044.922:339.92(4-6ЄС)

О.А. Кулініч, к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії
Харківський державний університет харчування та торгівлі
(м. Харків, Україна)

ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Анотація: Проведено порівняльний аналіз трансформацій у структурі національної економіки з країнами ЄС. Обґрунтовано тенденцію зміни співвідношення матеріального виробництва і сфери послуг. Визначено причини викривлень і напрями формування ефективної національної економіки.

Ключові слова: трансформація, структура економіки, види економічної діяльності, деформації, конкурентоспроможність.

В умовах формування постіндустріального суспільства практичні основи дослідження структурних зрушень у національній економіці є актуальним завданням модернізації господарства відповідно до прогресивних структурних економічних зрушень країн ЄС і світу. Висока якість політичних інститутів і прогресивна структура економіки провідних країн є потужними чинниками економічного зростання і розвитку. Переважно високі місця у загальносвітовому рейтингу конкурентоспроможності забезпечується завдяки таким прогресивним трансформаціям у структурі економіки, як: розвиток високотехнологічних укладів; утвердження наукомістких, ресурсозберігаючих, екологічно безпечних виробництв; збільшення частки сфери послуг.

Тенденції свідчать про поступове відновлення втрачених позицій вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішніх ринках. Це відбулося через підвищення курсу іноземної валюти, відповідне здорожчання імпортової продукції та зменшення попиту на неї. Крім цього, важливим також є зростання рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Зокрема, у рейтингу 63 країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності, проведеного Міжнародним інститутом управлінського розвитку у Швейцарії, Україна у порівнянні з 2018 роком піднялася з 59 на 54 місце [1].

Досліджуючи структуру економічної пропозиції та використання ресурсів в країнах ЄС, можна зазначити, що її найбільшу частку становить національне виробництво, яке складає 93,4 % та використовується переважно на внутрішньому ринку за незначного сегмента зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, питома вага як імпорту, так і експорту у 3 рази нижча, ніж в Україні [2].

Відповідно до результатів якісних змін між секторами економіки Україна демонструє рух до постіндустріального суспільства, а за моделлю функціонування (виділення кількісних та якісних, ендогенних та екзогенних чинників у межах певного середовища) вона показує індустріальний тип розвитку та переважання індустріальних цінностей. Ці результати свідчать про значний вплив на секторальну структуру національної економіки інституціонального середовища. Саме поєднання кількісних факторів з якісними у межах певного інституціонального середовища дозволяє виявити реальну траєкторію суспільного розвитку [3, с. 28–29].

Економічна діяльність України за роки незалежності характеризується значною сировинною спрямованістю, в якій частка добувної промисловості у ВВП становить 5 %, сільського господарства – 10,2 %. Крім того, у структурі вітчизняного експорту товарів переважають чорні метали (23,9 %), зернові культури (12,1 %) та мінеральні продукти (11,3 %). В цілому, аналіз економічних трансформацій протягом останніх років за видами діяльності свідчить про зменшення питомої ваги переробної промисловості у ВВП з 17,4 до 12,2%, сільського господарства – з 14,0 до 10,2 %, будівництва – з 3,5 до 2,3 %, однак зростання розроблення кар'єрів та добувної промисловості з 4,2 до 5,0 % демонструють негативні тенденції [4].

Кризові явища в економічній сфері на загальнодержавному рівні поглибили наявні структурні диспропорції регіонального економічного розвитку. Найбільш критичними були зміни у промисловості, будівництві, інвестиційній, житлово-комунальній сферах та на ринку праці.

До позитивного можна відести те, що Україна має значний потенціал

розвитку високотехнологічних виробництв у ракетно-космічній галузі, літакобудуванні, оборонній промисловості, електрозварюванні, біотехнологіях та інших галузях, які можуть закласти основи для підвищення рівня конкурентоспроможності економіки України. Наприклад, машинобудування, незважаючи на суттєве уповільнення, залишається лідером промислового виробництва.

Крім того, відзначається зростання внеску галузей сфери послуг у ВВП: частки торгівлі, інформації та телекомунікацій, фінансової та страхової діяльності, професійної, наукової та технічної діяльності, освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, операції з нерухомим майном. Причому в розвинених країнах дана тенденція обумовлена зменшенням частки таких видів послуг, як транспорт та торгівля.

Головним напрямом трансформацій в структурі ВВП країн ЄС за видами економічної діяльності є поступове зменшення з 25,4 % до 22,3 % у 2019 р. питомої ваги матеріального виробництва при одночасному збільшенні частки сфери послуг з 64,0 % та 66,2 % відповідно [2]. Для аналогії, в Україні у 2019 р. частка сфери послуг становила лише 54,1 % у загальному обсязі ВВП, але протягом останнього десятиліття простежується її зростання на 14,3 %. Поряд з цим частка аграрного сектору збільшилася 4 % [4].

Майже всі види економічної діяльності сфери послуг країн – членів ЄС порівняно з Україною становлять більшу частку. В Україні лише частка сфери обігу (за рахунок торгівлі) переважає на 5% відповідну частку в економіці ЄС [2].

Домінування машинобудування та сфери послуг у ЄС свідчить про втілення прогресивних технологічно-інноваційних змін в організації виробничої діяльності, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та ефективності виробництва, яке переважно складається з високотехнологічних та середньотехнологічних галузей економіки.

Відсутність ефективних структурних трансформацій в економіці України можна пояснити, в першу чергу, наступними причинами:

- 1) неокресленістю структурних деформацій у кількісному та якісному вимірі як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні управління;
- 2) невизначеністю місця, ролі та сутності структурних та інституціональних реформ у процесі трансформації економіки України, а відповідно і системи цілей та пріоритетів інституціональних та структурних змін, суб'єктів та об'єктів реформувальних впливів;
- 3) незбалансованістю та неефективністю наявної в Україні системи державної влади, високим рівнем корупції тощо.

Як наслідок в Україні сформувалася модель економічного розвитку, що характеризується дуже високим рівнем відкритості економіки щодо зовнішньої торгівлі: обсяг експорту відносно ВВП країни останніми роками коливається в діапазоні 54-62% [2]. У цьому сенсі українська економіка сьогодні більш ніж удвічі відкритіша до зовнішнього світу, ніж середньостатистична економіка розвинених країн ЄС.

Одним із головних резервів підвищення конкурентоспроможності є зниження енергоспоживання, оскільки Україна належить до енергодефіцитних країн і водночас має високий рівень енергоспоживання. За рахунок власних джерел вона задовольняє свої потреби в паливно-енергетичних ресурсах менш ніж на 50 %.

Важливим фактором впливу на позитивні трансформації у структурі економіки нашої країни слід назвати формування висококваліфікованого людського капіталу.

До того ж, для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, що сприяло б збереженню його провідних позицій як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку, потрібно послабити вплив негативних структурних диспропорцій у національній економіці таких, як: сировинна спрямованість, значна ресурсоемність, низька технологічність виробництва [5, с. 68-70].

Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що згідно із загальними положеннями стратегії трансформацій в економіці України посилення дії

ендогенних факторів розвитку на формування прогресивної структури національної економіки має відбуватися за наступними напрямками:

- прискорений розвиток видів діяльності, що забезпечують відтворення потужного інноваційно-інвестиційного потенціалу як головного джерела внутрішнього розвитку;
- активізація соціально орієнтованих видів діяльності, що працюють на внутрішній ринок і формують умови продовольчої та економічної безпеки держави;
- сприяння випуску та експорту продукції з високим рівнем переробки та доданої вартості;
- зниження питомої ваги галузей з високим рівнем енергомісткості виробництва на користь галузей, що орієнтовані на використання потенціалу енергоефективності.

Список використаних джерел:

1. Україна піднялась у світовому рейтингу конкурентоспроможності / Рейтинг України URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2019/05/29/648247/> (дата звернення 01.10.2020).
2. Statistics Directorate Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/std>. (дата звернення 30.09.2020).
3. Бодров В. Г. Прушківська Е. В. Інституційні чинники розвитку національної економіки України в контексті структурних перетворень. Економічний простір. 2015. № 100. С. 24–33.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 30.09.2020).
5. Бицюра Ю. Структурні зрушення в економіці європейських країн. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 3. С. 59 – 72.

УДК 339

В. О. Ладчук, здобувач вищої освіти ступеня вищої освіти бакалавр
кафедри міжнародних економічних відносин, регіональних студій та туризму
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

Анотація: Визначено соціально-економічну політику країн Західної Європи та головні показники, які демонструють стан життєдіяльності населення та значимість країни на міжнародній арені. Проаналізовано проблеми міграції, нерівномірності та кризові явища.

Ключові слова: соціально-економічна політика, рівень інфляції, рівень безробіття, ВВП, ВВП на душу населення, міграція, нерівність, розвиток.

Соціально-економічна політика країни – це політика, яка спрямована на фінансування, забезпечення, поліпшення соціального розвитку країни, зайнятості населення, протекціонізму вітчизняного виробництва. До прикладу, країни Західної Європи ведуть спільну боротьбу щодо поліпшення якості життя, входять до Митного Союзу, за допомогою якого можуть вільно експортувати та імпортувати товар [1].

До країн Західної Європи входять Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Німеччина, Австрія, Франція, Швейцарія. Свій початок країни беруть з 18 квітня 1951р, коли було підписано Паризьку угоду про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС). Метою було створити спільний ринок вугілля, залізної руди, металобрухту та криці [2]. З 1993р. відбувається політика єдності. На меті постає зниження нерівності в соціально-економічному розвитку між країнами та регіонами ЄС та, насамперед, західноєвропейськими країнами. За допомогою цього створюється єдиний валютний, політичний та економічний союз, завершується формування єдиного внутрішнього ринку [3]. Звичайно ж й Європейський Союз позитивно впливає на соціально-економічну політику країн Західної Європи, оскільки вони мають спільні цілі, напрямки та підтримку.

Головними показниками соціально-економічної забезпеченості слугують рівень ВВП, ВВП на душу населення, рівень безробіття, інфляції. Щодо рівня

ВВП, то у 2019 р. найбільший показник у Німеччині. Більш детально зображено на рис. 1:

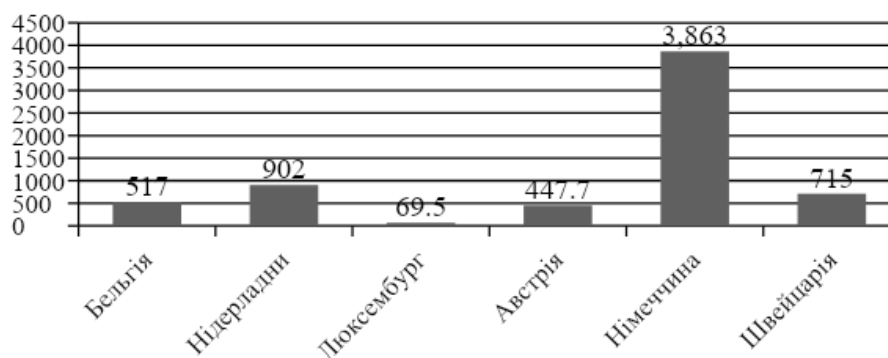


Рис. 1. Рівень ВВП в країнах Західної Європи у 2019р. у доларах США*

* складено автором за даними [4]

Згідно рисунку, можна побачити наскільки ВВП Німеччини вище за інші країни, але незважаючи на це, Люксембург обігнав Німеччину по показнику ВВП на душу населення. У 2019р. людина в рік отримувала 113 тис. \$, у цей час в Німеччині – 46.5 тис.\$., на другому місці – Швейцарія (83.7 тис.\$). Дані зображені на рис.2:



Рис. 2. Рівень ВВП на душу населення в країнах Західної Європи у 2019 р. у доларах США*

* складено автором за даними [4]

Отже, цей показник у більшості країн тримається на одному рівні, що свідчить про рівність та стабільність країн, як і рівень інфляції у 2019р. Найбільше значення було в Нідерландах 2.7%, а найменше в Швейцарії 0.4%.



Рис. 3. Рівень інфляції в країнах Західної Європи у 2019р. у %*

* складено автором за даними [4]

Навіть найвищий рівень інфляції 2.7% вважається досить нормальним, це не сильно буде впливати на соціально-економічний захист населення. Економіка країн є стабільною та процвітаючою. Про це також свідчить рівень безробіття у країнах. Цей показник продемонстрований на рис. 4:

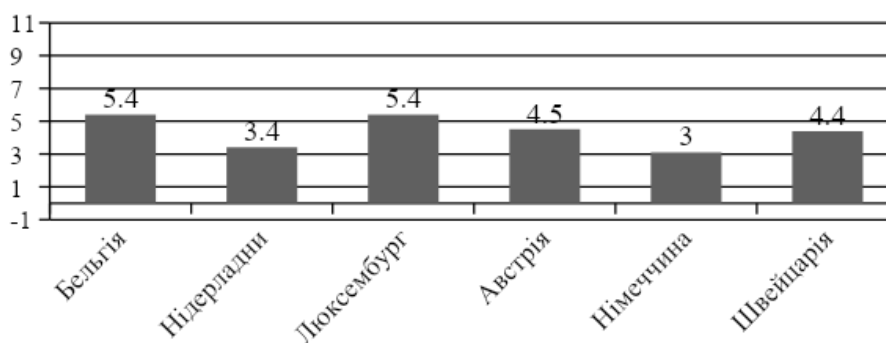


Рис. 4. Рівень безробіття в країнах Західної Європи у 2019р. у %

* складено автором за даними [4]

Рівень безробіття також тримається майже на одному рівні. Найбільше значення в Люксембурзі та Бельгії – 5.4%, найменший – в Німеччині 3%.

Країни Західної Європи мають практично однакову економічну ситуацію, є індустріально розвинутими, їх характеризує низький рівень інфляції, безробіття, проте високий рівень ВВП.

Головними проблемами соціально-економічної політики країн Західної Європи є міграція, дисбаланс населення. Передача будь-яких захворювань, що на даний момент є досить актуальним. Саме ця негативна риса імміграції вбиває

економіку майже всіх країн світу. Коронавірус поставив світову економіку на грань кризи, і він може виявитися найсерйознішим за сторіччя. Також деякий дисбаланс показників. Щодо прикладу, ВВП Німеччини складає 3 863.3 млрд. \$, а в Люксембурзі 69.5 млрд. \$. Ситуація навпаки з рівнем ВВП на душу населення, де цей показник в Люксембурзі майже в 2.5 разів більше, ніж в Німеччині та Бельгії.

Отже, соціально-економічна політика спрямована на поліпшення життєдіяльності людей країн [5]. До Західної Європи входять Бенілюкс, Австрія, Німеччина, Люксембург, Швейцарія, які є соціально-економічно розвинутими. Невисокий рівень інфляції, безробіття, високі показники ВВП, ВВП на душу населення показують позитивний розвиток. Але є негативні відмінності: це деяка нерівномірність країн, міграція, хвороба 2020р., яка досить знижує економічні показники.

Список використаних джерел:

1. Синюченко М.І. Політична економія: навч. посіб., Суми, 2015. 88 с.
2. Прокопенко Л.Л., Руденко О.М., Держалюк М.С. Європейська інтеграція. Івано-Франківськ: «Місто НВ», 2013. 233с.
3. Буторіна О.В., Борко Ю.А. Європейська інтеграція. Москва: МГІМО, 2011. 720 с.
4. Світовий атлас даних Кноема URL: <https://knoema.ru/>
5. Сардак С. Е. Перспективи соціально-економічного розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 9. С. 217 – 225.

УДК 339

Левицька С. О., д.е.н., професор,
професор кафедри обліку і аудиту;
Велігурська А. М., ЗВО СВО бакалавр
Національний університет водного господарства та природокористування
(м. Рівне, Україна)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ ТА МОТИВАЦІЇ

Анотація: Визначено, що останнім часом в євроінтеграційних процесах має місце феномен “Втоми від розширення” і в ЄС зростає невдоволення масштабами та наслідками попередніх розширень. Доведено, що у багатьох державах ЄС різко знизився рівень суспільної згоди щодо можливості подальшої інтеграції нових членів та відбувається переосмислення ставлення до даного процесу серед політично відповідальних осіб.

Ключові слова: європейська інтеграція, ЄС, інтеграційне об'єднання, розширення, Єврозона, Брекзїт.

Європейський Союз (ЄС) – це унікальне об'єднання країн Європи, що знаходиться на вищій стадії економічної інтеграції. Після виходу Британії, ЄС нараховує 27 країн-членів.

Не дивлячись на кризи європейського будівництва, що час від часу охоплюють Європу, на зламі століть у розвитку Європейського Союзу сталися суттєві зміни: здійснилось четверте, п'яте та шосте розширення Союзу, які перетворили його на одне з найпотужніших утворень світу. ЄС досяг найвищого рівня економічної інтеграції — формування економічного та валютного союзу. Лісабонський договір ознаменував завершення тривалого етапу інституційного становлення Європейського Союзу. У відповідь на фінансову та економічну кризу, що розпочалася 2008 р. ЄС висунув ідею подальшого розширення інтеграції у фіскальній та бюджетній сфері.

Серед країн-членів Європейського Союзу існує думка, що суттєве розширення цієї структури може створити проблеми з ефективністю її функціонування. Оскільки чим більше країн-учасниць, тим важче налагодити спільний правовий та економічний механізм співпраці між ними.

І дійсно, розширення ЄС впливає на поглиблення інтеграції неоднозначно: дозволяє вирішувати одні проблеми, але тут же створює нові. Все складніше стає контролювати зусилля країн-членів в різних сферах, в тому числі в сфері спільної зовнішньої політики і політики безпеки. Ще більше надало песимізму інтеграційним настроям в ЄС розширення 2007 року за рахунок Болгарії та Румунії, які відчутно відстають від решти за економічними показниками. ЄС внаслідок цього розширення отримав тягар проблем економічно нестабільних держав [1; 4].

Нові країни-члени досить повільно інтегруються в Шенгенський простір і Єврозону. Наприклад, такі країни-члени ЄС, як Румунія, Болгарія та Кіпр досі не ввійшли в Шенгенську зону, а Латвія, Литва, Польща, Чехія та Угорщина — в зону євро. Це пов'язано зокрема з тим, що перехід на євро, крім очевидних переваг, несе і додаткові витрати, тягар яких добре відчувається населенням (через суттєве підняття цін). Крім того, стійкість самої зони євро сьогодні під питанням [3].

Ще однією негативною тенденцією ЄС є значна соціально-економічна диференціація його країн-членів. Наприклад, показник ВВП Німеччини більш ніж в 300 разів перевищує показник Мальти, а показник доходу на душу населення в Люксембурзі приблизно в 7 разів вище показника Латвії. Географічний розмір, населення і економічні ресурси країн-членів також кардинально відрізняються, а їх культура і національна історія стали менш схожими по мірі зростання об'єднання.

Варто також звернути увагу на ряд невирішених завдань, що негативно впливають на можливості реалізації політики розширення. Як показав час, включення нових держав в інтеграційний процес не призвело до їх різкого економічного зростання. Це доводить, що не тільки “нові”, але й “старі” країни-учасники не справляються зі зростаючим об'ємом різноманітних проблем, серед яких зберігається проблема міграції і інтеграції іммігрантів з Північної Африки та Близького Сходу. Окрім того, вихід Британії з ЄС спричинив поширення ідей націоналізму, пріоритету національних інтересів та державного суверенітету у багатьох державах-членах ЄС, що підриває його позитивний імідж серед населення. Як показали опитування, громадяни ЄС насторожено відносяться до

його подальшого розширення. На весні 2013 року проти розширення виступило 53% опитаних, в 2018 році - 45% [1].

За таких обставин ЄС було б краще займатися якісними питаннями інтеграційного руху, а не кількісними. Але, незважаючи на ряд проблем, Єврокомісія називає політику розширення міцним стимулом для демократичних і економічних реформ в країнах, які хочуть стати членами ЄС і вважає, що в цілому вона сприяє миру та стабільності в регіонах, що є близькими до кордонів Союзу. Адже інтеграція стає можливою для країни тільки в тому випадку, якщо та може продемонструвати, що дотримується всіх стандартів і правил ЄС, в той час, як її населення, а також громадяни країн-членів ЄС та його інститути згодні з її приєднанням. Очевидно, що політика розширення - це на даний момент найнадійніший та найбільш зручний для ЄС інструмент поширення власних норм та стандартів [5].

На сьогодні країнами-кандидатами на вступ до ЄС офіційно є Сербія, Чорногорія, Албанія, Македонія, а також Туреччина. Сербія та Чорногорія наразі є головними претендентами, які найбільш вірогідно приєднуються до ЄС в найближчому майбутньому, - Єврокомісія визначила 2025 рік, як орієнтовну дату їх приєднання.

Щодо Туреччини, то між нею та країнами Балкан у питаннях вступу є суттєві відмінності - насамперед, різний досвід співробітництва з Брюсселем. Туреччина веде офіційні перемовини щодо повноправного членства в ЄС більше 50 років. Утім, процес турецької інтеграції до ЄС не закінчується. Не дивлячись на те, що Туреччина є стратегічно важливою країною для Європи та довгостроковим євроатлантичним союзником, ЄС поки що не намагається змінювати свою політику відносно неї. Не існує жодних гарантій, що Туреччина стане членом ЄС, навіть якщо переговори про членство будуть успішно завершені, адже деякі країни-члени виступають проти цього. Австрія та Франція заявили, що проведуть референдуми, на яких буде визначатися доля договору про вступ Туреччини. Якщо хоча б одна з 27 країн скаже "ні", Туреччина до ЄС не приєднається [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що подальше розширення ЄС може призвести до його скорого розпаду. Зі збільшенням кількості членів протиріччя

тільки посилюються. Вихід Британії з ЄС суттєво зменшив його економічний та політичний потенціал. Брекзінт ускладнює питання ментальних кордонів Європи та ідентичності європейців. Також зруйнувалося уявлення про європейську інтеграцію як про неперервний процес, в якому органічно поєднуються поглиблення та територіальне розширення. Брекзінт підняв ряд питань про вигідність інтеграції для кожної окремої країни, тобто змусив замислюватися про співвідношення доходів та витрат. “Нові” країни-члени потребують значної допомоги, а “старі” відмовляються її надавати.

Процес подальшого розширення ЄС гальмується проблемами, що були породжені різницею в підходах країн-членів до процесу об'єднання та складностями інституціонального характеру. Зіткнення національних інтересів країн всередині ЄС породжує затяжні конфлікти між ними. Однак для спільного демократичного врегулювання цих конфліктів в ЄС немає жодного інституту та серйозної програми. Європарламент наразі є досить слабкою структурою, що може не впоратися з управлінням, якщо ще більше ускладнити систему.

Список використаних джерел:

1. Буторина О. Сужение Европейского Союза и потенциал интеграции. *Современная Европа*. №2, 2020. с. 20–32.
2. Європейська інтеграція: навч. посіб. За заг. ред. проф. І.А. Грицяка та Д. І. Дзвінчука. Івано-Франківськ: Місто НВ, 2012. 464 с.
3. Круглашов А.М., Озимок І., Астапенко Т.С., Руссу В.В. Європейська інтеграція на початку нового тисячоліття: довідник. Чернівці, 2010. 212 с.
4. Мазур В.І., Бондар С.М.. Вплив розширення ЄС на євроінтеграційні процеси. *Міжнародний науковий журнал*. № 6. 2016. с. 108-111.
5. Переформатування європейської інтеграції: можливості і ризики для асоціації Україна-ЄС / В.Сіденко (керівник проекту) та ін. Київ: Заповіт, 2018. 214 с.
6. Сардак С. Е. Особливості функціонування ринку праці України та використання потенціалу саморозвитку для підвищення зайнятості населення. *Україна : аспекти праці*. 2006. № 7. с. 8–12.

УДК 339

І. С. Лемешко,
студентка кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

СПРЯМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗШИРЕННЯ

Анотація: Визначено, що останнім часом в євроінтеграційних процесах має місце феномен “Втоми від розширення” і в ЄС зростає невдоволення масштабами та наслідками попередніх розширень. Доведено, що у багатьох державах ЄС різко знизився рівень суспільної згоди щодо можливості подальшої інтеграції нових членів та відбувається переосмислення ставлення до даного процесу серед політично відповідальних осіб.

Ключові слова: європейська інтеграція, ЄС, інтеграційне об'єднання, розширення, Єврозона, Брекзїт.

Європейський Союз (ЄС) – це унікальне об'єднання країн Європи, що знаходиться на вищій стадії економічної інтеграції. Після виходу Британії, ЄС нараховує 27 країн-членів.

Не дивлячись на кризи європейського будівництва, що час від часу охоплюють Європу, на зламі століть у розвитку Європейського Союзу сталися суттєві зміни: здійснилось четверте, п'яте та шосте розширення Союзу, які перетворили його на одне з найпотужніших утворень світу. ЄС досяг найвищого рівня економічної інтеграції — формування економічного та валютного союзу. Лісабонський договір ознаменував завершення тривалого етапу інституційного становлення Європейського Союзу. У відповідь на фінансову та економічну кризу, що розпочалася 2008 р. ЄС висунув ідею подальшого розширення інтеграції у фіскальній та бюджетній сфері.

Серед країн-членів Європейського Союзу існує думка, що суттєве розширення цієї структури може створити проблеми з ефективністю її функціонування. Оскільки чим більше країн-учасниць, тим важче налагодити спільний правовий та економічний механізм співпраці між ними.

І дійсно, розширення ЄС впливає на поглиблення інтеграції неоднозначно: дозволяє вирішувати одні проблеми, але тут же створює нові. Все складніше стає

контролювати зусилля країн-членів в різних сферах, в тому числі в сфері спільної зовнішньої політики і політики безпеки. Ще більше надало песимізму інтеграційним настроям в ЄС розширення 2007 року за рахунок Болгарії та Румунії, які відчутно відстають від решти за економічними показниками. ЄС внаслідок цього розширення отримав тягар проблем економічно нестабільних держав [1; 4].

Нові країни-члени досить повільно інтегруються в Шенгенський простір і Єврозону. Наприклад, такі країни-члени ЄС, як Румунія, Болгарія та Кіпр досі не ввійшли в Шенгенську зону, а Латвія, Литва, Польща, Чехія та Угорщина — в зону євро. Це пов'язано зокрема з тим, що перехід на євро, крім очевидних переваг, несе і додаткові витрати, тягар яких добре відчувається населенням (через суттєве підняття цін). Крім того, стійкість самої зони євро сьогодні під питанням [3].

Ще однією негативною тенденцією ЄС є значна соціально-економічна диференціація його країн-членів. Наприклад, показник ВВП Німеччини більш ніж в 300 разів перевищує показник Мальти, а показник доходу на душу населення в Люксембурзі приблизно в 7 разів вище показника Латвії. Географічний розмір, населення і економічні ресурси країн-членів також кардинально відрізняються, а їх культура і національна історія стали менш схожими по мірі зростання об'єднання.

Варто також звернути увагу на ряд невирішених завдань, що негативно впливають на можливості реалізації політики розширення. Як показав час, включення нових держав в інтеграційний процес не призвело до їх різкого економічного зростання. Це доводить, що не тільки “нові”, але й “старі” країни-учасники не справляються зі зростаючим об'ємом різноманітних проблем, серед яких зберігається проблема міграції і інтеграції іммігрантів з Північної Африки та Близького Сходу. Окрім того, вихід Британії з ЄС спричинив поширення ідей націоналізму, пріоритету національних інтересів та державного суверенітету у багатьох державах-членах ЄС, що підриває його позитивний імідж серед населення. Як показали опитування, громадяни ЄС насторожено відносяться до його подальшого розширення. На весні 2013 року проти розширення виступило

53% опитаних, в 2018 році — 45% [1].

За таких обставин ЄС було б краще займатися якісними питаннями інтеграційного руху, а не кількісними. Але, незважаючи на ряд проблем, Єврокомісія називає політику розширення міцним стимулом для демократичних і економічних реформ в країнах, які хочуть стати членами ЄС і вважає, що в цілому вона сприяє миру та стабільності в регіонах, що є близькими до кордонів Союзу. Адже інтеграція стає можливою для країни тільки в тому випадку, якщо та може продемонструвати, що дотримується всіх стандартів і правил ЄС, в той час, як її населення, а також громадяни країн-членів ЄС та його інститути згодні з її приєднанням. Очевидно, що політика розширення — це на даний момент найнадійніший та найбільш зручний для ЄС інструмент поширення власних норм та стандартів [5].

На сьогодні країнами-кандидатами на вступ до ЄС офіційно є Сербія, Чорногорія, Албанія, Македонія, а також Туреччина. Сербія та Чорногорія наразі є головними претендентами, які найбільш вірогідно приєднаються до ЄС в найближчому майбутньому, — Єврокомісія визначила 2025 рік, як орієнтовну дату їх приєднання.

Щодо Туреччини, то між нею та країнами Балкан у питаннях вступу є суттєві відмінності — насамперед, різний досвід співробітництва з Брюсселем. Туреччина веде офіційні перемовини щодо повноправного членства в ЄС більше 50 років. Утім, процес турецької інтеграції до ЄС не закінчується. Не дивлячись на те, що Туреччина є стратегічно важливою країною для Європи та довгостроковим євроатлантичним союзником, ЄС поки що не намагається змінювати свою політику відносно неї. Не існує жодних гарантій, що Туреччина стане членом ЄС, навіть якщо переговори про членство будуть успішно завершені, адже деякі країни-члени виступають проти цього. Австрія та Франція заявили, що проведуть референдуми, на яких буде визначатися доля договору про вступ Туреччини. Якщо хоча б одна з 27 країн скаже “ні”, Туреччина до ЄС не приєднається [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що подальше розширення ЄС може призвести до його скорого розпаду. Зі збільшенням кількості членів

протиріччя тільки посилюються. Вихід Британії з ЄС суттєво зменшив його економічний та політичний потенціал. Брекзїт ускладнює питання ментальних кордонів Європи та ідентичності європейців. Також зруйнувалося уявлення про європейську інтеграцію як про неперервний процес, в якому органічно поєднуються поглиблення та територіальне розширення. Брекзїт підняв ряд питань про вигідність інтеграції для кожної окремої країни, тобто змусив замислюватися про співвідношення доходів та витрат. “Нові” країни-члени потребують значної допомоги, а “старі” відмовляються її надавати.

Процес подальшого розширення ЄС гальмується проблемами, що були породжені різницею в підходах країн-членів до процесу об'єднання та складностями інституціонального характеру. Зіткнення національних інтересів країн всередині ЄС породжує затяжні конфлікти між ними. Однак для спільного демократичного врегулювання цих конфліктів в ЄС немає жодного інституту та серйозної програми. Європарламент наразі є досить слабкою структурою, що може не впоратися з управлінням, якщо ще більше ускладнити систему.

Список використаних джерел

1. Буторина О. Сужение Европейского Союза и потенциал интеграции. Современная Европа. №2, 2020. с. 20–32.
2. Європейська інтеграція: навч. посіб. За заг. ред. проф. І.А. Грицяка та Д. І. Дзвінчука. Івано-Франківськ: Місто НВ, 2012. 464 с.
3. Круглашов А.М., Озимок І., Астапенко Т.С., Руссу В.В. Європейська інтеграція на початку нового тисячоліття: довідник. Чернівці, 2010. 212 с.
4. Мазур В.І., Бондар С.М.. Вплив розширення ЄС на євроінтеграційні процеси. Міжнародний науковий журнал. № 6. 2016. с. 108-111.
5. Переформатування європейської інтеграції: можливості і ризики для асоціації Україна-ЄС / В.Сіденко (керівник проекту) та ін. Київ: Заповіт, 2018. 214 с.
6. Сардак С. Е. Особливості функціонування ринку праці України та використання потенціалу саморозвитку для підвищення зайнятості населення. Україна : аспекти праці. 2006. № 7. с. 8–12.

УДК 331.556

Метлицька В.О., Божко А. С., ЗВО СВО бакалавр,
спеціальності 232 Соціальне забезпечення
Корягіна Т.В., к.н.держ.упр., доцент
доцент кафедри соціального забезпечення та податкової політики
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОЛОДІ

Анотація: У статті розглянуто основні причини міграції української молоді. Визначено негативні та позитивні наслідки міграції для України. Запропоновано можливі варіанти вирішення негативних наслідків трудової міграції.

Ключові слова: мігранти, зайнятість, міграція, трудова міграція, ринок праці

На розвиток трудового потенціалу значною мірою впливають міграційні процеси, адже вони впливають на чисельність трудових ресурсів та їх якість. Здебільшого трудовими мігрантами є молоді українці з високою працездатністю. Міграційні процеси з кожним роком все більше збільшуються та охоплюють все більше країн. Підприємці інвестують в країни, які здатні принести найбільший прибуток, а люди, як трудові ресурси, їдуть в країни з кращими умовами праці.

Трудова міграція – це переміщення у просторі, яке здійснюють індивіди для підвищення рівня життя на основі вигіднішого використання власної робочої сили без зміни постійного місця проживання [1].

Проблема трудової міграції молоді – одна з найважливіших і в нашій державі. Вона потребує ретельного аналізу науковців та адекватних дій з боку законодавчої та виконавчої влади. Як відомо, в структурі робочої сили України сформувався багатомільйонний контингент осіб, для яких трудова міграція є основним видом зайнятості й основним джерелом доходів. Тому вирішення цієї проблеми має велике суспільно-політичне та соціальне значення. Трудова міграція молоді впливає на демографічну, соціальну та економічну ситуацію в Україні [2].

Трудова міграція української молоді негативно впливає на економічні, демографічні, соціальні аспекти нашої країни.

Причини еміграції в Україні:

- високий рівень безробіття в країні, у тому числі прихованого;
- різниця в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні та країнах Заходу;
- відсутність перспектив професійного зростання для багатьох обдарованих людей;
- економічна нестабільність в країні та відсутність соціальної захищеності громадян [3].

Обсяг трудової міграції істотно впливають на економіку України. Звідси випливає, що негативними наслідками трудової міграції є:

- помітне зменшення конкурентоспроможної частини робочої сили, що спричинює уповільнення темпів науково – технічного процесу;
- скорочення кількості молодих освічених людей, що зумовлює старіння нації та погіршення трудових ресурсів потенціалу;
- збільшення кількості дітей, залишених батьками на родичів або на близьких знайомих [1].

Також, трудова міграція з України через нестачу робочих місць значно впливає на народжуваність та загалом на демографічну ситуацію країни. Це залежить від стратегії розвитку освіти, яка може бути успішною лише у комплексі з промисловою політикою, за якою освіченим людям надаються робочі місця, як це відбувається в країнах Європи. Це може пригальмувати процес «відтоку мізків» з України і загалом зменшити сальдо трудової міграції [4].

Серед позитивних наслідків трудової міграції слід зазначити такі:

- одержання від трудових емігрантів іноземної валюти у формі грошових переказів, що у свою чергу зумовлює підвищення платоспроможного попиту та стимулювання виробництва;
- створення спільних підприємств з іноземними засновниками і на цій основі додаткове інвестування коштів в економіку;
- можливість для платоспроможного населення реалізувати свої здібності за кордоном та підвищити рівень кваліфікації [1].

Людина є основою трудових ресурсів, а втрата цих трудових ресурсів

негативно впливає на економічний розвиток країни.

Молодь – майбутнє нашої країни. Це мільйони перспективних й успішних людей, які потребують захисту і підтримки. Кожна людина розраховує на свої сили, але обставини бувають різні. Від уряду, Держави, а в першу чергу, від профспілок. Сьогодні не можна сказати, що наші профспілки працюють на 100%. Професійна спілка повинна не тільки бути готова до розмови з мігрантами будь-якої релігії, культури чи вікової категорії. Вони мають випереджати всі ризики, проблеми і небезпеки трудових мігрантів.

Уряд України повинен проводити соціально-економічну політику, за якої, у молодого населення нашої країни була можливість влаштуватися на роботу з більш-менш достатньою заробітною платою. Загалом, для подолання цієї проблеми, необхідне об'єднання уряду, бізнесу, громадського суспільства і міжнародних організацій.

Державна служба зайнятості нашої країни, а особливо молодіжна політика зайнятості в Україні, потребує досвіду європейських країн для повної реформації, щоб забезпечити нашу молодь робочими місцями.

Україна має пом'якшувати негативні наслідки міграції, а саме допомагати заробітчанами за кордоном шляхом надання юридичних консультацій, надання допомоги через консульства і тд. Подальші дії та реформи держави мають бути спрямовані на створення сприятливих умов для спонукання людей залишатись на батьківщині.

Список використаних джерел:

1. Чайка Г. В. Українська трудова міграція: «нова діаспора» чи остаточна втрата для країни? *Науковий вісник БДФА. Серія: Гуманітарні науки*: зб. наук. праць МФУ, БДФА; гол. ред. ВВ Прядко. -Чернівці: БДФА, 2018. Вип. 2. С. 175-183.

2. Щерба Г. І. Трудова міграція молоді та її наслідки для дітей в українському суспільстві. *Український соціум*. 2011. №. 3. С. 161-168.

3. Жибак М. М. Вплив міграційних процесів на відтворення сільського населення в західному регіоні. *Економіка АПК*. 2009. №. 5. С. 139-142.

4. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: Монографія. *Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України*. К., 2015. 244 с.

УДК 339.738.1

Е. Ю. Опанасюк, ЗВО СВО Бакалавр
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ЄВРОПЕЙСЬКА ВАЛЮТНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА ЇЇ СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ

Анотація: Стаття розкриває важливість здійснення поетапного пом'якшення регуляторних обмежень і поступового підвищення курсової гнучкості гривні у міру досягнення фінансової стабільності. Також розкрито важливі цілі валютно-фінансової стратегії країни.

Ключові слова: ЄС, валюта, інтеграція, НБУ, стратегія

На сьогодні зростаючий рівень глобалізації та конкуренції між країнами обмежують їхні можливості домогтися економічного та соціального зростання самостійно. У сучасній зовнішньо- та внутрішньополітичній ситуації для України відносини з Європейським Союзом мають важливе значення, обумовлюючи можливість здійснення країною стратегічного вибору і ролі в новій системі міжнародних відносин. Валютно-фінансова інтеграція країн за ключовим критерієм – ступенем фіксації обмінного курсу грошових одиниць країн-учасниць – проходить такі етапи: від обмеження коливань взаємних валютних курсів; створення валютного союзу з фіксацією взаємних валютних курсів у вузьких межах; до створення валютно-економічного союзу з введенням єдиної грошової одиниці. Так, європейська валютна система еволюційно була замінена на Європейський валютний союз з єдиною європейською валютою і валютною системою, якій характерний розвиток відповідної фінансової інфраструктури та інститутів. Створення союзу надало його членам можливості для швидкого розвитку, однак варто зважати і на загрози втрати здатності корегувати політику валютного курсу, процентних ставок, а також, в значній мірі, «фіскальною політикою з метою протидії уповільнення економічного зростання труднощами у розробці економічної та монетарної політики, що відповідає потребам всіх країн-членів, що обумовлено відмінностями в рівнях їх

економічного розвитку недостатніми можливостями підтримки ресурсами з бюджету ЄС проблемних регіонів» [1].

Перехід до фіксованих курсів і єдиної грошово-кредитної політики позбавляє національні влади можливості самостійних дій у досягненні цілей національної економічної політики. Таким чином, можливості властей враховувати місцеву специфіку істотно скорочуються. Перехід до фіксованих курсів не тільки позбавляє уряд можливості девальвувати валюту з метою коригування економічних дисбалансів, але й призводить до зникнення важливого індикатора таких дисбалансів у вигляді зміни курсів.

Незважаючи на деяке ослаблення за останні роки інтеграційного потенціалу ЄС, він залишається досить привабливим для України. Ця привабливість багатоаспектна: економічна, валютно-фінансова, інвестиційна, інноваційна, модернізаційна, міграційна, соціальна, цивілізаційна тощо [2-4]. Важливість євроінтеграції для валютного ринку України полягає також в можливості модифікувати валютну базу курсової політики Національного банку України, удосконалити валютну структуру міжнародних резервів і зовнішніх запозичень, розвивати кредитну співпрацю з країнами ЄС, підвищити ліквідність ринку європейської валюти в Україні. Наразі Національний банк України використовує монетарну стратегію таргетування обмінного курсу, застосовуючи долар США. Тому валютна інтеграція в ЄС спонукатиме до перегляду оптимальної валютної зони.

Ефективність грошово-кредитної політики в умовах взаємодії з Європейським Союзом визначається здатністю Національного банку України комплексно використовувати всі можливі важелі і методи впливу на розвиток вітчизняної економіки. Валютно-курсова політика України повинна передбачати поетапне пом'якшення регуляторних обмежень і поступове підвищення курсової гнучкості гривні у міру досягнення фінансової стабільності, нівелювання диспропорцій платіжного балансу, сталого розвитку валютного ринку і зростання попиту на національну валюту. Необхідною передумовою інтеграції України в Європейський валютний ринок є попередження різких коливань

обмінного курсу гривні за рахунок стабілізаційних можливостей міжнародних резервів.

Відповідно, інтеграція України до ЄС є необхідною умовою зростання технологічного та економічного рівня розвитку країни, підвищення інвестиційної привабливості економіки, ефективного ринкового господарювання, проведення реформ та модернізації, приведення умов для бізнесу та підприємництва до європейських стандартів. При цьому валютно-фінансова стратегія повинна бути спрямована на одночасне досягнення таких важливих цілей, як постійне і надійне зниження темпів інфляції при досягненні макроекономічної стабільності в країні.

Список використаної літератури:

1. Верига А. В. Європейська валютна інтеграція: перспективи для України. *Теорія і практика суспільного розвитку*. URL: [http:// www.teoria-practica.ru/-4-2013/economics/veriga. pdf](http://www.teoria-practica.ru/-4-2013/economics/veriga.pdf). (дата звернення 10.10.2020).
2. Гайдуцький П. Україна-ЄС: проблеми інтеграції. *Дзеркало тижня*. URL: <http://gazeta.zn.ua/international/ukrainaes-problemy-integracii-.html>. (дата звернення 10.10.2020).
3. Кучеренко В.В. Данкевич Р., Тринчук В.В. *Форми інтеграції банківського і страхового капіталу: монографія*. Львів: Видавництво «Галичина-Прес», 2018, 284 с.
4. Trunina I., Khovrak I., Sushchenko S. Big Data in sustainable regional development: the digital future of smart regions. *International Journal of 3D Printing Technologies and Digital Industry*. 2019, Volume 3, Issue 2, P. 116 – 123.

УДК 338.24

А.А. Осіпова,
викладач кафедри економіки
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ

Анотація. У сучасних умовах зайнятість населення є одним з пріоритетних напрямів державної політики, тому питання організації відтворення трудових ресурсів у сільському господарстві є актуальним. У ринковій економіці спостерігаються структурні зміни в зайнятості населення, зокрема знижується частка зайнятих в виробничих галузях, серед яких сільське господарство і зростає в сфері послуг.

Ключові слова: зайнятість, рівень безробіття, державне регулювання, сільськогосподарське виробництво, розвиток сільських територій.

В Україні важливі соціально-економічні проблеми сільського населення полягають у забезпеченні його максимальної зайнятості та зменшенні кількості безробітних з числа працівників аграрних підприємств [1]. Гостра потреба надання чітко визначеної соціальної спрямованості аграрній політиці зумовлена не лише спадом сільськогосподарського виробництва, а й зубожінням сучасного українського села. Забезпечення сталого розвитку сільських територій є комплексною проблемою та можливе за умови макроекономічної стабільності та збільшення валового внутрішнього продукту, забезпечення економічного зростання в сільському господарстві, розвитку несільськогосподарської зайнятості в сільській місцевості та ін. [2, с. 559].

Суперечливість процесу формування державної політики у сфері зайнятості сільського населення виникає через низку перешкод, зокрема: недосконалість нормативно-правового забезпечення щодо зайнятості сільського населення, відсутність комплексного підходу у вирішенні питань зайнятості населення на селі; непослідовність державного регулювання розвитку сільськогосподарського виробництва тощо.

Варто зауважити, що нестабільність функціонування малих форм сільськогосподарського виробництва, зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції у секторі малих сільськогосподарських форм є причиною депресивності сільських територій, однією з ознак чого є рівень безробіття сільського населення (рис. 1).

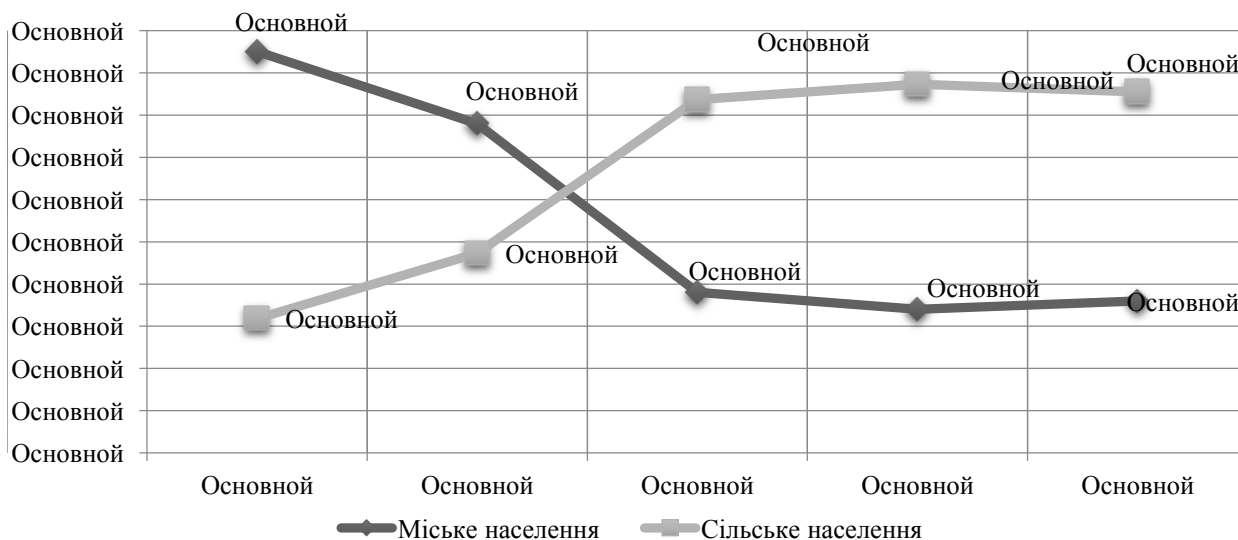


Рис. 1. Питома вага безробітного населення за місцем проживання у загальній кількості безробітних у 2014–2018 рр., %

**побудовано автором за даними [3]*

Протягом 2014–2018 рр. питома вага безробітного сільського населення складала понад 40%. При цьому, якщо питома вага міського населення зменшилася на 5,9 в.п., то сільського – зросла на такий самий відсоток. Якщо взяти до уваги показник частки питомої ваги безробітних у сільській місцевості у загальній кількості безробітного населення України, то він зріс із 42,8 у 2013 р. до 48,0% у 2019 р. Водночас, як свідчать статистичні дані, саме на селі є досить високим рівень неформальної зайнятості: 39,6% у 2017 р. та 38,2% у 2018 р. Тобто фактично зайнятість, а відтак і доходи, перебувають у тіньовій площині.

Рівень безробіття засвідчує не лише низький рівень соціальної ефективності проваджуваних заходів державного регулювання. Він демонструє відсутність об'єктів для працевлаштування. А зайнятість у сільськогосподарській сфері виробництва фіксується переважно на малих і середніх підприємствах (табл. 1).

**Динаміка зайнятості населення у сільськогосподарському
виробництві у 2013–2018 рр., тис осіб**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення (+,-) 2018 р. до 2013 р.
Кількість зайнятих у сільськогосподарському виробництві, всього	3389,0	3091,4	2870,6	2866,5	2860,78	2937,6	-451,4
В т.ч.:							
- на великих підприємствах	38,8	46,6	48,3	38,1	27,5	32,8	-6,0
- на середніх підприємствах	410,8	390,0	374,7	359,3	336,5	324,8	-86,0
- на малих підприємствах	276,6	296,8	279,1	261,3	271,6	268,5	-8,1

**побудовано автором за даними [3]*

Переважає більшість сільського населення, за даними табл. 1, зайнята на середніх підприємствах. До них відносяться сімейні та фермерські господарства. Другими за чисельністю працюючого сільського населення є малі підприємства, до яких, зокрема, відносяться й особисті селянські господарства. Тобто це та форма ведення діяльності, яку ще можна охарактеризувати як самозайнятість. Найменш чисельною є зайнятість на великих сільськогосподарських підприємствах, де присутня значна механізація виробничих процесів. Тобто вкотре переконуємося, що сфера державного регулювання розвитку сільськогосподарського виробництва нині оминає стимулювання перспективну когорту сільськогосподарських виробників – середні та малі підприємства. А проваджувані наразі заходи регулювання продемонстрували негативний ефект, що спричинило зменшення рівня зайнятості сільського населення та, відповідно, його доходів, як зазначалося вище.

В умовах кризи, спричиненої пандемією Covid-19, складною залишається ситуація на ринку праці, актуальним є його правове забезпечення, поліпшення якості робочих місць, організації повномасштабної сервісної служби для роботи з кадрами та роль управління трудовими ресурсами на державному рівні. Незважаючи на зусилля, що робляться з боку держави в частині ефективного

використання трудових ресурсів та їх відтворення в сільській місцевості, на сьогоднішній день залишаються завдання, які вирішені не в повній мірі, а також виникають нові завдання, що вимагають якнайшвидшого вирішення. Це викликає необхідність формування такої системи управління ресурсами, яка забезпечувала б задоволення потреб працівників і підвищувала ефективність виробництва, конкурентоспроможність організацій.

Список використаних джерел

1. Безкровний О.В. Удосконалення державного соціального страхування на випадок безробіття для вирішення проблеми зайнятості сільського населення. 2019. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/6183>
2. Батир Ю.Г. Державна політика щодо соціального розвитку сільських територій. Проблеми управління соціальним і гуманітарним розвитком: зб. матеріалів XIII наук.-практ. конф. Дніпро: ДРІДУ НАДУ, 2019. С. 559–561. URL: http://dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2019_Material_Social_develop.pdf#page=560
3. Державна служба статистики України: статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 620.92:338.45

О.В. Пошивалова, к.фіз.-мат.н., доцент
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
(м. Дніпро, Україна)

АНАЛІЗ РЕФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація: Розглянуто особливості реформування моделі національного пенсійного страхування в Україні. Визначено недоліки та перспективи розвитку третього рівня пенсійної системи в Україні.

Ключові слова: соціальна сфера, пенсійна системи, управління активами

В Україні пенсійна система зазнає змін. Модель національного пенсійного страхування першого порядку не може бути використана для забезпечення адекватних та надійних виплат пенсіонерам. Реформа пенсійної системи має на меті збільшити розмір пенсії до 65% [1]. Організація пенсійного забезпечення, яка відповідає вимогам ринкової економіки, може бути одним із найважливіших завдань, що вирішуються в соціальній сфері [5].

У промислово розвинених країнах застосовуються багаторівневі пенсійні послуги, що включають системи солідарності, обов'язкове накопичення та добровільне встановлення пенсій. Ця структура повинна сприяти забезпеченню обов'язкового мінімального рівня життя для всіх пенсіонерів.

Спільна пенсійна система передбачає мінімальну та гарантовану пенсію, яку забезпечує держава. Мета полягає в тому, щоб кожен громадянин міг отримати мінімальний дохід після виходу на пенсію. Ця система належить до соціального захисту. Через обов'язкові відрахування із заробітної плати громадян кошти, призначені для виплати пенсій, були перераховані до пенсійного фонду України. Пенсії накопичуються лише в тому році, коли працівник фактично виплачував пенсію. Розрахунок розміру пенсії спирається не на вислугу років, а на страховий стаж, тобто період, коли громадяни здійснюють обов'язкові платежі до пенсійного фонду. Якщо з певних причин пенсія, що виплачується громадянам,

не досягає рівня прожиткового мінімуму, можливо здійснити цільові виплати громадянам з низьким рівнем доходу за рахунок коштів державного бюджету.

Однак солідарні пенсійна система забезпечує лише мінімальні вигоди для пенсіонерів. Зазвичай їх дохід не перевищує 30-35% середнього доходу працівників до виходу на пенсію.

У солідарній системі за рахунок коштів Пенсійного фонду України (ПФУ) призначають такі пенсії: пенсія за віком; пенсія з інвалідності внаслідок загального захворювання; пенсія у зв'язку із втратою годувальника.

Для підвищення виплат пенсіонерам було прийнято систему обов'язкового накопичення. Обов'язкова система накопичення передбачає, що частина заробітної плати громадян повинна бути перерахована до пенсійного фонду для отримання пенсій, що перевищують мінімальний розмір. У цьому випадку виплата зберігається на особистому ощадному рахунку платника у накопичувальному фонді. Накопичені таким чином кошти використовуються для інвестиційної діяльності.

Після досягнення пенсійного віку вкладники мають право на одержання суми внесків, а також прибутків від інвестицій, що здійснюються за рахунок працівника. Нараховані кошти є власністю громадян і можуть передаватися у спадок. Очікується, що після формування необхідних економічних умов та створення системи ефективного нагляду за пенсійним розвитком державою буде запроваджена система другого рівня пенсійної системи в Україні [2].

Третій рівень пенсійної системи, що формується в Україні, – це добровільне накопичення пенсійних коштів, яке здійснюватиметься недержавними юридичними особами. Вони можуть утворюватися роботодавцями, профспілками, об'єднаннями громадян та іншими суб'єктами. У зарубіжних країнах найпоширенішим є пенсійний фонд, створений роботодавцем. Світовий досвід показує, що приватні пенсійні компанії, як правило, більш здатні функціонувати як пенсійні фонди, ніж державні установи. Конкуренція між фондами зазвичай призводить до ефективної пенсійної системи. З метою стимулювання розвитку приватних пенсійних фондів передбачається прийняття

пільгової податкової системи для інвестування та переведення пенсій громадян. Ввести переваги для працівників та роботодавців [3].

Учасниками недержавних пенсійних фондів є ті особи, які сплачують за них пенсійні внески і мають право або отримують право на отримання пенсії з фонду. Громадяни України, іноземці та особи без громадянства можуть брати участь у фонді. Індивідуальна участь у приватних пенсійних фондах є добровільною, і людина може бути членом кількох пенсійних фондів одночасно. Пенсії виплачуються учасникам фонду або їх спадкоємцям. Вкладники - це ті, хто виплачує пенсії учасникам фонду. До вкладників належать: сам учасник фонду, подружжя, діти, батьки, роботодавці учасника або професійне об'єднання [4].

До складу активів пенсійних фондів входять: активи у грошових коштах; активи у цінних паперах; інші активи.

Управління активами недержавного пенсійного фонду може здійснюватися такими особами: компанією з управління активами; банком (щодо активів створеного ним фонду); професійним адміністратором, який має ліцензію на проведення діяльності з активами.

Сукупний прибуток (збиток) від інвестування активів пенсійного фонду охоплює: прибуток (збиток) від операцій з активами; пасивні доходи, отримані на активи фонду (відсотки за депозитами в банках, доходи з цінних паперів тощо).

Контроль органів державної влади за діяльністю суб'єктів недержавного пенсійного страхування передбачає використання певних важелів. Вони включають, зокрема, вимоги щодо мінімального розміру законного капіталу та створення резервів, кількості та якості інвестицій, прибутковості операцій компанії. Прикладом може бути досвід Польщі, де проводиться жорстке регулювання інвестиційної діяльності пенсійних компаній. Так, в акції такі фонди мають змогу вкладати не більше 40% активів, в іноземні цінні папери – 5%, а у боргові зобов'язання підприємств – незначну їх частку. Мінімальна дохідність інвестицій має становити не менше 50% від середньої дохідності на ринку.

В Україні обмежують інвестиційну діяльність з активами пенсійного фонду такими вимогами: заборона формування пенсійних активів за рахунок позик; встановлення меж щодо загальної вартості пенсійних активів, які утримуються на банківських депозитах та ощадних сертифікатах в обсязі 40%, а в зобов'язаннях одного банку – 10%; придбання цінних паперів одного емітента сумою не більшою 5% від загальної вартості пенсійних активів фонду (крім окремих видів державних цінних паперів); інвестування в облігації підприємств – резидентів України не більше 40% від загальної вартості пенсійних активів; інші обмеження [4].

Добровільне накопичення забезпечує лише добровільні внески громадян, які сплачують на індивідуальні пенсійні рахунки, відкриті в недержавних пенсійних компаніях. Такі внески вкладатимуться в цінні папери та інші фінансові активи (акції, державні облігації, ощадні (депозитні) сертифікати комерційних банків та ін.). Після виходу на пенсію громадяни зможуть отримувати додаткові виплати з приватних пенсійних фондів. Джерелом будуть пожертви від громадян та доходи від коштів, отриманих під час інвестиційної діяльності.

Ця зміна надає громадянам більше можливостей використовувати пенсії більш розумним чином. Розвиток обов'язкового та добровільного накопичення передбачає активне інвестування коштів. Це допоможе посилити формування фондового ринку, розвиток фінансової інфраструктури, розширення кредитного бізнесу, збільшення заощаджень та інші позитивні зміни в організації грошових потоків. Водночас запровадження приватного пенсійного страхування встановило ефективний державний контроль за діяльністю страхових компаній для запобігання зловживань.

Список використаних джерел:

1. Гільорме Т. В., Єлісеєва О. К. Моделі управління персоналом підприємства: методологічна платформа та шляхи застосування : монографія. Дніпропетровськ : ФОП Дробязко С. І. 2016. 170 с.
2. Гупало О.Г., Жук О.Б. Порівняльний аналіз моделей соціальної політики

держави. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25. С. 211 – 218.

3. Костецький Я.І. Соціальна статистика: Навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2011. 303 с.

4. Методичні аспекти управління фінансами Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/34364-metodychni-aspekty-upravlinnya-finansamy-pensijnogo-fondu-ukrayiny/> (дата звернення 07.10.20)

5. Пошивалова О.В. Формування моделі оцінювання мотивації персоналу підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. №9. С. 5 – 9.

УДК 330.5:336.02

Н. М. Самолюк, к.е.н., доцент,
доцент кафедри трудових ресурсів і підприємництва
Національний університет водного господарства та природокористування
(м. Рівне, Україна)

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ НЕРІВНОСТІ У РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ

Анотація: В даній роботі розглянуто інструменти оцінювання нерівності у розподілі доходів населення, проаналізовано рівень диференціації доходів країн ЄС за коефіцієнтом Джині та удосконалено методику оцінювання нерівності доходів.

Ключові слова: розподіл доходів, нерівність, справедливість, децильний коефіцієнт фондів, коефіцієнт Джині

В умовах ринкової економіки висока нерівність доходів є одним з основних проявів несправедливості, джерелом соціальної напруженості та нестабільності розвитку країн, що не лишається поза увагою на глобальному рівні. Так, на Світовому економічному форумі 2014 р., «надмірна диференціація доходів» посіла 4-те місце в рейтингу ризиків найближчої декади розвитку людства, відтак «подолання бідності як крайнього прояву нерівності за доходами» було визнано першою ціллю розвитку людства [1].

На даний час у світовій практиці для вимірювання диференціації розподілу доходів використовується низка показників, а саме: дисперсія, коефіцієнт варіації, варіація логарифму доходів, міра бідності за Фішлоу, коефіцієнт Шутца, міра за Дальтоном і міра за Аткинсоном. Однак найчастіше для вимірювання нерівності у розподілі доходів економісти використовують криву Лоренца та індекс Джині, децильний коефіцієнт диференціації доходів і коефіцієнт фондів [2].

Зокрема, значення децильного коефіцієнта фондів в країнах ЄС та Україні у 2016 році свідчить про значні відмінності у розподілі доходів. Так, в Україні відмінність у доходах десятої децильної групи порівняно з першою складає 4,2 рази, в той час як у Бельгії – 15,7. Найнижчий рівень нерівності у розподілі доходів за децильним коефіцієнтом фондів спостерігається у Великобританії

(відмінність складає 4,9 рази) [3].

Водночас, інтегральне оцінювання диференціації у розподілі доходів забезпечує коефіцієнт Джині. Для порівняння відмінностей у розподілі доходів за цим коефіцієнтом поширеною є класифікація, запропонована Аткінсоном, Рейнвотером і Смідінгом для країн ОЕСР, за якою коефіцієнт Джині в інтервалі 33-35 характеризує високу ступінь нерівності, 29-32 – середню, 25-28 – низьку і 20-24 – дуже низьку ступінь нерівності розподілу доходів. Порівняльний аналіз коефіцієнта Джині в Україні та країнах ЄС, як не дивно, свідчить про показово дуже низький рівень нерівності у розподілі доходів у національній економіці порівняно з більшістю країн ЄС (табл. 1). На відміну від України, за даною класифікацією, більшість країн ЄС мають середній (9 країн) та низький (9 країн) рівень нерівності у розподілі доходів. В той же час, у 8 країнах рівень нерівності у розподілі доходів є високим.

Таблиця 1

Групування європейських країн за рівнем нерівності у розподілі доходів (за коефіцієнтом Джині) за даними 2016 р. [4]

Країни	Коеф. Джині	Країни	Коеф. Джині	Країни	Коеф. Джині	Країни	Коеф. Джині
<i>високий (33-35)</i>		<i>середній (29-32)</i>		<i>низький (25-28)</i>		<i>дуже низький (20-24)</i>	
Болгарія	37,7	Естонія	32,7	Мальта	28,5	Словенія	24,4
Литва	37	Кіпр	32,1	Угорщина	28,2	Словакія	24,3
Румунія	34,7	Великобританія	31,5	Данія	27,7	Україна	20,0
Латвія	34,5	Люксембург	31	Швеція	27,6		
Іспанія	34,5	Хорватія	29,8	Австрія	27,2		
Греція	34,3	Польща	29,8	Нідерланди	26,9		
Португалія	33,9	Німеччина	29,5	Бельгія	26,3		
Італія	33,1	Ірландія	29,5	Фінляндія	25,4		
		Франція	29,3	Чехія	25,1		

Однак, враховуючи лише фактичні значення коефіцієнта Джині у країнах ЄС в 2016 році – з середнім значенням рівним 30,2, пропонуємо виділити інші чотири рівні нерівності у розподілі доходів: високий – 33,9 і більше; вище середнього – 30,2-33,8; нижче середнього – 27,5-30,1; низький – до 27,5.

Розподіл країн ЄС за рівнем нерівності у розподілі доходів відповідно до

даної класифікації наведений на рис. 1. Як бачимо, у 16 країн ЄС нерівність доходів низька та нижче середнього рівня і лише у 12 – вище середнього рівня та висока.

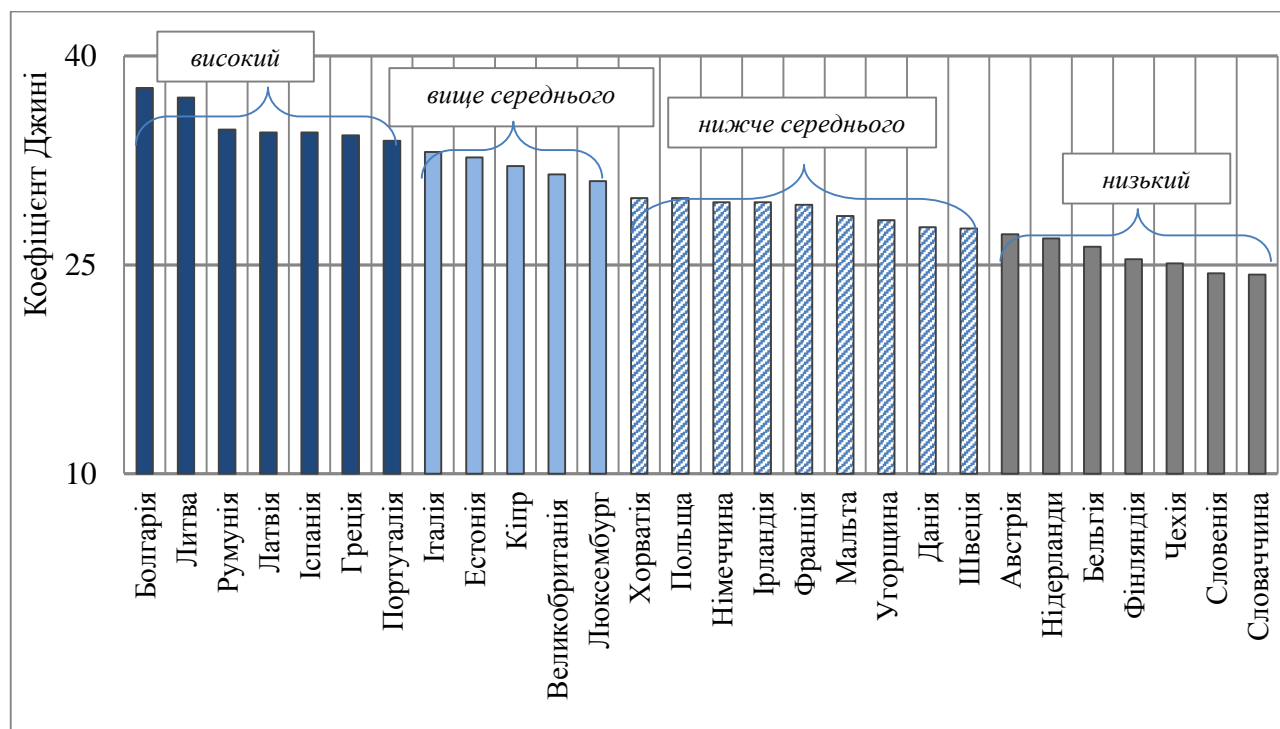


Рис. 1. Розподіл країн ЄС за коефіцієнтом Джині у 2016 р. (авторська методика)

Варто відмітити, що рівень нерівності доходів є фактором економічного зростання/спаду, що неодноразово доводилося вченими. Зокрема, на думку Т. Персона і Г. Табелліні, нерівність негативно корелює з економічним зростанням, а збільшення доходів найбагатшої квінтильної групи суспільства на 0,07% знижує середньорічні темпи зростання економіки на 0,5% [5]. Крім того, Ф. Ларрен і Р. Вергара на основі аналізу показників нерівності в 45 країнах виявили, що збільшення нерівності на 10% у розподілі доходів відповідає падінню виробництва на душу населення на 0,9%, тобто «нерівність гальмує процес економічного зростання» [6].

Крім того, проведене нами в роботі [1] дослідження дозволяє стверджувати, що нерівність доходів має дуже тісний зв'язок з безробіттям та суспільною продуктивністю - ВНД на душу населення, що уже є достатнім аргументом для зменшення її надмірних проявів та постійного моніторингу.

Отже, економічна нерівність є поширеним і певною мірою неминим явищем. Однак, якщо рівень диференціації доходів не буде належним чином моніторитися і, при надмірній нерівності не будуть вжиті відповідні заходи для вирішення цієї проблеми, то в результаті це може викликати різні економічні та соціальні катастрофи. Водночас справедливе формування та розподіл доходів населення може стати основою економічного зростання та соціальної стабільності внаслідок посилення мотивації продуктивної зайнятості у власній країні.

Список використаних джерел:

1. Mishchuk H., Bilan Y., Streimikiene D., Samoliuk N. Income inequality and its consequences within the framework of social justice. *Problemy Ekorozwoju*. 2018, vol. 13, no 2, 131-138
2. Гуменюк В.Я., Самолюк Н.М. Управління витратами на персонал: Монографія. Рівне: НУВГП, 2012. 158 с.
3. Bilan Y., Mishchuk H., Samoliuk N., Yurchyk H. Impact of income distribution on social and economic well-being of the state. *Sustainability*. 2020, 12(1), 429.
4. Eurostat (2016b). Database on Gini coefficient. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tessi190&plugin=1>
5. Persson T., Tabellini G. Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence. *American Economic Review*. 1994. Vol. 84. P. 600–621.
6. Larrain F., Vergara R. Income Distribution, Investment and Growth. Development Discussion Paper. Harvard University. 1997. No. 596. August.

УДК 370.85

Г.І. Фролова, к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту,
Л.М. Гашицька, здобувач
другого (магістерського) рівня вищої освіти
ТО В "Бердянський університет менеджменту і бізнесу"
(м. Бердянськ, Україна)

ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Анотація: визначено конкурентну боротьбу між підприємствами-учасниками тендерів як ключову складову системи державних закупівель; проаналізовано сучасний стан та умови проведення тендерних закупівель державним сектором в Україні; запропоновано напрями вдосконалення системи державних закупівель.

Ключові слова: державні закупівлі, конкуренція, тендерна пропозиція, система «Прозорро».

Незаперечною складовою економічного розвитку будь-якої держави є закупівля послуг, товарів, різноманітних робіт для задоволення державних і регіональних потреб. Сфера державних закупівель є масштабною частиною економіки, що динамічно розвивається і вимагає колосальних витрат бюджетних коштів.

Економічний успіх державної закупівлі визначається кількістю підприємств-учасників конкурентного процесу. Можна констатувати той факт, що чим більше фірм-конкурентів бере участь у тендерній закупівлі при певних рівних умовах, тим серйозніша конкурентна боротьба, а значить - договір буде укладено з тією компанією, у якої будуть найменші витрати і, відповідно, найнижчі ціни.

Ефективні та прозорі державні закупівлі впливають на функціонування економічних процесів в рамках національної економіки. Правильно організована конкурентна боротьба між підприємствами-учасниками в рамках тендерного процесу забезпечує чесні й економічно вигідні умови для здійснення цих закупівель.

При розгляді міжнародного досвіду регулювання й організації сфери державних закупівель можна виокремити найбільш впливовий чинник, а саме - «людський фактор», який є джерелом розвитку корупційних схем і несумлінності (підкуп чиновників, лобювання інтересів певних груп населення, зрощення влади і бізнесу, тощо). Усі сили контролюючих органів як в Україні, так і в інших країнах світу повинні бути спрямовані на грамотне адміністрування та опрацювання нормативної складової, базовими принципами якої повинні стати: доступність і відкритість усієї необхідної інформації про закупівлі; дотримання процедур і якісна підзвітність; ефективна і відкрита конкуренція; нівелювання дискримінації: справедливість.

Реалізація даних принципів потребує використання різноманітних підходів, визначенню яких може сприяти аналіз міжнародного досвіду.

Пріоритети вибору підходу до організації процесу державних закупівель в тій чи іншій країні зумовлюються численними інституційними факторами, до числа яких належать законодавчі та правові норми діяльності державних замовників, постачальників і кінцевих одержувачів відповідних благ; суспільні та етичні цінності; процедури і правила прийняття та виконання необхідних управлінських рішень щодо формування і розміщення державних замовлень; особливості ієрархії державних інституцій, наділених відповідними повноваженнями, тощо [1].

З метою підвищення економічної ефективності закупівель, а також недопущення недосконалої конкуренції в міжнародному середовищі функціонує типовий закон UNCITRAL про закупівлі товарів (робіт).

Типовий Закон UNCITRAL, прийнятий у 1994 р., спрямований на надання допомоги країнам у реформуванні й удосконаленні своїх законів щодо процедур закупівлі. Закон містить процедури, призначені для досягнення цілей конкуренції, прозорості, справедливості та об'єктивності у процесі закупівлі, а отже, вищого рівня економії та ефективності закупівлі.

Основними його цілями є [2]: максимальна економічність та ефективність закупівлі; сприяння конкуренції серед постачальників і підрядників при

постачанні товарів, будівельних робіт або закупівлі послуг; забезпечення справедливого і рівноправного ставлення до всіх постачальників і підрядників; сприяння чесності, справедливості та довіри громадськості до процесу закупівлі; досягнення прозорості процедур, пов'язаних із закупівлею.

Безальтернативним та найбільш ефективним підходом до справедливого розвитку конкуренції серед постачальників і підрядників при постачанні товарів, робіт або закупівлі послуг виступає організація відкритих торгів (тендерів).

Аналіз статистичних даних свідчить, що публічні торги займають більше половини обсягів державних закупівель у грошовому вираженні.

Основними держзамовниками в Україні виступають органи виконавчої влади (МОУ, МОЗ, МОН, держадміністрації тощо) та великі державні компанії-монополісти (АТ «Укртрансгаз», АТ «Укрзалізниця», НАК «Нафтогаз», НАЕК «Енергоатом», ПАТ «Укртелеком», Державне агентство автомобільних доріг України «Укравтодор», НЕК «Укренерго» та ін.).

На сьогодні правове регулювання системи публічних закупівель в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» прийнятого 25 грудня 2015 р., положеннями якого запроваджуються система електронних закупівель та електронна система оскарження. Електронна система закупівель - це інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією та документами в електронному вигляді, до складу якої входять веб-портал Уповноваженого органу, авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами [3].

Вищезазначеним законом було запроваджено обов'язковість проведення публічних електронних процедур через систему «Прозорро». Основною метою таких нововведень декларувалося забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції [4].

Не дивлячись на суттєві переваги функціонування даної системи, вона в той же час, має велику кількість недоліків для підприємств-учасників: низький рівень володіння технічними навиками деяких учасників; різні інфраструктурні умови для постачальників з великих міст і з периферії; помилково визначені строки та умови подання тендерних пропозицій; жорсткі вимоги до подання в короткі строки спеціалізованих довідок, витягів, відомостей виданих органами ДФС, МВС, МЮУ; зниження якості товарів/послуг за рахунок орієнтації замовниками на найдешевші пропозиції.

Велику кількість зовнішніх загроз для ефективної конкуренції між підприємствами-постачальниками та взагалі успішним проведенням тендеру представляє повільна та не завжди якісна робота органів ДФС, МВС, МЮУ з видачі спеціалізованих довідок, витягів, відомостей з реєстрів, тощо; низький рівень вивчення особливостей скарг, що надійшли до Антимонопольного комітету України та ін.

Таким чином, проведений аналіз дозволив виявити основні проблеми конкурентної боротьби між підприємствами-постачальниками в сфері державних закупівель в Україні. Вони полягають у наявності суттєвих бар'єрів для учасників відкритих торгів, зумовлених жорсткими вимогами тендерної документації; потребою внесення оплати за користування тендерними майданчиками; низькому рівні професіоналізму відповідальних осіб; низькому рівні довіри до системи електронних закупівель як зі сторони замовників, так і зі сторони постачальників; суб'єктивності та непрозорості контролюючих структур тощо.

Неминучими напрямками вдосконалення системи державних закупівель повинні стати: підвищення професіонального рівня відповідальних осіб та створення централізованих закупівельних органів; чіткий контроль та спрощення тендерного процесу за рахунок зменшення кількості необхідних для проходження кваліфікації учасником документів та умов реєстрації; перегляд підходів до аналізу виявлених правопорушень зі сторони АМКУ; безальтернативне дотримання ключових позицій типового закону UNCITRAL.

Список використаних джерел:

1. Фалко Ю.В. Організація державних закупівель: зарубіжний досвід та практика України. *Університетські наукові записки*. 2014. № 1 (49). С. 261–269.
2. Державне регулювання закупівель в умовах реалізації адміністративної реформи. Івано-Франківський центр науки, інновацій та інформатизації. Івано-Франківськ: 2012. С. 82
3. Веденівська Г. Державні закупівлі - за принципом максимальної економії та ефективності. *Фінансовий контроль*. 2016. № 2. С. 25–27.
4. Про публічні закупівлі: Закон України від 21.12.2017 № 2265-VIII.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.



Секція 3
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

УДК 657.471.11

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

РОЛЬ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Анотація: З метою підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю підприємств ресторанного бізнесу необхідно впроваджувати новітні інформаційні технології. У доповіді розкрита роль автоматизації обліку на підприємствах ресторанного бізнесу.

Ключові слова: автоматизація, облік, ресторанний бізнес, собівартість, управління.

Складність процесів обліку продуктів в ресторанному бізнесі, контролю за їх рухом, визначення собівартості страв, що випускаються, планування закупівель продуктів диктує необхідність автоматизації бухгалтерського і оперативного обліку в організаціях ресторанного бізнесу.

На сьогоднішній день існує безліч програм для автоматизації обліку на підприємствах ресторанного бізнесу. Однак при їх виборі в першу чергу слід враховувати структуру підприємства, так як для підприємства, що має тільки один вузол обліку (наприклад, склад) і одне місце реалізації (наприклад, зал), і підприємства, що включає кілька складів, кухонь, точок оптової і роздрібною реалізації (наприклад, мережа ресторанного бізнесу), необхідні відповідні програми для автоматизації обліку.

Автоматизована система для підприємств ресторанного бізнесу повинна дозволяти:

- вести облік оптових і роздрібних продажів страв, продуктів;
- проводити розрахунок і списання собівартості страв і харчової продукції;
- планувати виготовлення страв;
- вести облік внутрішніх переміщень;

- формувати і друкувати документи, характерні для підприємств ресторанного бізнесу, типові форми і документи суворої звітності [1, с. 52].

Всі ці можливості повинні поєднуватися з веденням бухгалтерського обліку і автоматичним формуванням всієї необхідної бухгалтерської звітності. Залежно від величини підприємства ресторанного бізнесу, ступеня наповнюваності залів і потреб управління вибирається система автоматизації виробничого обліку. Це може бути система автоматизації обліку всього виробничого процесу, інтегрована в систему бухгалтерського обліку підприємства, або ж тільки система автоматизації оперативного обліку, включаючи автоматизацію обліку процесу реалізації, калькулювання собівартості страв і складського обліку, або ж в найпростішому випадку – система автоматизації обліку тільки на ділянці каси при веденні складського обліку і калькулювання собівартості вручну.

Автоматизована система дозволяє вести картки страв і заготовок, де вказана рецептура кожної страви – скільки і яких інгредієнтів необхідно затратити для приготування однієї і більше порцій блюда. Крім рецептури в картці страви можна вказати і технологію його приготування. Після заповнення картки страви можна розрахувати її собівартість, роздрукувати технологічну карту, яка буде використана кухарями при підготовці страви.

При складанні рецептури страв можуть бути використані інгредієнти, які не включаються до собівартості, наприклад, вода або лід. Можливе включення в рецептуру і супутніх товарів, що потім також буде враховано при списанні.

Часто на підприємствах ресторанного бізнесу для приготування однієї страви можуть бути використані різні взаємозамінні інгредієнти (наприклад, в салаті можна використовувати соняшникові масла різних марок), які також можна вказати в картці страви. При формуванні документів автоматизована система дозволяє враховувати взаємозамінні товари, і якщо на складі закінчився базовий інгредієнт, то система вписує замість нього в документ замітник. Також використання замінника враховується при розрахунку собівартості, автоматичному списанні товарів [2, с. 241].

Система автоматизації дозволяє вести облік в одній базовій одиниці виміру.

У зв'язку з тим, що закупівлі ведуться в одних одиницях виміру (кілограмах, пляшках, банках), а витрата в інших (грамах, працях, склянках), існує можливість автоматичного перерахунку з різних одиниць виміру в базову.

За допомогою автоматизованого програмного комплексу можна вести не тільки облік переміщень на кухню, але і всіх інших внутрішніх переміщень. Наприклад, можуть враховуватися переміщення на виробництво, відпуск в роздрібні точки, повернення товару на склад з роздрібних точок, переміщення між роздрібними точками і т.п. При заповненні документів на переміщення автоматично враховується стан складських залишків.

Для проведення інвентаризації в програмах передбачається порівняльна відомість, яка показує відповідність фактичних показників залишків на складі і показників, розрахованих системою.

Варто відмітити, що Звіт проданих страв (марочний звіт) на підприємствах ресторанного бізнесу складається щодня касової програмою. Складається він для кожної точки реалізації, а заповнюється на підставі касових чеків, абонементів, талонів, накладних та інших документів. На його підставі можна роздрукувати Акт про реалізацію і відпуск виробів кухні.

Автоматизація оперативного обліку ресторану класичного типу (кухня, склад, бар, зал) має свої особливості. У ресторанах такого типу, як правило в барах, встановлюється касовий термінал. До складу даного терміналу входить комп'ютер (робоча станція), принтер для роздрукування попередніх і фіскальних чеків, контрольно-касовий апарат (фіскальний реєстратор). Можливе придбання мобільних блокнотів для офіціантів. На кухні встановлюється принтер для друку марок (замовлень для кухарів на страви). У бухгалтерії встановлюється головний комп'ютер (сервер), з якого контролюється процес продажів – завантаження столиків, зайнятість офіціантів, в оперативному режимі відстежується виручка.

Через касовий термінал відбувається реєстрація всіх фактів, пов'язаних з рухом страв: відпуск в зал, повернення на кухню при відмові гостя від страви, списання повернутої страви при неможливості її подальшого продажу. При прийомі замовлення офіціантом і реєстрації його в комп'ютері автоматично на

кухні роздруковується марка із зазначенням найменування страви, кількості порцій і різних модифікаторів.

Одночасно з видачею фіскального чека відбувається реєстрація факту продажу страв, і вони потрапляють в автоматично сформований Звіт проданих страв (марочний звіт), який в подальшому копіюється на сервер в складську програму.

У бухгалтерії в складській програмі відбувається реєстрація прибуткових і видаткових накладних, документів на внутрішнє переміщення. Далі на підставі Звіту проданих страв (марочного звіту) списуються продукти, витрачені на приготування страв, розраховується собівартість реалізованої сировини і товарів. Ланкою, що пов'язує бухгалтерський фінансовий облік і оперативний облік, є товарний звіт, який також автоматично формується в складській програмі.

Таким чином, при купівлі системи автоматизації попередньо необхідно отримати відповіді на два питання:

1. Система автоматизації якої фірми-виробника найбільш підходить для даного підприємства ресторанного бізнесу?

2. Яка конфігурація системи буде найбільш ефективна для організації, яка ділянка виробничого процесу вимагає автоматизації оперативного обліку – каса, калькуляція, склад або ж всі перераховані ділянки одночасно?

Проведений аналіз основних програм з автоматизації діяльності підприємств ресторанного бізнесу дозволив виділити наступні програми з автоматизації обліку, які ми рекомендуємо для використання у ресторанному бізнесі, а саме: «1С-Рарус: Общепит», «Парус-Ресторан», «TillyPad XL», Система «R-keeper», Система «Капітал 2008: Ресторан», Система «Маркет+4.х», Система «ISOFTРЕСТОРАН».

Отже, ефективне функціонування автоматизованих систем обліку сприяє забезпеченню управління виробничо-торгівельною діяльністю та основними бізнес-процесами підприємств ресторанного бізнесу, а також створює єдиний

інформаційний простір для ведення ефективного, оперативного й зручного обліково-аналітичного процесу.

Список використаних джерел:

1. Білуха М. Методологія бухгалтерського обліку в електронному середовищі. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2011. № 8. С. 50–54.
2. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 344 с.

УДК 631.158:658.336

Н.В. Бондаренко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ПІД ЗАСТАВУ ЗЕМЛІ

Анотація: визначено, що для успішного старту ринку землі та банківського кредитування під заставу землі є цінова прозорість. Означено, що вартість землі має бути обов'язковим елементом бази угод. Встановлено, що після скасування земельного мораторію в обігу опиниться ще понад 38 млн га приватних паїв. Визначено проблемні напрямки фінансування банками купівлі землі малими фермерами.

Ключові слова: кредитування, фермерські господарства, застava, земельні аукціони, банківські гарантії

Будь-який бізнес, що розвивається, потребує певних фінансових ресурсів. Для малого підприємництва, як у загальному, так і в сільському господарстві, зокрема, для фермерських господарств, питання пошуку джерел фінансування та інвестування не лише не втрачають своєї актуальності, а й, навпаки, набувають все більш критичного характеру. Досить обмежені внутрішні фінансові можливості малого бізнесу, недостатня державна підтримка цього сектора економіки, низька активність інвесторів, обтяжливі схеми кредитування малого бізнесу, як показала практика, не дали змоги сформувати ефективну систему фінансів. Окрім того, коротка історія існування малого підприємництва і доки що скромні результати його розвитку не дають підстав стверджувати про оптимальність цієї форми підприємництва [1].

В Україні у вільному обігу перебуває близько 2,5 млн га земель приватної власності. Це землі для ведення особистого селянського господарства, підсобного господарства, садівництва та городництва, приватні землі для житлової забудови та інші приватні землі несільськогосподарського призначення [2]. Принциповим питанням для успішного старту ринку землі та банківського

кредитування під заставу землі є цінова прозорість. Вартість землі має бути обов'язковим елементом бази угод щодо купівлі-продажу землі. При цьому агрегована інформація про ціни має бути доступна для учасників ринку та банків.

Для банків, земля при кредитуванні використовується переважно як додаткова застава або як її елемент, коли заставою є цілісний майновий комплекс та нерухомість. Термін кредитування у таких випадках не перевищує п'яти років, проте для інвестиційних проектів його може бути подовжено до семи років. Несільськогосподарські землі у більшості випадків вважаються неліквідними. Річ у тім, що НБУ постановою №351 від 30 червня 2016 року встановив для незабудованих земель найнижчий коефіцієнт ліквідності – 35%. Це означає, що для банків така застава неприваблива, вони повинні використовувати додаткові резерви. Після скасування земельного мораторію в обігу опиниться ще понад 38 млн га приватних паїв і великих масивів державних та комунальних земель, тому питання стане ще більш актуальним.

Банки не планують кредитувати малих фермерів через непрозорість їх бізнес-моделі. Обережно банки ставитимуться і до фінансування купівлі землі для здавання її в оренду, наприклад, якщо пайовики будуть докуповувати паї.

Водночас банкіри визнають, що для агросектору, де виробництво орієнтоване на експорт, можливе кредитування у валюті. Деякі банки вже практикують змішані кредити – гривня-валюта. Вирішальні умови для ухвалення рішення про такий кредит – фінансове становище позичальника та наявність експортних контрактів. Головна перепона для використання землі як застави – дорожнеча такої позики. По-перше – через високу вартість оформлення відповідних прав. По-друге – через надто високі кредитні ризики. Отже, виникає питання, як зробити кредити під заставу землі не лише реальними, а й доступними.

Визначається проблемні напрямки фінансування банками купівлі землі малими і середніми фермерами: недосконалість процедури звернення стягнення шляхом здійснення виконавчого напису нотаріуса – необхідні зміни до Постанови КМУ №1172 щодо переліку документів, які кредитор надає нотаріусу

для вчинення виконавчого напису; забезпечення прозорих торгів через СЕТАМ – на сьогодні банки позитивно оцінюють роботу СЕТАМ, однак нещодавно відбулися зміни (Прозоро – адміністратор, СЕТАМ – організатор) – чи сприятиме це покращенню системи електронних торгів, покаже практика, є питання щодо можливості зупинення торгів, якщо кредитор та боржник досягли домовленості; вдосконалення відносин щодо емфітевзису – НАБУ брало участь у розробці відповідних змін до законодавства разом із експертами Світового банку, надавши низку пропозицій, очікується остаточна редакція законопроекту [3].

Попри всі проблеми, банки вбачають потенціал у фінансуванні трансакцій із сільськогосподарською землею в Україні. Наявність ринку зумовить прозорість ціноутворення та підвищення ліквідності землі. Розвиток інфраструктури забезпечить прозорість ринку, зменшить ризики, вартість трансакцій та час їх проведення [4]. Банки очікують, що для запуску кредитування під заставу землі держава зробить низку кроків. Передовсім називають удосконалення функціонування земельних аукціонів, упорядкування роботи ріелторів, оприлюднення цін на землю. Земельні аукціони повинні базуватися на двох принципах: прозорості і відкритості. Було запропоновано розглянути створення електронної платформи на основі кадастру – як приклад наводилася система ProZotto. Аукціони слід проводити онлайн, оскільки фізична присутність обмежить кількість учасників. Крім того, наявність банківської гарантії або гарантійного внеску на значну суму знизить вірогідність шахрайства і маніпулювання ціною. Також необхідно вдосконалити процедури набуття прав.

Регулятори фінансового ринку затвердили Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року. У ній говориться про зміцнення фінансової стабільності та сприяння макроекономічному розвитку і зростанню економіки. Також вона передбачає розвиток фінансових ринків, розширення фінансової інклюзії, впровадження інновацій у фінансовому секторі та запровадження ринку землі. Ць дасть змогу створити за п'ять років прозорий, конкурентний, стабільний та високотехнологічний фінансовий сектор. За таких умов він стане

драйвером сталого та інклюзивного розвитку економіки України та сприятиме підвищенню добробуту громадян через ефективне акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів в економіці [5].

У проекті Держбюджету на 2021 рік поки планується запровадити програму здешевлення кредитів на придбання землі для аграріїв (приватних господарств) до 3% річних. У пілотному режимі вже працює Аграрний реєстр. Поки що доступ до нього через особисті кабінети можуть отримати фермери. Згодом планується надати обмежений доступ до нього банкам, щоб отримувати необхідну для кредитного аналізу інформацію та документи [2].

Список використаних джерел:

1. Радченко О.Д., Проблеми фінансування фермерських господарств як форми малого бізнесу. Вісник Полтавської державної аграрної академії. № 2. 2010. С. 152-155.

2. Чи покращиться доступ до кредитів малих фермерів після відкриття ринку землі. URL: <http://finpost.com.ua/news/19060>Кредитування фермерів. <http://finpost.com.ua/news/19060> (дата звернення 15.10.2020).

3. Названо основні проблеми для кредитування купівлі землі малими і середніми фермерами. URL: <https://agropolit.com/news/18080-nazvano-osnovni-problemi-dlya-zaprovadjenni-kredituvannya-kupivli-zemli-malimi-i-serednimi-fermerami> (дата звернення 16.10.2020).

4. Банки видят потенциал в финансировании сделок с аграрной землей в Украине. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/04/25/624207/> (дата звернення 16.10.2020).

5. Регулятори затвердили стратегію розвитку фінсектору на 5 років: що вона передбачає. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/01/16/655863/>(дата звернення 17.10.2020).

УДК 338:28

Л.В. Бражник, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ПЕРЕВАГИ ТА ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

Анотація: досліджено багатогранність значення «цифрова економіка», окреслено процес цифровізації економічної сфери, обґрунтовано позитивний ефект розвитку «цифрової економіки» та його вплив на конкурентоспроможність.

Ключові слова: автоматизація процесів, електронна комерційна діяльність, цифрова економіка, цифрові технології, цифрова трансформація.

Світовий цифровий простір розвивається динамічно під впливом активної політики провідних ІТ-компаній. У сьогоднішні ІТ комунікацій все більше акцентується увага на розвитку цифрової економіки. Урядом держави все більше приділяє увагу трансформаційним процесам економіки від «аналогової» до «цифрової». У вересні 2019 року було створене Міністерство цифрової трансформації України, одним із завдань якого є формування та розвиток сфери «цифрової економіки», оскільки саме вона створює конкурентні переваги інноваційного розвитку економічних систем різних рівнів [1].

Запровадження інформаційно-комунікаційних технологій передбачає зростання соціально-економічного розвитку та формування нової якості життя, але призводить до певної втрати робочих місць через автоматизацію процесів [2].

На сьогоднішній день цифрові технології активно реалізуються: 32% – платежі та грошові перекази фінустанов; 19% – інвестування у технологію й інфраструктуру; орієнтовно по 5% цифровий банкінг, управління фінансами, blockchain (блокчейн) та мобільні гаманці.

Цифрова економіка – це термін, який характеризує вплив цифрових технологій на моделі виробництва та споживання, враховуючи яким чином товари (послуги) продаються та оплачуються.

Цей термін еволюціонував з 1990-х років, коли основна увага приділялася

впливу Інтернет-мережі на економіку. З часом підхід до визначення набув змін, оскільки враховував появу нових типів фірм, орієнтованих на цифрові технології та виробництво нових технологій.

Сьогодні цей термін охоплює значний спектр технологій та їх застосування, зокрема включає штучний інтелект, Інтернет речей, віртуальну реальність, хмарні обчислення, блокчейн, робототехніку та автономні транспортні засоби.

Таким чином, зараз цифрова економіка включає всі частини економіки, які використовують технологічні зміни, що призводять до трансформації ринків, бізнес-моделей та повсякденних операцій. Наприклад, електронна комерційна діяльність, цифровий банкінг і навіть традиційні сектори, такі як сільське господарство, гірничодобувна промисловість або виробництво, на які впливають новітні технології.

Майже всі корпорації та бізнес-гравці середнього сегменту зараз переходять до хмарних сервісів та веб-технологій доступу до баз даних. Це забезпечує бізнес та робить його доступним з будь-якої точки світу. Гнучкість бізнесу, швидкість реакції – сьогодні має першопочаткове значення, враховуючи, що ринок змінюється дуже швидко, світ та бізнес вже значно змінився, навіть, у порівнянні якихось 4-5 років тому.

Розуміння цих тенденцій, дає можливість стверджувати, що незабаром цифрова економіка стане звичайною економікою, оскільки зростає поглинання та впровадження цифрових технологій у всіх секторах світу.

Цифрове ядро включає постачальників технологій, таких як напівпровідники та процесори, пристрої, які забезпечують роботу комп'ютерів та смартфонів; програмне забезпечення та алгоритми, що підтримують їх роботу, та інфраструктуру, що ці пристрої використовують (Інтернет та телекомунікаційні мережі) (рис. 1).



Рис. 1. Процес цифровізації економічної сфери

Цифрові провайдери - це агенти, які використовують дані технології для надання цифрових продуктів та послуг, таких як мобільні платежі, платформи електронного бізнесу тощо.

Цифрові програми - організації, які використовують продукти та послуги цифрових провайдерів, щоб змінити спосіб ведення свого бізнесу, зокрема можуть бути віртуальні банки, цифрові медіа та послуги «електронного уряду».

Таким чином, «цифрова економіка» має безсумнівні переваги. Так, цифрові технології дозволяють суб'єктам підприємництва реалізувати свій бізнес по-іншому, більш ефективно та рентабельно, оскільки відкриваються безліч нових можливостей. Наприклад, навігаційні програми, жодна команда працівників не змогла б забезпечити навігацію з урахуванням дорожнього руху в режимі реального часу, як це роблять програми для смартфонів.

Це означає, що товари та послуги можуть пропонуватися більшій кількості споживачів, особливо тим, кого раніше не можна було обслуговувати.

По-друге, це породжує абсолютно нові ринкові структури, які скорочують попри все, трансакційні витрати на традиційних ринках. Найкращий приклад - зростання цифрових платформ, таких як Amazon, Uber та Airbnb. Ці компанії поєднують учасників ринку у віртуальному світі. Вони визначають оптимальну

цінову політику та по-новому створюють довіру між новими контрагентами.

Врешті-решт, цифрова економіка генерує величезні обсяги інформаційних даних. Відтепер замовляючи й оплачуючи в електронному вигляді у мережі означає, що багато наших споживчих та фінансових операцій генерують електронні дані інформаційної системи, які хтось фіксує та зберігає. Зіставлення та аналіз цих даних надає величезні можливості, щодо здійснення низки видів економічної діяльності та певні ризики.

Цифрова економіка набуває розмаху, технологічні зміни пронизують усі аспекти сучасної держави, яка повинна своєчасно реагувати на зміни сьогодення враховуючи всі рівні: суспільний, корпоративний чи особистісний.

Список використаних джерел:

1. Краус Н.М., Краус К.М., Голобородько О.П. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047> (дата звернення 09.10.2020).

2. Положення про Міністерство цифрової трансформації України: Постанова КМУ від 18 вер. 2019 р. № 856. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2019-%D0%BF#n12> (дата звернення 09.10.2020).

УДК 349.41

Буц І.М., старший викладач
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МОНІТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Анотація: Висвітлена проблемна характеристика обліково-аналітичної інформації про родючість ґрунтів і стан сільськогосподарських земель в Україні, щодо господарських, соціальних та інших процесів, що формують відповідні об'єкти обліку, виходячи із запитів регіональних органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, які розглядають землю як господарський актив, національне багатство та природний ресурс. Обґрунтована необхідність запровадження галузевого стандарту обліку та аналізу земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: автоматизована система єдиного державного реєстру, державна програма, геоінформаційні технології, моніторинг земель, статистична звітність, статистична інформація.

В наш час система забезпечення регіональних органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування обліково-аналітичною інформацією про родючість ґрунтів і стан сільськогосподарських земель в Україні опирається на дані державної статистичної звітності й мережі агрометеорологічних станцій. При цьому дані представляються в систему збору статистичної інформації безпосередньо сільськогосподарськими товаровиробниками й тому в багатьох випадках не є достовірними в електронному вигляді і не відбивають реальний стан земель, що підтверджується результатами обробки сільськогосподарських переписів. Внаслідок недостатньої кількості агрометеорологічних станцій неможливо оцінювати всі необхідні параметри сільськогосподарського виробництва. Великі території, займані сільськогосподарськими землями, досить складно контролювати через відсутність у електронно-цифровому виді карт сільськогосподарського освоєння територій із границями полів сівозмін, сільськогосподарських полігонів і контурів, нерозвиненої мережі пунктів оперативного моніторингу, наземних станцій, у тому числі й метеорологічних, відсутності авіаційної підтримки через високу вартість її змісту. На цих землях у силу різного роду природних процесів і господарської діяльності людини

відбувається постійна зміна границь посівних площ, умов вегетації сільськогосподарських культур, властивостей ґрунтової родючості, розвиток негативних процесів.

У багатьох регіонах України відсутність актуальної електронної картографічної основи не дозволяє вирішувати поставлені завдання моніторингу. Наявні в більшості регіонів України топографічні карти ставляться до середини 80- х - початку 90- х років минулого століття. Темпи робіт із централізованого відновлення карт суттєво знизилися, при цьому за останні роки стан агроландшафту суттєво змінилося, особливо в регіонах, що інтенсивно розвиваються.

Ефективним інструментом розв'язку частини поставлених завдань є система дистанційного моніторингу земель сільськогосподарського призначення, сполучена з наземними обстеженнями сільськогосподарських угідь, яка є складовою частиною системи державного інформаційного забезпечення в сфері сільського господарства [1, с.347].

Для забезпечення функціонування моніторингу впроваджуються нові засоби й технології, системи спостережень, збору й обробки інформації, новий підхід до визначення коефіцієнта, який характеризує функціональне використання земельної ділянки, нова форма витягу з технічної документації про нормативну грошову оцінку земельної ділянки, та у тому числі на основі даних дистанційного зондування Землі як найбільш об'єктивних і оперативних у застосуванні, що дозволяє одночасно вести спостереження за використанням землі, а також давати прогноз розвитку сільськогосподарських культур і величини потенційного врожаю.

У цей час дистанційний моніторинг (у першу чергу супутниковий) дозволяє одержувати об'єктивну інформацію із усієї території, зайнятої сільськогосподарськими землями. Час відновлення даної інформації становить від декількох днів до 1 року (залежно від безлічі факторів, у тому числі від її просторового дозволу).

Проведена оцінка динаміки використання й стану земель на основі

порівняльного аналізу різночасних картографічних матеріалів, даних дистанційного зондування Землі й наземних обстежень із метою виявлення сценаріїв розвитку процесів і прогнозу ситуації базується на використанні сучасних геоінформаційних технологій.

Крім моніторингу земель методами дистанційного зондування, за допомогою державних установ - центрів, станцій агрохімічної служби й державних установ - центрів хімізації й сільськогосподарської радіології здійснюється моніторинг стану родючості ґрунтів шляхом щорічних наземних обстежень сільськогосподарських, що дозволяє досліджувати всі полігони й контури сільськогосподарських угідь нашої країни [2, с.132].

На підставі результатів проведених обстежень сформована і постійно оновлюється багаторівнева база даних родючості ґрунтів, що містить дані за останні кілька років. Ведуться роботи з векторизації карт оброблюваних земель у різних регіонах України.

У той же час іншими органами виконавчої влади відповідно до встановлених повноважень здійснюється моніторинг земель і формуються відповідні державні інформаційні ресурси.

Так, служба державної реєстрації, кадастру й картографії організує: роботи зі створення, впровадження, супроводу й веденню автоматизованої системи єдиного державного реєстру прав на нерухоме майно й угод з ним, автоматизованої системи державного кадастрового обліку об'єктів нерухомого майна, а також інформаційно-комунікаційної системи, необхідної для функціонування даних автоматизованих систем;

- створення й відновлення державних топографічних карт і планів у графічній, цифровій, фотографічній й інших формах, точність і зміст яких забезпечують розв'язок загальнодержавних, оборонних, науково-дослідних і інших завдань;
- дистанційне зондування Землі з метою забезпечення геодезичної й картографічної діяльності.

Однак існуючі українські й закордонні супутникові угруповання не повною мірою мають функціональні можливості, необхідні для розв'язку вартих перед Міністерством агропромислової політики завдань по моніторингові сільськогосподарських земель.

Розв'язання поставлених завдань державного моніторингу сільськогосподарських земель вимагає повного набору даних дистанційного зондування Землі різного просторового дозволу. Тому державною програмою в рамках створення системи державного інформаційного забезпечення в сфері сільського господарства передбачений подальший розвиток та системи дистанційного моніторингу земель сільськогосподарського призначення з урахуванням переходу на встаткування дистанційного зондування, та інвентаризації Землі.

Список використаних джерел:

1. Муниципальні ініціативи: кращі практики (*Збірник нормативно-правових актів, документів, інформаційних та методичних матеріалів Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування*) / За ред. О. Власенка, О. Орленка. К.: Атіка, 2019. 920с.

2. Стеченко Д.М., Дука А.П. Менеджмент. Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. Хмельницький: Видавництво «Поділля», 2004. 587с.

УДК 351.777:349.4(477)

Буц І.М., Картамишева О.Є., ст. викладачі
ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(м. Бердянськ, Україна)

ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНИЙ ЗВІТ ПРОБЛЕМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ ТА ПРИАЗОВСЬКОМУ РЕГІОНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Анотація: Представлені питання сучасного стану економіко-правового регулювання питання земельної реформи та моніторингу землі в Україні та Приазовському регіоні.

Ключові слова: земельна реформа, економічна грошова оцінка, інформаційні ресурси, автоматизована система державного кадастрового обліку, бюджет.

Нинішня земельна реформа в Україні – четверта за останні 130 років. Дві перші здійснювалися, коли Україна входила до складу Російської імперії, третя – коли вона була складовою частиною колишнього СРСР, четверта, сучасна, здійснюється в умовах надбання нею статусу суверенної держави.

В цьому розділі ми відповімо на всі ключеві сьогоденні запитання про земельну реформу, яка стартує 1 жовтня 2020 року (Таблиця 1).

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика структури земельної реформи

<i>що відбувається зараз</i>	<i>як буде після реформи</i>
- земля фактично купується і продається, але за "сірими" схемами	- землю можна буде легально купувати та продавати
- українці позбавлені конституційного права розпоряджатися своєю власністю	- кожен громадянин сам вирішувати, що йому робити зі своєю землею
- через непрозорі схеми існує великий ризик рейдерства та інших зловживань	- закон захищатиме всіх суб'єктів аграрної сфери, в тому числі дрібних
- аграрії не мають стимулу реалізувати довгострокові проекти на орендованій землі через залежність від орендарів	- на власній землі закладатимуть багаторічні сади, будуватимуть зрошувальні системи, інвестуватимуть значні кошти
- орендована земля не може бути заставою для отримання банківського кредиту	- дрібні фермерські господарства отримають державні компенсації кредитних ставок
- через відсутності ринку землі громади позбавлені значних фінансових надходжень	- громади отримають землі навколо міст і сіл, на яких зможуть заробляти кошти для власного розвитку

Тому у правовій доктрині існує багато визначень земельної реформи та поглядів на її сутність.

Як відомо, нормативна грошова оцінка земельних ділянок розробляється для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, вартості земельних ділянок площею понад 50 га для розміщення відкритих спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд, а також при розробці показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Економічна грошова оцінка земельних ділянок та прав на них проводиться з метою визначення вартості об'єкта оцінки. Цей вид грошової оцінки використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них.

Нормативну грошову оцінку земельних ділянок проводять юридичні особи, які є розробниками документації із землеустрою.

За результатами проведення нормативної грошової оцінки земель населеного пункту складається технічна документація, яка затверджується сільською, селищною, міською радою. Дані про нормативну грошову оцінку окремої земельної ділянки оформляються як витяг з технічної документації з нормативної грошової оцінки земель. За результатами проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок складається звіт.

В Україні підрахували нормативну грошову оцінку сільськогосподарських земель станом на 2020 рік, повідомляє «Перший запорізький». Виходячи з того, що нормативна грошова оцінка землі розраховується на основі бонітування ґрунту (куди входять показники родючості), варто розуміти, що чорнозем Запорізької області не такий вже і кращий в Україні, як колись прийнято було вважати (табл. 2).

Родючу наших сільгоспугідь землі Дніпропетровської, Тернопільської, Харківської, Полтавської та інших областей. Навіть в Криму і на Донбасі рілля

краще і дорожче Запорізької. Правда, наші с/г землі виявилися дорожчими Херсонських степів.

Найдорожчою ріллею за нормативною оцінкою стали сільгоспугіддя Черкаської області.

Таблиця 2

Довідник показників нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь в Україні станом на 01.01.2020* (гривень за гектар) за даними офіційного вебсайту Держгеокадастру України (<https://land.gov.ua/icat/otsinka-zemel/>)

№ з/п	Регіон	Рілля, перелоги	Багаторічні насадження	Сіножаті	Пасовища
1	2	3	4	5	6
1.	АР Крим	26 005, 00	58 459, 98	10 145, 85	4 284, 71
2.	Вінницька область	27 184, 00	47 053, 16	3 140, 38	1 558, 08
3.	Волинська область	21 806, 00	41 349, 74	6 039, 19	4 479, 47
4.	Дніпропетровська область	30 251, 00	55 608, 28	7 791, 74	6 232, 31
5.	Донецька область	31 111, 00	58 459, 98	7 247, 03	6 037, 55
6.	Житомирська область	21 411, 00	35 646, 33	5 072, 92	4 089, 95
7.	Закарпатська область	27 268, 00	37 072, 18	6 552, 33	5 258, 21
8.	Запорізька область	24 984, 00	41 349, 74	6 039, 19	4 868, 99
9.	Івано-Франківська область	26 087,00	37 072,18	4 831,36	4 479,47
10.	Київська область	26 531,00	42 775,60	6 280,76	4 479,47
11.	Кіровоградська область	31 888,00	67 015,10	8 696,44	6 037,55
12.	Луганська область	27 125,00	47 053,16	8 213,30	5 842,79
13.	Львівська область	21 492,00	27 091,21	5 797,63	4 089,95
14.	Миколаївська область	27 038,00	47 053,16	8 213,30	5 844,79
15.	Одеська область	31 017,00	62 737,54	8 938,01	7 011,35
16.	Полтавська область	30 390,00	64 163,40	5 556,06	4 284,71
17.	Рівненська область	21 938,00	37 072,18	5 072,92	3 700,43
18.	Сумська область	26 793,00	49 904,86	6 522,33	4 674,23
19.	Тернопільська область	29 035,00	57 034,13	6 280,76	5 648,03
20.	Харківська область	32 237,00	67 015,10	6 280,76	6 427,07
21.	Херсонська область	24 450,00	37 072,18	5 314,49	4 284,71
22.	Хмельницька область	30 477,00	52 756,57	6 763,90	5 258,51
23.	Черкаська область	33 646,00	74 144,37	8 454,87	5 648,03
24.	Чернівецька область	33 264,00	62 737,54	5 556,06	5 063,75
25.	Чернігівська область	24 065,00	55 608,28	8 696,44	5 063,75

*- значення нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь відповідно відповідно до загальнонаціональної (всеукраїнської) нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення [1].

На підставі експертно-економічних результатів проведених обстежень сформована і постійно оновлюється багаторівнева база даних родючості

грунтів, що містить дані за останні кілька років. Ведуться роботи з векторизації карт оброблюваних земель у різних регіонах України.

У той же час іншими органами виконавчої влади відповідно до встановлених повноважень здійснюється експертні дослідження щодо моніторингу земель та підрахування нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель і формуються відповідні державні інформаційні ресурси.

Так, служба державної реєстрації, кадастру й картографії організує роботи зі створення, впровадження, супроводу й веденню експертної автоматизованої системи єдиного державного реєстру прав на нерухоме майно й угод з ним, автоматизованої системи державного кадастрового обліку об'єктів нерухомого майна, а також інформаційно-комунікаційної системи, необхідної для функціонування даних автоматизованих систем [2].

Прийняття рішень, пов'язаних з реалізацією економічних дій на землі, обов'язково повинен передувати соціально-економічний і правовий аналіз різних достовірних і регулярно оновлюваних даних про стан землі. Основна мета всякої експертної програми моніторингу - інформаційна. Результатом її повинне бути одержання інформації, усунення тієї або іншої невизначеності або, навпаки, виявлення недоліку інформації. Тому ціль економічної програми моніторингу може бути спрямована на:

1. Одержання інформації, пов'язаної з конкретною проблемою;
2. Вистава інформації для різних типів аудиторії; (зацікавленої громадськості, адміністрації підприємства, державних органів) і її поширення;
3. Вживання економічних заходів, безпосередньо спрямованих на поліпшення ситуації або, що мають метою добитися прийняття відповідних розв'язків.

Таким, чином в межах земельної реформи будуть зміцнені антимонопольні механізми. І обіг земель підпадатиме під антимонопольний контроль та Закон України "Про захист економічної конкуренції". Монополії на ринку землі, як і в інших секторах економіки, не буде.

Купити державні та комунальні землі можна буде виключно на публічних електронних торгах за стартовою ціною не нижче нормативної грошової оцінки. І одна особа чи компанія (з урахуванням відносин контролю та пов'язаних із нею осіб) не зможе купити більше ніж 35% земель територіальної громади, 8% області, 0,5% країни. На земельних аукціонах одним лотом виставлятимуться права на земельні ділянки площею до 20 га для надання можливості малим та середнім господарствам брати в них участь [3]. Отримати допомогу від держави зможуть господарства, які мають зрозумілу і прозору фінансову звітність та прозору корпоративну структуру, а також не мають заборгованості перед бюджетом зі сплати податків.

Також передбачено створення системи моніторингу обігу земель, що допоможе простежити всі операції на ринку. Бажаючі зможуть отримати інформацію про всі операції із землею. Це дозволить уряду приймати ефективні рішення щодо управління земельними ресурсами держави.

Список використаних джерел:

1. Довідник показників нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь в Україні станом на 01.01.2020. URL: <https://land.gov.ua/icat/otsinka-zemel/> (дата звернення: 28.09.2020).

2. Національні системи моніторингу сільськогосподарських земель із застосуванням ДДЗ, Нідерландах, Австралії, Бельгії URL: <http://www.ears.nl> ; <http://www.agrecon.canberra.edu.au> ; <http://b-cgms.cra.wallonie.be> (дата звернення: 22.09.2020).

3. Хвесик М. А. Інституціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування в Україні. К.: Кондор, 2008. 512 с.

УДК 657.1.012.1

В. Г. Васильєва, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Н. М. Тоцька, магістрант
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Анотація: Проведено дослідження особливостей обліково-аналітичного забезпечення обліку виробничих запасів. Низький ступінь ефективності прийнятих рішень стосовно необхідності формування запасів та їх кількості може призвести до втрати підприємством прибутку внаслідок простою через недостатність виробничих запасів або до заморожування грошових коштів через їх накопичення [3]. Наведено шляхи удосконалення обліково-аналітичних процедур для прийняття зважених управлінських рішень.

Ключові слова: виробничі запаси, облік, витрати, собівартість, оцінка, визнання запасів.

Запаси визнаються активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [1]. Головним питанням обліку запасів є визначення суми собівартості, яка повинна визнаватися як актив та переноситися на майбутні періоди до моменту визнання відповідних доходів [2]. Основною передумовою здійснення господарської діяльності більшості підприємств є достатній обсяг та раціональне використання виробничих запасів [4, с. 920]. Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу господарських підприємств потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про виробничі запаси підприємства [4, с. 920].

Розробка та впровадження основних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств передбачає вдосконалення обліку виробничих запасів, які забезпечують менеджерів і керівників належною інформацією для прийняття управлінських рішень. Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлені в працях відомих вітчизняних учених-

економістів. Значну увагу їм приділяли Лищенко О. Г. [3], Сердюк Є. М. [3], Малахова А. В. [4], Мартиненко О. М. [4], Рибалко О. М. [5], які досліджували вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємствах. Проте питання обліку виробничих запасів залишаються актуальними. Проаналізувавши численні дослідження щодо питань організації обліку виробничих запасів, можна стверджувати, що багато теоретичних положень і питань обліку потребують удосконалення і доопрацювання.

Від правильності ведення обліку запасів залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів. За сучасних економічних умов при переході діяльності економічних суб'єктів на ринкові відносини, правильна організація бухгалтерського обліку виробничих запасів є необхідною умовою для діяльності підприємства. Для оцінки рівнів виробничих запасів та визначення, який запас доцільно поповнювати і яким може бути обсяг замовлення, важливу роль виконує система управління запасами. Система управління запасами характеризується великою кількістю факторів, які впливають на її ефективність. Загальні вимоги, що висуваються до такої системи, залежать від цілей, які: 1) орієнтовані на підприємство: швидкість отримання матеріалів, товарів та інформації; 2) орієнтовані на ринок: відповідність управління ринковій стратегії; здатність до адаптації; 3) пов'язані із системною інтеграцією: розподіл завдань управління за видами продукції; цілісна система персональної відповідальності за виконання замовлення; 4) орієнтовані на виробничий потік: систематичність контролю процесі управління у виробництві; узгодження окремих процесів управління [4, с. 921]. Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю [4, с. 921]. При цьому надходження запасів на підприємство можливе шляхом придбання їх за плату, виготовлення власними силами підприємства, внесення до статутного капіталу, одержання підприємством безоплатно, придбання в результаті обміну на подібні запаси [1].

Можна виділити такі негативні аспекти щодо обліку виробничих запасів: – складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів;

низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств; невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів; обмеженість контролю використання виробничих запасів; застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів; відсутність комплексного поєднання всіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією [4, с. 922].

Важливим напрямом удосконалення організації оперативного й складського обліку запасів є раціоналізація форм документів документообігу і всієї системи оформлення, реєстрації й обробки документів. Розмаїття форм облікових документів, у тому числі лімітно-забірних карток, істотно ускладнює роботу з обліку матеріальних ресурсів на заводських складах виробничих підрозділів у групах відділів матеріально-технічного постачання [4, с. 922].

До основних заходів щодо удосконалення обліку виробничих запасів належать:

- обґрунтування нормативної бази матеріальних затрат;
- упровадження засобів автоматизації обліку виробничих запасів;
- при організації та виборі методики обліку виробничих запасів враховувати

особливості діяльності кожного окремого підприємства [4, с. 922].

Окремою проблемою є пересортування, яке може бути викликане як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. До суб'єктивних причин належить і людський фактор, тобто помилки співробітників викликані не недостатньою кваліфікацією бухгалтера чи комірника, а браком потрібних знань. Через це інформація з одного й того ж документа може бути неоднаково відображена в обліку різних підрозділів. Актуальною на сьогодні є проблема поновлення програмного забезпечення обліку, оскільки облік виробничих запасів неможливий без застосування комп'ютерних технологій [4, с. 922].

Організацію обліку запасів необхідно здійснювати у відповідності з такими принципами:

- 1) завозити матеріали необхідно лише ті, що використовуються у виробництві;
- 2) розмір запасу кожного виду сировини та матеріалів встановлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, який містить поточну потребу, підготовчий та гарантійний запаси;
- 3) зберігання запасів організувати за сучасними ресурсозберігаючими технологіями;
- 4) запаси повинні підлягати повному обліку, маркуванню та етикетуванню;
- 5) встановити єдиний принцип відпуску сировини та матеріалів у виробництво за методом середніх цін [5, с. 215].

Отже, бухгалтери підприємств повинні самостійно вирішувати, як організувати аналітичний облік виробничих запасів та їх оцінку залежно від конкретних умов діяльності підприємства і ведення бухгалтерського обліку. Завдання бухгалтера – обрати такий спосіб організації обліку запасів, який найбільшою мірою відповідає умовам діяльності підприємства [4, с. 922]. Оптимальна кількість запасів визначається видами діяльності підприємства, розмірами виробництва, кількістю цехів тощо. В умовах сучасної економіки підприємства мають розробити низку власних шляхів, які сприятимуть підвищенню ефективності в управлінні виробничими запасами. Удосконалення обліку і управління виробничими запасами надає можливість значно скоротити виробничий та операційний цикли, зменшити витрати, пов'язані зі зберіганням запасів тощо. Оскільки великі підприємства використовують значну кількість видів запасів, важливим є використання рахунків аналітичного обліку [3] за матеріально-відповідальними особами, місцями зберігання, видами діяльності, центрами витрат, які дозволять отримати детальну інформацію стосовно оприбуткування, внутрішніх переміщень та відпуску запасів зі складу.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>. (дата звернення: 29.09.2020).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021#Text. (дата звернення: 29.09.2020).

3. Лищенко О. Г., Сердюк Є. М. Управління виробничими запасами: обліково-аналітичне забезпечення. Ефективна економіка. 2018. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6654> (дата звернення: 29.09.2020).

4. Малахова А.В., Мартиненко О.В Проблеми обліку запасів і оптимізація обліково-аналітичних процедур в управлінні підприємствами / Малахова А.В., Мартиненко О.В // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2016. - № 10. – С.920-923. (дата звернення: 29.09.2020).

5. Рибалко О.М. Вдосконалення обліку виробничих запасів / О.М. Рибалко

/

/

Д

е

р

ж

а

в

а

і

р

е

г

і

о

н

и

УДК 330:657

Ю. А. Верига, к.е.н., професор,
професор кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(м. Полтава, Україна)

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО ФАКТОРИ

Анотація: Розглянуто період виникнення інституціоналізму, місце бухгалтерського обліку в інституціональному середовищі, види та правила інститутів, фактори, які впливають на інституціональне середовище.

Ключові слова: інституція, середовище, бухгалтерський облік, фактори

Бухгалтерський облік як наука і практична діяльність існують у всіх сферах підприємницької і соціальної діяльності, державних органів і його слід розглядати як впливовий механізм на розвиток економічного зростання.

Як зазначає професор Жук В.М. «...бухгалтерська діяльність (бухгалтерський облік) є соціально-економічним інститутом, що забезпечує довіру, порозуміння і керованість в соціально-економічному просторі, через професійну обробку, подачу і інтерпретацію для користувачів інформацію про факти і процеси життєдіяльності організацій(підприємств)» [1].

Отже, бухгалтерський облік виконує свою місію в інституціональному середовищі.

Інституціоналізм як новий напрям економічної думки виник на межі ХІХ-ХХ століть, в період коли відбулися глобальні зміни в промисловості, торгівлі та соціальному житті суспільства.

Це був період виникнення нових форм організації та управління компаніями, що сприяло розвитку нового підходу до вивчення економічних процесів у суспільстві.

Інституціоналізм - це значний масив різного роду концепцій, загальною рисою яких є вивчення економічних явищ і процесів у тісному взаємозв'язку із соціальними, правовими, політичними, духовними, моральними та іншими явищами і процесами.

Інституалізація починається тоді, коли виникає потреба у вирішені проблем, які пов'язані із взаємодіями людей, що повторюються. Саме у цьому випадку і виробляються правила взаємодії у сукупності із системою гарантії їх виконання, яка дозволяє вирішувати проблему з найменшими витратами. При цьому створюється система статусів і ролей, які охоплюють всіх без винятку учасників процесу у взаємодії.

Отже, інституціональне середовище – це сукупність інститутів, які функціонують. Вона створюється різними інституційними формами, є мінливою і обумовлена історичними, часовими і культурними факторами.

Інститути можуть бути формальними і неформальними, що залежить від правил, які лежать в їхній основі.

Формальні правила встановлюються і контролюються державою, до яких відноситься Конституція, Закони України, нормативно-правові акти і контролюються нею.

Неформальні правила існують в силу традицій та звичаїв і контролюються суспільством.

Формальні і неформальні правила весь час знаходяться у взаємодії і взаємозалежності. Також формальні правила можуть вступати у протиріччя із неформальними. Однак, виконання формальних правил може бути не вигідним більшості людей, тому на них суттєво впливають неформальні правила.

Фактори інституціонального середовища бухгалтерського обліку можна об'єднати у п'ять груп: право, економіка, культура, ідеологія, соціально-економічні умови.

Право включає законодавчу базу ведення бухгалтерського обліку, систему оподаткування, міжнародні правові акти, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Економіка включає ступінь її відкритості, вплив інфляції, наявність кризових ситуацій, відкритість до інвестування.

Культура включає напрацьовану практику ділових відносин, способи і

характер комунікацій між контрагентами, соціальні цінності, такі як колективізм, індивідуалізм, рівень довіри та ризиків.

Ідеологія включає характер регулювання обліком, ступінь адміністративного впливу.

Загальні соціально-економічні умови.

Кожний із зазначених факторів діє у взаємозв'язку з іншими. Інтеграція бухгалтерського обліку, з однієї сторони, в загальну систему управління на мікрорівні, а з іншого, в загальні фінансово-господарські процеси шляхом подання необхідної інформації різним користувачам на макрорівні передбачає безперервний зв'язок з оточуючим складним і динамічним інституціональним середовищем.

Отже, інститут бухгалтерського обліку продовжує розвиватися і удосконалюватися, а інституціональний підхід дає ключ до комплексного розуміння природи бухгалтерського обліку та його взаємозв'язку з оточуючим світом.

Список використаних джерел

1. Жук В.М. Інституціональна теорія бухгалтерського обліку: відповідь на виклики сучасності/ В. М. Жук // Бухгалтерський облік і аудит.- 2015-№ 8-9. С. 14-23.

УДК 336

С.П. Десятский,

кандидат фізико-математичних наук;
доцент кафедри вищої та прикладної математики,
ORCID: 0000-0002-2998-9516

О.Е. Лактионова, к.е.н., доцент,

доцент кафедри «Фінанси і банківська справа»
ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет»
87555, Україна, г. Мариуполь, ул. Университетская, 7;
(м. Маріуполь, Україна)

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОМУ МЕХАНІЗМІ

Анотація. Показано, що бюджетно-податковий механізм в світовій практиці характеризується використанням принципово нових методів мобілізації і форм використання бюджетних коштів, принципів бюджетного планування та фінансування, методів здійснення фінансового контролю. Для оцінки бюджетно-податкового механізму запропоновано використовувати інструментарій бізнес-аналітики, це показано на прикладі..

Ключові слова: бюджетно-податковий механізм, бізнес-аналітика.

Проблема формування і підвищення результативності бюджетно - податкових механізмів особливо для стійкого розвитку регіонів є актуальною у світовій практиці. «Бюджетний механізм в світовій практиці характеризується використанням принципово нових методів мобілізації і форм використання бюджетних коштів, принципів бюджетного планування та фінансування, методів здійснення фінансового контролю» [1]. Очевидна взаємозв'язок понять «бюджетно-податкові механізми» і «податкова система», «бюджетна система» [2]. Представлені поняття взаємопов'язані, оскільки відображають залежність елементів, об'єкт, його структуру, а також їх взаємодію з урахуванням прямих і зворотних зв'язків. Бюджетно - податковий механізм формує зв'язку, які більш стійкі, довготривалі по відношенню до бюджетної і податкової систем і цілком здатний бути суб'єктом управління для здійснення регулюючого впливу на економічну систему в цілому. Для демонстрації можливості використання інструментарію бізнес-аналітики (BI) і цифрових аналітичних платформ був сформований набір даних, представлений на рис.1.

COL1	ПДВ	НДФЛ	АН	НПП	МНЗ	ППН	ВП
2004	28701	13213	6704	16162	555	274	4015
2005	47110	17325	7945	23464	598	388	6007
2006	65438	22791	8608	26172	642	556	6973
2007	78252	34782	10568	34407	730	591	9589
2008	126491	45896	12783	47857	820	1190	11933
2009	119134	44485	21624	33048	809	1335	6329
2010	126988	51029	28316	40359	819	1481	8556
2011	172873	60225	33919	55097	2550	2684	10463
2012	184786	68092	38429	55793	5457	3272	12986
2013	181717	72151	36668	54994	7314	14225	13265
2014	189241	75203	45100	40201	8056	19620	12389
2015	246858	99983	70795	39053	27041	38008	39881
2016	329911	138782	101751	60223	42261	40781	20001
2017	434041	185686	121449	73397	53282	44979	23898
2018	506168	226771	137726	91109	58902	43852	28077
2019	434844	261538	143984	104723	63655	55743	30793

ВозНДС	Другое	Всего	ВВП ном	ДКБ	МБ	МТ
-13894	8549	64279	345113	102193	20449	16808
-13306	11217	100748	441452	144618	27583	23361
-15041	14966	131105	544153	183667	36738	36029
-18869	17899	167949	720731	234919	54459	48701
-34409	23119	235680	948056	325572	67179	63583
-34537	17562	209789	913345	314754	62666	63524
-40672	20024	236900	1082569	345523	70999	78881
-42779	28960	323992	1316600	430632	75954	94875
-45959	25130	347986	1408889	478903	88232	124460
-53448	14279	341165	1454931	483433	92368	115848
-50216	15835	355429	1566728	357084	89017	130601
-68405	14421	507635	1979458	534695	120480	173980
-94405	11476	650781	2383182	616275	170645	195395
-120061	11487	828158	2982920	793265	229491	250000
-131659	19031	979977	3558706	928108	262251	304672
-143257	14127	1109407	4134492	210624	270671	288206

Рис. 1. Динаміка податкових надходжень до консолідованого бюджету України, 2004-2019рр.

Аналіз рис.2. показує, що ВВП ном. має найбільший коефіцієнт кореляції з ПДФО (+0,996), потім в порядку зменшення коефіцієнта кореляції: акцизний податок (+0,985), ПДВ (+0,976), податок на прибуток (+0,941), плата за користування надрами (+0,940), ввізне мито (+0,814). Величина ВВП має сильну кореляцію з податковими поступ-леннями (+0,998), сильна кореляція спостерігається з місцевими бюджетами (+0,990). Доходи консолідованого бюджету (ДКБ) мають менш сильний коефіцієнт кореляції з вищепереліченими податками в порядку змен-шення сили зв'язку: ПДВ (+0,77), акцизний податок (+0,683), ПДФО (+0,614), плата за користування надрами (+0,608), податок на прибуток (+0,596), ввізне мито (+0,590). ДКБ має менш сильний коефіцієнт

кореляції з місцевими бюджетами (+ 0,682), з податковими надходженнями (+0,644), з місцевими податками і зборами (+0,631).

Входные поля		Корреляция с выходными полями		
№	Поле	Всего	ВВП ном	ДКБ
1	СОЛ1	0,924	0,938	0,733
2	ПДВ	0,980	0,976	0,777
3	НДФЛ	0,997	0,996	0,614
4	АН	0,989	0,985	0,683
5	НПП	0,938	0,941	0,596
6	МНЗ	0,973	0,961	0,631
7	ППН	0,942	0,940	0,608
8	ВП	0,812	0,814	0,590
9	ВозНДС	-0,994	-0,992	-0,681
10	Другое	-0,101	-0,086	0,125
11	МБ	0,995	0,990	0,682
12	МТ	0,986	0,987	0,737

Позначення: Вхідні поля: ПДВ (ПДВ); ПДФО; АН (акцизний податок); податок на прибуток підприємств (НПП); місцеві податки і збори (МНЗ); ППН (податок на надра); ВП (ввізне мито); ВозНДС (відшкодування ПДВ); МБ (місцевий бюджет); МТ (міжбюджетні трансферти). Вихідні поля: всього податкових надходжень МТ (міжбюджетні трансферти); ДКБ (доходи консолідованого бюджету).

Рис. 2. Візуалізатор матриці кореляції «Консолідований бюджет, 2004-2019рр.

Міжбюджетні трансферти грають важливу роль у формуванні бюджетної політики і організації бюджетного процесу і здійснюють міжбюджетне регулювання, метою якого є перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами для забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за різними бюджетами. Міжбюджетні трансферти - це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Міжбюджетні трансферти можуть передаватися з державного бюджету місцевим і навпаки, а також між місцевими бюджетами різного рівня. Згідно рис.2 коефіцієнт кореляції місцевих бюджетів з міжбюджетними трансфератами має сильну кореляційну залежність (+0,984). Механізм наповнення та витрачання міжбюджетних трансфертів в Україні в умовах децентралізації необхідно переглянути. Регіони повинні розвиватися не

тільки за рахунок фінансів міжбюджетних трансфертів, а за рахунок власних (зароблених) фінансових ресурсів, особливо в умовах децентралізації. З цією метою автор пропонує здійснити реформування податкової системи, пов'язаної з переглядом переліку загальнодержавних та місцевих податків, їх елементів. Це стає особливо актуальним при переході до цифрової економіки та цифровим регіонах, основу яких становитимуть аналітичні платформи, технологій Big Data, блокчейн, інтернет речей, цифровий аналіз та інший інструментарій інформаційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Ткачева Т.Ю. Бюджетно-налоговые механизмы устойчивого развития регионов: теория и методология: дис. ... доктора экономических наук ; спец. 08.00.10 защищена 18.12.2019; утверждена 25.12.2019 / Т.Ю. Ткачева; Место защиты: Финуниверситет ; Работа выполнена: Финуниверситет, Департамент налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования. Москва, 2019 377 с. Автореферат. Москва, 2019. 52 с. Доступ из локальной сети Финуниверситета(чтение). URL:<http://elib.fa.ru/avtoreferat/tkacheva.pdf>.
2. BI - бизнес-аналитика. <https://www.it.ua/ru/knowledge-base/technology-innovation/business-intelligence-bi> (дата обращения 20.05.2020).

УДК 631.162

Л. О. Дорогань-Писаренко, к.е.н., професор,
декан факультету обліку та фінансів,
професор кафедри економічної теорії
та економічних досліджень,
М. В. Міхеєва, здобувач СВО магістр
факультету обліку та фінансів,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

АЛЬТЕРНАТИВНІ ВАРІАНТИ ФОРМИ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ У МІКРО ТА МАЛИХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація: розкрито теоретичні принципи стосовно вибору форми бухгалтерського обліку для ведення у фермерських господарств з метою формування фінансового звіту мікро та малого підприємства. Внесені пропозиції щодо удосконалення існуючих методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку в фермерських господарствах у межах дослідження.

Ключові слова: фермерське господарство, бухгалтерський облік, фінансова звітність, форма ведення бухгалтерського обліку.

Особливе місце для прийняття управлінських рішень належить інформації, що надає бухгалтерський облік. Ці дані допомагають менеджерам в управлінні господарськими процесами та відображають поточний фінансовий стан підприємства.

В залежності від критеріїв, що визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] суб'єкти підприємницької діяльності поділяються на мікропідприємства, малі, середні та великі підприємства, що і зумовлює вибір форми ведення бухгалтерського обліку. Детальну інформацію щодо класифікації суб'єктів підприємницької діяльності наведено в табл. 1.

Більшість наукових праць та періодичних видань досліджують проблематику основних об'єктів обліку великих агропідприємств. Вагома ж частина фермерських господарств належить до мікро або малих підприємств, а тому ведення бухгалтерського обліку доходів і витрат може бути спрощено.

У науковій літературі залишається суперечливим вибір форми ведення

бухгалтерського обліку фермерських господарств, яка посилюється в умовах неузгодженості нормативно-правових актів та впливає на правильність показників фінансової звітності.

Таблиця 1

Класифікація суб'єктів підприємницької діяльності

Категорія підприємства	Критерії класифікації
Мікропідприємства	- балансова вартість активів - до 350 тисяч євро; - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 700 тисяч євро; - середня кількість працівників - до 10 осіб
Малі	- балансова вартість активів - до 4 мільйонів євро; - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 8 мільйонів євро; - середня кількість працівників - до 50 осіб
Середні	- балансова вартість активів - до 20 мільйонів євро; - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 40 мільйонів євро; - середня кількість працівників - до 250 осіб
Великі	балансова вартість активів - понад 20 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - понад 40 мільйонів євро; середня кількість працівників - понад 250 осіб

Джерело: складено авторами на основі Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3].

Саме у Методичних рекомендаціях з організації та ведення обліку в селянських фермерських господарствах № 189 [1] ще у 2001 році було визначено форми ведення бухгалтерського обліку фермерських господарств.

Так, якщо у ФГ працює власник та члени його родини, то методичними рекомендаціями пропонується ведення обліку за допомогою книги обліку доходів і витрат, без подвійного запису. В такому разі придбані матеріали зразу ж списуються у виробництво за фактом придбання, а не використання.

За спрощеною формою обліку фінансовий результат визначається порівнявши доходи і витрати фермерського господарства. У Книзі не зазначається ні внутрішньогосподарський оборот, ні споживання власної продукції.

До одержаного доходу додають суму залишків готової продукції (в оцінці за справедливою вартістю) та вартість незавершеного виробництва (за фактично

понесеними витратами) та від витрат віднімають залишки запасів (в оцінці згідно до П(С)БО 9 «Запаси» за меншою з оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації).

При такій формі обліку важливим є інвентаризація, за якою виявляють інформацію про залишки запасів і готової продукції. За даними інвентаризації також складають Опис майна та Баланс на звітну дату.

Ця форма проста, але на її підставі досить складно скласти фінансову звітність фермерського господарства. В момент складання річної звітності у фермерів можуть бути завищені доходи, оскільки, фермерські господарства продають свою продукцію навесні, коли збільшується на неї ціна, а тому саме в цей період виникає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який і повинен бути відображений у Звіті про фінансові результати, а відповідно і витрати пов'язані з її виробництвом.

Практикуючі бухгалтери радять фермерським господарствам використовувати форми реєстрів самостійного виготовлення для узагальнення інформації про господарські операції щодо окремих активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат, підсумкові дані з яких переносяться до відповідних граф журналів.

Фермерські господарства можуть також використовувати просту або спрощену форму бухгалтерського обліку, яка визначена Методичними рекомендаціями по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затверджених наказом Міністерства фінансів України № 422 від 25.06.2003 р. [2].

Проста форма бухгалтерського обліку передбачає ведення Журналу обліку господарських операцій на підставі первинних та зведених документів та передбачає здійснення подвійного запису господарських операцій. Спрощена форма обліку за Методичними рекомендаціями № 422 [2] передбачає відображення інформації про факти господарської діяльності у Відомостях (1м-5м). На підставі цих даних формується оборотна-сальдова відомість і фінансовий звіт мікропідприємства.

Отже, правильність представлення інформації у фінансовій звітності малого фермерського господарства залежить від вибору форми ведення бухгалтерського обліку. Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах № 189 не враховують вимоги П(С)БО та ускладнюють процес складання звітності. Однак, і використання системи бухгалтерського обліку великих сільськогосподарських підприємств ускладнює роботу фермера. Його цікавить простота ведення обліку, але вона не повинна суперечити нормативним актам та відображати реальний достовірний об'єктивний стан його діяльності. Вибір форми ведення обліку слід закріпити в обліковій політиці.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах № 189 від 02 лип. 2001 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0189555-01#Text>. (дата звернення 07.10.2020)
2. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затверджених наказом Міністерства фінансів України № 422 від 25 черв. 2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0422201-03#Text>. (дата звернення 07.10.2020)
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. (дата звернення 07.10.2020)

УДК 657

М. В. Єрмолаєва, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю;
І. Р. Злепко, здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ В СВІТІ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ

Анотація: Висвітлено сутність зобов'язань згідно міжнародних та національних стандартів обліку, розглянуто відмінності їх класифікації, з'ясована роль кредиторської заборгованості в господарській діяльності підприємства.

Ключові слова: зобов'язання, кредиторська заборгованість, платоспроможність, розрахунки.

Аналізуючи баланс підприємства, користувач звертає увагу на його активи та джерела їх формування. Виходячи з формули балансового узагальнення, згідно якої сума активів підприємства дорівнює сумі його капіталу та зобов'язань, користувач звітності може з'ясувати, що саме стало базою створення наявних активів. Дані про активи та джерела їх формування узагальнюються в системі бухгалтерського обліку. В Україні методологія формування в обліку і звітності даних про зобов'язання регламентується П(С)БО 11 «Зобов'язання», який базується на МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», але враховує національні особливості обліку, напрацьовані в Україні.

Згідно МСБО 37 «Зобов'язання - існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди» [1]. В міжнародному обліку зобов'язання поділяють на юридичні, конструктивні та умовні. Окремою групою виділяють обтяжливі контракти.

Слід звернути увагу на те, що П(С)БО 11 не надає тлумачення терміну «зобов'язання». Положення містить лише умови, за яких зобов'язання може

визнаватися в обліку. В Україні відповідно до П(С)БО 11 зобов'язання поділяють на довгострокові, поточні та непередбачені [2].

Кредиторська заборгованість перед постачальниками за продукцію, товари та послуги є складовою частиною зобов'язань підприємства і характеризує джерела формування його активів. Слід зазначити, що станом на 31 грудня 2017 р. загальна сума поточних зобов'язань і забезпечень за видами економічної діяльності підприємств в Україні становила 5769539,0 млн. грн. В структурі поточних зобов'язань частка кредиторської заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності становила 2928507,6 млн. грн., або 50,8 % [3].

Стан та динаміка кредиторської заборгованості підприємства характеризують з одного боку його фінансове становище і спроможність погашати свої зобов'язання перед постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами, а з іншого боку може характеризувати рівень дотримання платіжної дисципліни і порядність у веденні бізнесу.

О. Шарапа зазначає, що до теперішнього часу не втратило актуальності питання управління кредиторською заборгованістю підприємства. Автор зазначає, що значна кількість вітчизняних підприємств під час здійснення своєї господарської діяльності в першу чергу вирішують особисті проблеми, а поточні зобов'язання перед постачальниками та підрядниками погашають за залишковим принципом [4].

Ми погоджуємося з думкою автора і вважаємо, що сьогодні, на жаль, у багатьох підприємців відсутня «культура ведення бізнесу та розрахунків», що призводить до зростання рівня поточної кредиторської заборгованості і провокує кризу неплатежів.

Перед бухгалтерською службою підприємства постає важливе завдання контролю за своєчасністю погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками та недопущення переходу її до категорії простроченої. Крім того, зростання частки кредиторської заборгованості в структурі поточних зобов'язань може призвести до зниження платоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» в ред.. від 01.01.2012. № 929_051 / МФУ. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS%2037_ukr_2018.pdf (дата звернення 16.09.2020).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» від 30.01.2000. № 20 в ред. від 29.10.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення 16.09.2020).
3. Поточні зобов'язання і забезпечення підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2017 року. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/pz/pz_ed/pz_ed_u/pz_ed_3_17_u.htm (дата звернення 16.09.2019)
4. Шарапа О. Особливості економічного аналізу кредиторської заборгованості підприємства. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. Міжнародний науковий журнал*. 2016. Вип. 4. С. 91-101

УДК 657

Г. Є. Жураковська, студентка гр. ОА-17
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І АУДИТУ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ БІЗНЕСУ У ЦИФРОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Анотація: Сучасні інформації технології розповсюджуються сьогодні в усіх галузях світової економіки. Вони створюють нові споживчі властивості, доповнюють нові форми організації бізнес-структур та їх ринкові можливості.

Ключові слова: інформаційні технології, бухгалтерський облік, обробка інформації

Інформаційні технології формують нові ринкові структури (ринок електронної комерції), створюють нові можливості для кооперації бізнесу (віртуальні підприємства, банки тощо), впливають на створення нових професій – вони змінюють стиль життя та ведення бізнесу.

Широке впровадження телемедіа, інтернету, електронної комерції забезпечують масове впровадження цифрових технологій, у тому числі, у повсякденне життя суспільства. Сьогодні в Україні близько 58% населення є користувачами інтернет [1], а це означає, що ця кількість буде зростати.

Доступ до комунікаційних та інформаційних технологій покращився за останні 25 років в усьому світі. Цифровий розрив між державами зменшується – як в області фіксованого й мобільного зв'язку, так і стосовно інтернету. Так, за даними міжнародного союзу електрозв'язку (international telecommunication union – itu) кількість підключень до інтернету в світі зросла з 519 млн. У 1990 році до 3 923 млн. Індивідуальних користувачів у 2019 році (оціночний показник).

З метою підтримки таких інновацій повинні бути забезпечені такі головні умови:

1. Рух грошових коштів повинен забезпечуватись в цифрових мережах, тому слід розширювати можливості електронних ринків та розвиток інноваційних засобів платежу.

2. Використання таких засобів використання електронної комерції, які були б підтримані та захищені у законодавчому сенсі та базувалися на принципах довіри населення.

Все це створює виклики та порушує нові завдання до фахівців економічних спеціальностей та до якісної, сучасної підготовки їх у вищих навчальних закладах.

Питання підготовки фахівців, зокрема, зі спеціальності «облік і аудит» не є новим і досліджується вченими. На викликах, з якими зіштовхується професія бухгалтера, наголошує також проф. Чижевська л.в., пов'язуючи необхідність розвитку професії, зокрема, із впливом інформаційних технологій на організацію бухгалтерського обліку, на природу й економіку бухгалтерської діяльності та на вимоги до знань бухгалтера. Автор вказує на пряму залежність між пріоритетною галуззю економіки в країні та сферою діяльності бухгалтера [2]. А оскільки одна з передових галузей світової економіки – інформаційні технології та пов'язане з нею цифрове середовище в усіх сферах суспільного життя, то і розвитку економічній, бухгалтерській освіті варто постійно приділяти увагу [3].

Так, одним із сучасних та перспективних засобів платежу є електронні гроші, впровадження у повсякденне життя суспільства та використання їх як масового засобу платежу яких, вважаємо, буде зростати та ставати всеохоплюючим.

Нам важливо розуміти суть питання щодо використання електронних грошей не лише з позиції аналітиків, бухгалтерів, аудиторів тощо, а й з позиції управлінця певної економічної системи. Потрібно усвідомлювати, що завдяки впровадженню інноваційних технологій будуть зниженні витрати з боку держави на виготовлення, інкасацію, перевезення готівки, бізнесу, який працює з готівковими коштами і несе затрати на інкасацію та перевезення готівки; розвиток соціальної відповідальності бізнесу шляхом зменшення психологічно-емоційного навантаження на осіб, що працюють з готівкою.

Питання використання електронних грошей під час розрахунків між підприємствами та фізичними особами й підприємствами набуває все більшої

актуальності. Пояснюється така тенденція розвитком інформаційних технологій, технічним прогресом, більшою обізнаністю суспільства щодо використання сучасних платіжних засобів та загальносвітовою практикою переведення суспільноекономічних відносин у «цифрову» площину. Так, більшою популярністю користуються банківські картки під час розрахунків в торговельних закладах, за товари й послуги в мережі інтернет тощо.

Із появою більш швидких та надійних систем збереження та обробки інформації бухгалтерський облік почав здійснюватись виключно в електронно-цифровому середовищі, спонукаючи розробників апаратного та програмного забезпечення удосконалювати засоби його ведення. Зазначене також вимагає від сучасних бухгалтерів, аудиторів та аналітиків неабияких знань в галузі інформаційних технологій, чому слід приділяти увагу саме на етапі їхнього навчання.

Крім того, перенесення сьогодні майже усієї доступної людству інформації у цифрове середовище потребує вдосконалення в питаннях обробки даних, особливо гостро така необхідність виникає у процесі роботи з діловою інформацією, яка створюється різними господарюючими суб'єктами та передається між ними.

Така потреба пояснюється необхідністю в єдиних підходах до створення та подачі інформації: щоб вона була зрозуміла не лише тим, хто її створює, а й тим, хто приймає, обробляє та оцінює її.

У період суцільної інформатизації суспільства важливими є правила створення відомостей для сприйняття та обробки даних приймаючою інформаційною системою у такому ж вигляді, в якому їх було створено та передано.

Традиційною є форма відображення звітності, яка представлена, наприклад, у вигляді таблиці чи у іншому форматі. При цьому для будь-якої звітності, яка будується за принципами бухгалтерського обліку, важливою є суть даних, їх об'єктивність і неупередженість.

Форма ж представлення слугує лише для візуального відображення стану суб'єкта, звітність якого розглядається. При цьому, з точки зору користувачів комп'ютерів, що сьогодні використовуються в будь-якій установі для здійснення обліку чи виконання інших операцій, створення звітності у визначеній відповідними державними органами влади формі може здійснюватись, наприклад, у графічному, текстовому чи табличному редакторах.

Однак її передача здійснюється зазвичай сьогодні саме за допомогою інформаційних систем різного типу на базі комп'ютерних мереж, найчастіше через інтернет. А у процесі передачі така звітність перетворюється в будь-якому випадку в машинний код і лише при отриманні приймаючою системою відображається у необхідному вигляді.

З метою консолідації даних із використанням спеціалізованого програмного забезпечення, за допомогою якого можна здійснювати більш швидке опрацювання лише необхідних даних і представлення їх у потрібному користувачеві вигляді, приймаючій інформаційній системі слід мати дані в тому вигляді, в якому вона зможе їх опрацювати і видати результат.

Одним із найбільш популярних на сьогодні способів представлення даних є технологія xbrl – розширювана мова ділової звітності (від англійської – extensible business reporting language).

Розуміння цієї технології також слід доносити студентам саме у вищих навчальних закладах, а не створювати умови для перенесення цінності здобутих знань із навчального закладу, наприклад, до фірм, які організують, скажімо, двотижневі курси з питань підготовки фінансової звітності із використанням сучасних засобів.

Отже, викладений матеріал свідчить про необхідність врахування глобалізаційних викликів, пов'язаних із використанням цифрових технологій у бізнесі, під час підготовки фахівців з обліку і аудиту.

Список використаних джерел:

1. Регулярно користуються інтернетом більше половини населення України. – [Електронний ресурс] : Режим доступу :

http://www.ukrinform.ua/rubriciac/1831663ukraiintsi_voliyut_vihoditi_v_internet_iz_smartfoniv___ekspert_2039188.html (дата звернення 08.10.2020).

2. Чижевська Л. В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку. 2007. – 528 с.

3. Мельниченко О. Бізнес орієнтація підготовки фахівців у вищих навчальних закладах . 2014. С. 38 – 45.

**Науковий керівник Козлова Вікторія Янівна, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ «ПДТУ»*

УДК: 339.9

Келлер Ю. А.,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Пристемський О. С.,
д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрно-економічний університет
(м. Херсон, Україна)

ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація. Метою дослідження є виявлення переваг та проблем використання інформаційних технологій в обліку на підприємствах в Україні. Актуальність дослідження зумовлена тим, що на сьогоднішній день організація та ведення обліку є неможливими без використання інформаційних технологій.

Ключові слова: інформаційні технології, інформаційна система, бухгалтерський облік, автоматизація обліку, автоматизована система обліку, програмний продукт.

В умовах глобалізації інформаційних технологій організація та ведення обліку на підприємствах стають неможливими без їх застосування. Розвиток інформаційних технологій дозволяє кваліфікованому обліковому працівнику виконувати свою роботу більш якісніше та ефективніше, тому в сучасних умовах для нього є надзвичайно важливим вміти правильно організувати та вести облік з їх використанням.

Інформаційні технології – це організована сукупність методів, процесів та програмно-технічних засобів, об'єднаних в технологічний ланцюг, що забезпечує збір, зберігання, обробку та передачу інформації з метою ефективної організації діяльності людей [1].

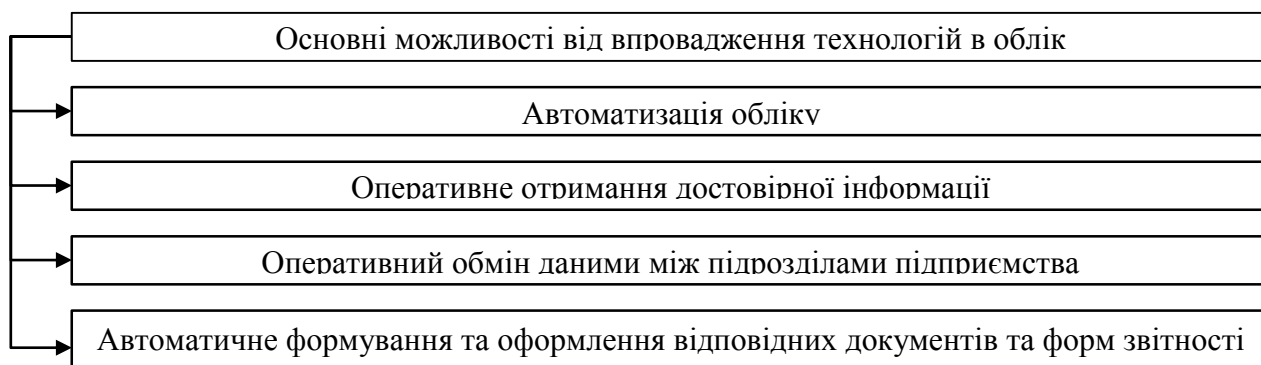


Рис. 1. Основні можливості від впровадження технологій в облік

**Джерело: сформовано авторами за даними [2].*

Основною перевагою ведення обліку за допомогою інформаційних технологій є те, що суб'єкт господарювання заощаджує один з найважливіших ресурсів – час, що дозволяє приймати управлінські рішення більш ефективніше та оперативніше. Також інформаційні технології широко використовуються для забезпечення бухгалтерської безпеки. Аутентифікація обмежує доступ до конфіденційної інформації [3].

З основних можливостей від впровадження технологій в облік (рис. 1) виникають вигоди, які може отримати підприємство від провадження автоматизованої системи обліку (рис. 2).



Рис. 2. Вигоди від впровадження автоматизованої системи обліку

**Джерело: сформовано авторами за даними [2].*

Але, незважаючи на очевидні переваги автоматизованого ведення обліку, існують й негативні сторони автоматизації, які підвищують вимоги до кваліфікації облікових працівників, викликають значні витрати на впровадження

комп'ютерної облікової програми та витрати на навчання вже працюючого персоналу [1].

На сьогоднішній день існує певна проблема щодо вибору програмного продукту для автоматизованого ведення обліку. В 2017 році набув чинності Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)»» №133/2017 [4], відповідно до якого було заборонено використання таких російських програмних продуктів, як «1С», «Галактика» та «Парус», що активно використовувались для автоматизації обліку переважною частиною представників малого та середнього бізнесу в Україні. А ця проблема у свою чергу викликає ряд інших проблем, таких як [5]:

- 1) додаткові витрати, пов'язані з придбанням нового програмного забезпечення;
- 2) навчання персоналу роботі з новим програмним забезпеченням та пов'язані з ним витрати;
- 3) перенесення даних з попередніх програмних продуктів;
- 4) перевірка рівня задоволення технічної підтримки нового програмного забезпечення чинному законодавству України;
- 5) незручний інтерфейс нового програмного забезпечення;
- 6) відсутність можливості розширення функціоналу.

Отже, необхідність вдосконалення вітчизняних програмних продуктів залишається актуальною і на сьогоднішній день. Таким чином, впровадження інформаційних технологій в облік та взагалі його автоматизація є необхідністю для всіх підприємств, незалежно від їх розміру та виду діяльності, адже таким чином ведення бухгалтерського обліку стає більш якіснішим та ефективнішим.

Список використаних джерел:

1. Сусіденко В. Т. Інформаційні системи і технології в обліку: навчальний посібник. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. URL: http://kizman-tehn.com.ua/wp-content/uploads/2018/02/inform_system_i_teh_susidenko.pdf

2. Гаркуша С. А. Автоматизація облікових процесів: впровадження та переваги роботи системи. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2012. Вип.4. С.60-65. URL: http://visnyk.snau.edu.ua/sample/files/snau_2012_4_52_ekonom/JRN/15.pdf.

3. Кубах П. С. Інформаційні технології в бухгалтерському обліку. *Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність*: збірник праць XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського. 2018. С.49. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24020/1/S.49.pdf>.

4. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» від 15 трав. 2017 р. №133/2017 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/133/2017#Text>.

5. Бахарєва Я. В. Напрями розвитку інформаційних систем і технологій обліку підприємств малого та середнього бізнесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. №11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/210.pdf.

УДК 657.6

В.О. Колодін, здобувач вищої освіти СВО Магістр,
спеціальності 071 Облік і оподаткування,
Н.Л. Шишкова, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
(м. Дніпро, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація: Розкривається сутність організації контролю за розрахунками з покупцями, наводяться етапи процесу даного контролю. Розглянуто результативні методи контролю з дебіторами. Визначено коло неопрацьованих аспектів теоретико-методологічної основи розрахунків з покупцями та замовниками.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, покупці, замовники, резерв сумнівних боргів, моніторинг, контроль.

На сучасному етапі інформаційного розвитку економіки, підприємства не спроможні дати результативні показники контролю за розрахунками з покупцями та замовниками, що обумовлено неповерненням дебіторської заборгованості та як наслідок зниженням фінансового показника оборотного капіталу. У зв'язку з цим, головне завдання підприємства є створення організаційної системи контролю та моніторингу розрахунків з покупцями та замовниками з метою стабілізації розрахунків за дебіторською заборгованістю.

Розрахунки з покупцями та замовниками мають динамічний характер, тому потребують постійної організаційної системи контролю та моніторингу з боку керівництва підприємства. Моніторинг взаємозв'язаний з аналізом великих потоків економічної інформації з системи обліку розрахунків за дебіторською заборгованістю.

З наукової праці Гуцаленко Л.В. визначається, що метою контролю розрахунків з покупцями та замовниками є: систематичне спостереження за достовірністю звітних та облікових даних про наявність та змін сум дебіторської заборгованості; відшкодування належних боргів із дебіторів для своєчасності виплат коштів кредиторам; дотримання платіжної дисципліни на рівні її впливу

на платоспроможність підприємства, що забезпечує його нормальну фінансово-господарську діяльність [1].

Організаційна система контролю та моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками повинна звести до мінімуму сучасні ризики, до яких відносять: укладання договорів закупівлі з замовниками, які не прогнозують свої фінансові можливості; безготівкові операції з покупцями, через банк, який постійно затримує строки здійснення платіжних операцій, та не забезпечує вчасної оплати. Ця система контролю повинна ґрунтуватися на своєчасності повідомлення про відхилення, інтеграції, збалансованості та розподілу обов'язків на підприємстві.

Забезпечення системи контролю зумовлює формування поетапної схеми аналізу операцій за розрахунками з дебіторами, яку можна поділити на ряд послідовних етапів:

1. Визначення суб'єктів дебіторської заборгованості за первинними або обліковими документами.

2. Контроль за виконанням умов договорів (угод), що включають предмет, ціну та строк дії договору.

3. Аналіз та динаміка показників структури заборгованості.

4. Класифікація заборгованості на дійсну, сумнівну та безнадійну в залежності від можливості її вчасного повернення підприємству.

5. Контроль за проведенням інвентаризації дебіторської заборгованості, який полягає у зіставленні документів і облікових записів у реєстрах, і перевірці сум, відображених на бухгалтерських рахунках, з кінцевим оформленням актом інвентаризації відповідно до Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [2].

6. Перевірка достовірності кожної суми заборгованості у вигляді аналітичної таблиці за термінами погашення, яка дає змогу виявити дебіторів, які мають найбільшу долю заборгованості.

7. Оцінка стану бухгалтерського обліку і звітності розрахунків з покупцями та замовниками завдяки перевірки типових кореспонденцій рахунків бухгалтерського обліку, що дозволяє виявляти неправдиву облікову інформацію.

При проведенні контролю дебіторської заборгованості за реалізацією товарів, продукції або послуг необхідно створити резерв сумнівних боргів, який виступає інструментом коригування оцінки дебіторської заборгованості. Формування резерву зумовлено принципом обачності, відповідно до якого методи оцінки, повинні зупиняти заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства [3]. В залежності від обраного підприємством методу начислення резерву сумнівних боргів в ході контролю оцінці підпадають платоспроможність окремих покупців або згрупована дебіторська заборгованість за строками її непогашення.

Знаходження у результатах контролю відхилення фактичної оборотності заборгованості покупців від кількості укладених договорів за певний період може бути результатом: неефективності роботи відповідних працівників зі стягнення дебіторської заборгованості; нездатності у стягненні суми дебіторської заборгованості з покупців в установлений період договору, незважаючи на використання поточних методів контролю на підприємстві; фінансова неспроможність у покупців.

Для уникнення даних відхилень у сучасний час в організації системи контролю та моніторингу з покупцями та замовниками підприємству необхідно постійно: контролювати розвиток подій розрахунків з дебіторами, у яких заборгованість віднесена до сумнівної або безнадійної; аналізувати фінансове становище покупців та замовників (за інформаційною базою); тримати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; вести облік кількості та розміру дебіторської заборгованості, яка має особливі умови згідно договору (угоди).

Зарубіжні економісти-аналітики пропонують підприємствам особливі методи контролю за управлінням розрахунків з дебіторами, до яких відносять: порівнювати термін прострочених боргів на рахунках дебіторів і з нормами в

галузі та показниками минулих років; змінювати максимальну ціну продукції, виходячи з основних економічних показників на ринку; подавати позови на майно дебітору, на суму, не меншу, ніж сума на його рахунок; у певних випадках безнадійної заборгованості, залучати служби, які стягують борги.

Отже, управління дебіторською заборгованістю, її якісний бухгалтерський облік та контроль безпосередньо впливають на фінансові показники підприємства і визначають його політику щодо покупців, а також обґрунтований аналітично вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів [4].

Пріоритетними напрямками управління дебіторською заборгованістю підприємства слід обирати:

1. Організацію прозорого, оперативного та достовірного обліку дебіторської заборгованості підприємства і формування облікових даних в звітності.

2. Оперативний моніторинг структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах за визначеними індикаторами (оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, максимальний та середній термін обороту дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості і т.д.).

3. Розробка стратегії та інструментів оптимізації структури дебіторської заборгованості підприємства з метою зменшення безнадійної, простроченої, «ризикованої» заборгованості.

4. Визначення «якості» потенційних дебіторів та планування показників дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди.

5. Розробка шляхів прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості за допомогою сучасних форм та інструментів її рефінансування.

6. Здійснення ефективного контролю за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості підприємства та розрахунок розміру резерву сумнівних боргів.

Таким чином, для ефективного функціонування підприємства в сучасних умовах потрібно створити організаційну систему контролю та моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками, яка є невід'ємною частиною господарської діяльності. Дана система має ряд етапів, які поділяються на процеси контролю розрахунків з дебіторами. В різних наукових працях існують багато методів контролю управління з дебіторами, але потрібно вдосконалювати саме ті, які представляють собою результативні напрямлення на розширення обсягів реалізації продукції та збільшення показників оборотного капіталу підприємства. Неопрацьованими залишаються питання в частині конкретних процедур, контрольних дій та аналітичних розрахунків, їх осучаснення методами нейропрограмування, прогнозування за допомогою штучного інтелекту.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л. В., Слободянюк І. С. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Економічні науки*. Випуск 1 (56). Т. 3. 2012. С. 154–159.
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 зі змінами та доповненнями (Редакція станом на 18.11.2016) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text> (дата звернення 11.10.2020).
3. Проскуріна Н. М. Резерв сумнівних боргів: удосконалення методики розрахунку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. 2014. Випуск 25. С. 195–199.
4. Цибилюк О.Ю., Шишкова. Н.Л. Формування та облік резерву сумнівних боргів в системі управління дебіторською заборгованістю. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 1. С. 374–378. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2012_1_57 (дата звернення 11.10.2020).

УДК 636:338.43:631.115

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

Волошин В.М., к.с.-г.н.
завідувач відділу первинного та елітного насінництва
Національний науковий центр «Інститут землеробства НААН»
(сmt. Чабани, Україна)

СКОТАРСТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОБРОБУТУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Анотація. У дослідженні узагальнено, що для більшості сільських домогосподарств, які займалися вирощування великої рогатої худоби в Україні та країнах, що розвиваються, виробництво продукції тваринництва було джерелом надходження продуктів харчування та фінансових ресурсів і добробуту.

Ключові слова: господарства населення, скотарство, велика рогата худоба, споживання, добробут

Скотарство є однією із системоутворюючих галузей аграрної економіки, розвиток якої сприяє вирішенню продовольчої проблеми країни, фінансовій стійкості сільського господарства і більш повній зайнятості населення [1].

Стійкі системи тваринництва можуть сприяти зменшенню бідності та припиненню голоду, а також покращенню харчування і його безпечності. Вони також мають складні взаємодії з екосистемами. Сприяють вирішенню проблем деградації навколишнього середовища, зміни клімату та збереження біорізноманіття. Оцінюється, що існування 60 % сільських домогосподарств у країнах з низьким та середнім рівнем доходу залежить від наявності в них худоби [2].

Виробництво яловичини є одним із найважливіших елементів м'ясного сектору економіки. Вирощуванню ВРХ, передусім м'ясного спрямування, завжди належала важлива роль у подоланні продовольчої проблеми. З економічної точки зору яловичина є не тільки частиною пропозиції сільськогосподарської продукції, а ще й способом утилізації пасовищних земель, які б в іншому разі мали незначну цінність для харчового виробництва. М'ясне

виробництво також більш інтенсивно впливає на використання трудових ресурсів і завдяки цьому сприяє створенню робочих місць на фермах та сільському розвитку в цілому [3].

В індивідуальному секторі України виробляється понад половина сільськогосподарського ВВП, тут працює 78 % зайнятих в аграрному секторі. Індивідуальні господарства виробляють маловигідну й трудомістку продукцію – яловичину, молоко, картоплю, овочі, плоди тощо. Вони зорієнтовані на продовольче самозабезпечення та наповнення внутрішнього продовольчого ринку [4].

В Україні велика кількість господарств населення традиційно утримували та продовжують утримувати велику рогату худобу. Однак із 90-х років минулого століття триває негативний тренд скорочення чисельності поголів'я великої рогатої худоби. В цілому за 1991-2018 рр. поголів'я великої рогатої худоби скоротилося у 7,4 рази. Скорочення відбулося як у сільськогосподарських підприємствах, так і у господарствах населення. Зауважимо, що поголів'я великої рогатої худоби, яке утримувалося у господарствах населення зазнало дещо менших втрат порівняно з сільськогосподарськими підприємствами.

Внаслідок значного скорочення виробництва молока та м'яса сільськогосподарськими підприємствами господарства населення стали основними виробниками цих видів продукції. У господарствах населення зосереджено 66 % поголів'я великої рогатої худоби. У 2018 р. ця категорія господарств забезпечила 76,0 % обсягів виробництва яловичини і телятини в Україні.

Важливість великої рогатої худоби у забезпеченні необхідними продуктами харчування (молоком та м'ясом) сільських домогосподарств, їх дохідності та добробуту підтверджується багатьма дослідженнями вітчизняних та зарубіжних науковців.

Більшість особистих селянських господарств орієнтовані на споживання вирощеної продукції всередині домогосподарства, а одержані доходи розглядаються як джерело виживання у складній життєвій ситуації, додатковий

ресурс для подолання матеріальних труднощів. Для такого господарства характерними є не орієнтація на ведення товарного виробництва, а підтримання життєдіяльності домогосподарства, використання при цьому всіх доступних ресурсів, які роблять його незалежним від нестабільного зовнішнього економічного середовища, допомагають зберегти матеріальний і соціальний статус [5].

Скотарство залишається однією з провідних, історично традиційних для України галузей тваринництва, спроможної в умовах обмеженості матеріальних і фінансових ресурсів не лише збільшити виробництво сировини для м'ясопереробної промисловості. Але і забезпечити економію витрат завдяки унікальним якостям м'яса великої рогатої худоби [6].

Сьогодні проблема розвитку м'ясного скотарства та формування ринку яловичини перестає бути чисто економічною, організаційною чи технологічною, а набуває гостро соціального характеру і тісно пов'язана з удосконаленням виробничих відносин, формуванням нового типу працівника-власника, а також з рівнем життя і добробуту населення [7].

Kristjanson P. та ін. зазначають, що тваринництво вважається важливим засобом виходу з бідності для сільської населення в країнах, що розвиваються [8].

У дослідженні McDermott J.J. підтверджується важливість великої рогатої худоби для сільського населення. Зокрема, відмічено, що 1 мільярд бідних людей у всьому світі залежить від домашньої худоби як джерела коштів для існування [9].

Велика рогата худоба відіграє важливу економічну, соціальну та культурну роль для благополуччя сільських домогосподарств.

Тваринництво відіграє важливу роль у забезпеченні продовольством сільських і міських районів, сприяє харчуванню сім'ї, забезпечуючи тваринним білком. У багатьох сільських регіонах, особливо там, де фінансові ринки відсутні стада худоби є джерелом накопичення активів і заходом добробуту. Поголів'я великої рогатої худоби можна мобілізувати в будь-який час, щоб покрити заплановані витрати (плата за навчання дітей, організація весілля, лікування від

хвороби і т.п.) Цей тваринницький актив можна розглядати як «банківський рахунок». Він є важливим джерелом сімейних заощаджень, які можна використовувати в роки низького урожаю.

Продукція тваринництва є важливим засобом обміну між сільськими домогосподарствами і при продажу сприяє розвитку і зміцненню сільських ринків. Сільські ринки є важливим елементом режиму роботи сільських громад і значним внеском у добробут і добробут сільських сімей.

Соціальні функції домашньої худоби відповідають символічним цінностям, які пов'язані з використанням тварин для виконання ряду ритуалів і соціальних зобов'язань сімей та спільнот [10].

Отже, результати дослідження підтверджують важливість скотарства у забезпеченні добробуту господарств населення. У багатьох країнах світу для більшості сільських домогосподарств виробництво продукції скотарства стало джерелом надходження продуктів харчування, грошових коштів і засобом виживання.

Список використаних джерел:

1. Копитець Н.Г. Функціонування системи збуту продукції скотарства: теоретико-практичний аспект. Монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. 210 с.
2. Zezza, A., Pica-Ciamarra, U., Mugera, H. K., Mwisomba, T., & Okello, P. 2016. Measuring the Role of Livestock in the Household Economy: A Guidebook for Designing Household Survey Questionnaires. Washington DC: World Bank. 57 p.
3. Ляховець В. О. Європейський ринок яловичини: місце та роль України. Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 9. С. 101-104.
4. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторов та ін.] ; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. К., 2012. – 56 с.

5. Свиноус І. В., Ібатуллін М. І. Перспективи розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 14. С. 111-115.
6. Шуст О.А., Радько В.І. Організаційно-економічні засади функціонування м'ясного скотарства в Україні. Економіка АПК. 2014. № 6. С. 10-15.
7. Пуцентейло П. Р. Оцінка стану розвитку виробництва м'яса великої рогатої худоби в Україні. Інноваційна економіка. 2010. № 3 (17). С. 74-81.
8. Kristjanson P., et al. (2010). Understanding the dynamics of poverty in Kenya. *Journal of International Development*, 22, 978-996. DOI: 10.1002/jid.1598.
9. McDermott J.J. et al. (2010). Sustainable intensification of small-scale livestock systems in the tropics. *Livestock*, 130, 95 - 109. DOI: 10.1016 / j.livsci.2010.02.014.
10. Bettencourt E. M. V., Tilman M., Narciso V., Carvalho M. L. S., & Henriques P. D. S. (2015). The Livestock Roles in the Wellbeing of Rural Communities of Timor-Leste. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 53(Suppl. 1), 63-80. <https://doi.org/10.1590/1234-56781806-94790053s01005>.

УДК 657.1

Т. М. Королюк, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя
(м. Тернопіль, Україна)

ДОКУМЕНТООБІГ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація: Досліджено переваги та недоліки паперового та електронного документообігу. Вивчено програмне забезпечення щодо організації електронного документообігу. Розкрито умови переходу компаній на електронний документообіг з врахуванням сучасних умов розвитку економіки.

Ключові слова: документообіг, управління, підприємство, документ, програмне забезпечення, бізнес-процеси.

Кожен документ на підприємстві створюється та переміщується згідно визначених правил. Суб'єкт господарювання самостійно організовує документообіг, дотримуючись вимог чинного законодавства. При цьому кожне підприємство може обрати ведення паперового або електронного документообігу. Обидва варіанти ведення документообігу мають свої переваги та недоліки. Так, паперовий документообіг є звичним рухом документів для користувачів, які недостатньо обізнані з сучасними інформаційними технологіями. Фактично відбувається централізований контроль документів на усіх стадіях їх підготовки та згідно єдиних норм документообігу. До недоліків паперового документообігу відносяться: додаткові витрати на папір та копіювання документів, на підготовку й узгодження документів витрачається багато часу, існує ймовірність загубити документ, документ може потрапити в чужі руки, витрачається велика кількість робочого часу на пошук потрібного документа і формування тематичної вибірки документів.

Перевагами електронного документообігу є: підвищення оперативності, своєчасності, точності, прозорості, ефективності реалізації бізнес-процесів. Це дозволяє зменшити часові, трудові та фінансові витрати, пов'язані з обробкою інформації і документації, а також мінімізувати ризики, викликані впливом людського фактору. Водночас недоліками електронного документообігу є:

необхідність відповідного програмного забезпечення для кожного суб'єкта ринку.

Змішаний документообіг полягає у паралельному існуванні та взаємному доповненні паперового та електронного документообігу. Змішаний документообіг дає можливість зменшити витрати на підготовку внутрішньої документації та зберегти централізований контроль за важливими документами. В той же час, на відміну від електронного документообігу, є менш ефективним та більш затратним. Якщо розглядати змішаний документообіг з позиції безпеки, то існування такого формату є виправданим. Крім того, змішаний документообіг є перехідним етапом до впровадження електронного документообігу суб'єктів ринку.

Дослідження О.І. Степаненко та Я.Г. Чернишенко, яке полягало в опитуванні бухгалтерів-практиків підприємств України різних форм власності та видів економічної діяльності, було спрямоване на з'ясування поглядів працівників бухгалтерії щодо змістовності та інформативності діючих форм первинних документів з обліку основних засобів, доцільності їх удосконалення та уніфікації. Опитані бухгалтери-практики вказали на велику кількість застарілих та непотрібних сьогодні граф для відображення інформації в документах первинного обліку основних засобів і це виявилось основною причиною невдоволеності бухгалтерів на підприємствах. Подальший розвиток документообігу вони вбачають у реформуванні первинного документообігу шляхом уніфікації та спеціалізації, а також більшої пристосованості до електронного документообігу [1, с. 160].

Наведені факти можна спостерігати в діяльності підприємств в сучасних умовах економіки і держави в цілому. Так, в період пандемії в Vodafone Україна обсяг електронного документообігу зріс в геометричній прогресії. В планах компанії на наступні два роки є виведення з паперового документообігу 80% від усього документообігу (і внутрішнього, і зовнішнього). Решта документів поки що залишити в паперовому форматі, зважаючи на законодавчі вимоги [2, с. 16]. Фактично електронний документообіг стає необхідністю сучасних бізнес-

процесів.

Розглянемо програмне забезпечення щодо організації електронного документообігу. Серед існуючого програмного забезпечення електронного документообігу можна виділити наступні сервіси:

1. ІнстаДок – сервіс електронного документообігу (на трьох мовах), виступає конструктором документів із збереженням часу підприємства до 70% та коштів щодо оформлення документів. Містить достатній обсяг шаблонів документів та розроблено для малого та середнього бізнесу. Даний сервіс містить функції підписання документів, їх перевірки, ведення реєстру контрагентів, генерування автоматично заповнених документів, збереження та обмін документами.

2. Deals – вітчизняний сервіс погодження та підписання документів. Розробники даного сервісу декларують наступні його переваги: збільшення кількості погоджених вчасно документів, скорочення тривалості підготовки та погодження документів, витрат на адміністративні та логістичні цілі, забезпечення доступу до документів 24/7, зменшення часу пошуку документів, відсутність витрат на доставку та обмін паперовими документами між контрагентами.

3. Сучасний електронний документообіг дає можливість працювати з документами в режимі 24/7 (з будь-яких стаціонарних або мобільних пристроїв, що мають вихід в Інтернет), надавати юридичну силу документам за допомогою КЕП та Document.Online за 10 секунд, об'єднати між собою внутрішній та зовнішній документообіг в єдиному сервісі. Послідовність роботи в сервісі наступна: завантаження або створення документів з шаблонів системи → обмін документами → контроль процесу погодження та підписання документу в системі.

4. DocuSign – набір програм та інтеграцій для автоматизації та підключення усього процесу узгодження документів користувачами в 180 країнах, з електронною системою підпису документів (44 мови, в т.ч. українська).

5. WebCenter Spaces дає можливість створювати бізнес-документи (від

фінансових звітів до технічних карт), включаючи управління змісту та завдань, повідомлень про зміни, статусу, автоматизованого резюме тощо.

6. Tetra – це проста система обміну знаннями, яка дозволяє легко масштабувати діяльність компанії. Містить можливість формування бази інформації, якою володіє компанія, інтегрування її з іншими інструментами (Slack, Github та Google Docs), обмін документами по усьому світу, швидкий пошук.

7. Kipwise дозволяє працювати з документами в команді одночасно та вносити необхідні дані в режимі реального часу. Повсякденні інструменти легко інтегровані в систему. З метою економії часу пошук відбувається в лічені секунди за всіма інтеграціями одночасно у кількох джерелах інформації [3].

8. SmartDoc\$ дозволяє здійснювати управління підприємством та електронним документообігом. Включає в себе три модулі «*M.E.Doc бізнес ЕДО*» (дозволяє формувати і обмінюватись первинними документами з контрагентами), «*M.E.Doc Інтеграція*» (забезпечує правильну передачу даних між обліковою системою та ПЗ «*M.E.Doc*» і полегшує щоденну роботу бухгалтера) та «*FlyDoc*» (інтегрується в програму 1С і дозволяє організувати відправку/прийом електронних документів з електронним підписом) [4].

9. *BAS Документообіг КОПП* – сучасне широкофункціональне рішення для управління бізнес-процесами і спільної роботи співробітників компанії. Особливістю програми є гнучкий конструктор для налаштувань видів документів, забезпечення контролю виконання завдань, регламентація управлінської діяльності і підвищення її ефективності, надання можливості для віддаленої роботи [5].

Враховуючи швидкий розвиток інформаційних технологій в умовах пандемії, можна спостерігати перехід суб'єктів ринку на електронний документообіг. Тут є лише питання часу та можливостей впровадження й адаптації суб'єктів ринку до «paperless» формату.

Список використаних джерел:

1. Степаненко О.І., Чернишенко Я.Г. Теоретично-практичні підходи до

процесу документування облікової інформації про основні засоби підприємства: сучасність та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15. Част. 5. С. 155 – 161.

2. Устинова О. Нова нормальність вимагає від бізнес-лідерства швидкої реакції та критичного мислення. *KPMG Review Magazine*. 2020. № 8. С. 15 – 19.

3. Цифрова трансформація документообігу. URL: <https://sme.gov.ua/covid19/tsyfrova-trasformatsiya-dokumentooobigu/> (дата звернення 11.10.2020).

4. Майорова Н., Томачинська Л. SmartDocs\$ – сучасне рішення управління підприємством та електронним документообігом. URL: <https://intelserv.net.ua/blog/material/id/190> (дата звернення 11.10.2020).

5. BAS Документообіг КОПІ. URL: <https://www.bas-soft.eu/soft/bas-corp/bas-dokumentooobig/#recentPostsIn> (дата звернення 11.10.2020).

УДК 336.27

Т.В. Корягіна, к.держ.упр., доцент,
доцент кафедри соціального забезпечення та податкової політики
Університет митної справи та фінансів
Д.С. Шишкова,
учениця Комунального закладу освіти «Фінансово-економічний ліцей»
наукового спрямування при Університеті митної справи та фінансів»
(м. Дніпро, Україна)

СУСПІЛЬНИЙ Е-КОНТРОЛЬ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ: НЕОБХІДНІСТЬ, ЗМІСТ, ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація: Боргова політика держави – складний, інерційний, багатофакторний процес, провадження якого пов’язане із численними ризиками, які важко піддаються достовірній оцінці, прогнозуванню та формалізації. Як наслідок, неможливо замінити значне коло критеріїв боргової стійкості та якості управління державним боргом одним універсальним/інтегральним показником. Тому доцільно створення інформаційно-контрольного онлайн-середовища, яке буде оперативно накопичувати, обробляти, систематизувати інформацію для підвищення ефективності, прозорості управління та контролю за державним боргом України.

Ключові слова: державний борг, аналітичне дослідження, інформаційний сервіс, сучасні технології, індикатори.

Існують різні підходи до визначення поняття державного боргу, а також складових ефективного механізму його управління. Неопрацьованими залишаються питання гармонізації стратегії та інструментів управління державним боргом, як основної складової економічного зростання та невід’ємної частини фінансової політики держави в цілому [1,2].

Оперативний аналіз індикаторів здійснення державних запозичень, середньострокові прогнози як інструментарій оцінювання боргової стійкості нададуть можливість всебічного обґрунтування стану боргової стійкості державних фінансів. Особливої уваги потребує дослідження світового досвіду регулювання боргової стійкості державних фінансів в епоху цифрових трансформацій; методологічних засад забезпечення суспільного е-контролю боргової стійкості державних фінансів в Україні, в результаті чого стане можливим прозоре та об’єктивне обґрунтування стратегічних напрямів державної

політики щодо забезпечення стійкості державних фінансів України [3].

Законом України від 14.11.2019 р. № 293-IX до Бюджетного кодексу України були внесені зміни, зокрема, щодо врегулювання діяльності Агентства з управління державним боргом України. 12.02.2020 р. прийнято Постанову КМУ № 127 про порядок утворення такого Агентства. Передбачалося, що до Агентства переходять права і обов'язки МФУ у сфері управління державним та гарантованим державою боргом, зокрема за раніше укладеними кредитними договорами, випущеними державними борговими цінними паперами, наданими державними гарантіями, договорами про субкредитування, про погашення заборгованості позичальників перед державою, про залучення агентських, консультаційних, рейтингових, юридичних та інших послуг. МФУ розраховувало зареєструвати Агентство до 01.09.2020 р., проте внаслідок карантинних обмежень було змушене призупинити створення цієї інституції.

З одного боку, виокремлення цієї значущої функції до сфери компетенції більш незалежного державного інституту є цілком зрозумілим та відповідним міжнародній практиці. З іншого боку, діяльність Агентства як центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну бюджетну політику у сфері управління державним та гарантованим державою боргом, спрямовується та координується КМУ через Міністра фінансів, тобто керівника того ж МФУ, який реалізує цю діяльність сьогодні [4].

Досвід свідчить, що будь-який державний орган, особливо в умовах не надто зрілих демократій, принципово неспроможний адекватно оцінити ефективність власної діяльності без щільного суспільного контролю. Перш за все, для такого контролю необхідна об'єктивна незалежна інформація. Наприклад, цілком раціонально, що Україна в середині серпня 2020 р. викупила частину (близько 10%) державних деривативів, аби скоротити майбутню суму виплат через очікуване відновлення зростання національного ВВП [5,6]. Проте, по-перше, українцям про таку трансакцію (на суму орієнтовно \$275 млн) стало відомо не від МФУ, а з іноземних джерел (закритих відомостей для власників цих фінансових інструментів, коло яких невідоме, але є підстави вважати, що

серед них наявні і резиденти України), по-друге, вартість придбання оцінюється у 86% номіналу, тобто близько до локального максимуму та значно (на 20%) дорожче за ціни квітня 2020 р. (66% номіналу), не кажучи вже про попередні можливості – 28% у листопаді 2016 р. та 50% у жовтні 2018 рр.

В цьому контексті заслуговує на увагу національний досвід створення інформаційних сервісів, які дозволяють експертам, ЗМІ та інститутам громадського суспільства здійснювати ретельний нагляд за значущими складовими державної політики. З огляду на успішність розвитку проєкту DOZORRO, започаткованого Transparency International Ukraine для моніторингу в сфері публічних закупівель, вбачається доцільним створення інформаційного проєкту BorgZorro# - для суспільного моніторингу та аналізу реалізації стратегій управління державним боргом України. Більше того, створення такого сервісу та концентрація фінансової інформації по стан боргової політики України у порівнянні з іншими країнами, консолідація незалежних прогнозів та пропозицій може надати державі додаткові можливості для якісного управління державним та гарантованим боргом.

З огляду на зазначені прогалини у інформації щодо стану управління державним боргом, для реалізації BorgZorro# варто вирішити наступні нагальні завдання.

1. Консолідувати на рівні єдиної бази даних та у єдиному форматі інформацію, яка наразі розпорошена на численних державних/недержавних, внутрішньодержавних/зовнішніх веб-ресурсах.

2. Чітко розподілити інформацію за форматами, періодичністю оновлення, мовою, візуалізацією, глибиною архівів, доступністю тощо.

3. З огляду на недоступність скільки-небудь значущих за глибиною архівів даних, зокрема через регулярні оновлення офіційних веб-сайтів держорганів, які часто супроводжуються припиненням публікації відомостей про їх попередню діяльність (МФУ – чи не найгірший приклад, див. табл. 3.1), доцільно консолідувати ретроспективні відомості з альтернативних державним джерел (наукових досліджень, міжнародних баз даних) або отримати статистичні масиви

від відповідних державних органів через механізми публічних запитів інформації відповідно до законодавства.

4. Зберігати усі (первісні, проміжні та остаточні) планові та прогнозні показники у порівнянні з їх фактичними значеннями, аби оцінювати ступінь якості прогностичних можливостей державних органів, а також відслідковувати підстави та обґрунтованість відхилень планів від фактичного стану.

5. Відображати масиви статистичних даних у різному вигляді, зручному для сприйняття різними користувачами: таблиці, діаграми, з можливостями самостійного обрання дат, періодів, форматів файлів для експорту, із застосуванням вбудованих аналітичних сервісів.

6. Забезпечити локальне зберігання всіх першоджерел статистичних даних, оскільки проміжні або незручні версії файлів можуть зникнути з офіційних веб-сайтів. Загалом, з огляду на очікувану високу суспільну значущість сервісу BorgZorro#, поступово слід перейти на технології блокчейну.

7. Агрегувати інформацію про вартість (ціни, відсоткові ставки, доходність) всього боргового інструментарію в розрізі категорій, валют, строків та умов обігу, ринкових сегментів (первинний/вторинний, біржовий/позабіржовий, внутрішній/зовнішній), основних власників, видів відсоткових ставок (плаваючі/фіксовані) тощо з метою якнайбільш якісного моделювання дій держави щодо проактивного управління боргом: викупу найбільш термінових та/або найбільш витратних для держави зобов'язань за найбільш прийнятними цінами; розміщення нових інструментів для більш рівномірного та сприятливого для бюджету заповнення кривої доходності; диверсифікації валютних, монетарних та бюджетних ризиків.

Отже, для обґрунтованих висновків про поточний стан та перспективи заборгованості держави необхідне опрацювання широких масивів зручної та розгалуженої статистичної та аналітичної інформації. Сервіс BorgZorro# створюється саме для спрощення доступу до такої консолідованої інформації різними категоріями користувачів:

- 1) ЗМІ та профільних експертів – для більш фахового доведення інформації до суспільства,
- 2) науковців – для аналізу існуючих та вироблення нових моделей та механізмів боргової політики,
- 3) МФУ та Агентства з управління державним боргом України – для отримання додаткової інформації з різних джерел, доцільної для прийняття зважених управлінських рішень,
- 4) інвесторів та фінансових посередників – для обрання та формалізації найбільш прийнятних варіантів інвестиційних рішень.

Список використаних джерел:

1. Дудченко, В.Ю. Фінансово-економічний механізм регулювання державного боргу України [Текст] : дис. канд. екон. наук, спец. : 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит. В.Ю. Дудченко; наук. керівник М.І. Макаренко. - Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ". 2008. 230 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/51472/3/Dudchenko_bonds.pdf
2. Боргова стійкість державних фінансів / за ред. Т. І. Єфименко, С. А. Єрохіна, Т. П. Богдан. К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2014. 712 с. URL: https://afu.kiev.ua/getfile.php?page_id=449&num=1.
3. Country List Government Debt to GDP. Trading economics, 2020. URL: <https://tradingeconomics.com/country-list/government-debt-to-gdp>.
4. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку, в т.ч. про обсяги торгів, маркет-мейкерів та показники торгівлі ОВДП. НКЦПФР, 2020. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>.
5. Звіт про виконання Програми управління державним боргом за 2019 рік, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 17.01.2019 р. № 26. URL: <https://mof.gov.ua/uk/osnovna-informacija>.
6. Постанова КМУ від 12.02.2020 р. № 127 «Про утворення Агентства з управління державним боргом України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/127-2020-%D0%BF>.

УДК 311:66

В.С. Кочур,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
І.І. Житченко,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Анотація: опрацьовано основні складові статистичного дослідження на етапі формування, збору та обробки інформаційного поля в конкретних ситуаціях з певними обмеженнями; визначено місце та значення статистичної дисципліни в сучасному середовищі; проакцентовано на важливості та актуальності проведення статистичного спостереження.

Ключові слова: спостереження, дослідження, обробка, інформація, статистика.

Опрацювання і віддзеркалення соціально-економічних процесів і явищ статистика втілює за допомогою статистичних показників, які з'являються в наслідок статистичного дослідження [2].

Статистичне дослідження має три систематичні періоди:

- статистичне спостереження;
- збір і класифікація складових, отриманих в наслідок статистичного спостереження;
- розрахунок кінцевих даних, які пояснюють явище, що досліджується.

Вагомою стадією статистичного експерименту є статистичне спостереження, яке часто підтверджує правдивість отриманих статистичних ознак.

Статистичне спостереження – це послідовне накопичення даних про явища і перебіг суспільного життя, що здійснюється за конкретним планом. Мета кожного експерименту полягає в одержанні правдивих даних про досліджувані процеси та явища. Вона має бути конкретною і чітко сформульованою, виходити із поставлених завдань [1].

Хід розвитку статистичного спостереження складається з:

- проєктування (підготовки послідовного плану статистичного

спостереження);

- розроблення регламенту, підбір кадрів;
- проведення статистичного експерименту;
- контролювання отриманих елементів спостереження та розробки пропозицій щодо вдосконалення цього процесу [2].

Ознаками статистичного дослідження є забезпечення реєстрації встановлюваних фактів в спеціальних документах, вивчення статистичних закономірностей.

Об'єктом статистичного експерименту є суспільний перебіг і явища, що підпадають статистичному дослідженню. Вагомим завданням спостереження є правдиве і точне дослідження певного перебігу подій у суспільному житті.

Сортування статистичних досліджень здійснюється за кількома параметрами [3, с.139].

За часом реєстрації даних статистичного спостереження розбивають на:

- повсякденний (систематична реєстрація фактів по мірі їх виникнення);
- нерегулярні (проводиться регулярно через певні проміжки часу);
- одноразові (проводяться нерегулярно по мірі виникнення потреби в дослідженні якогось явища).

За повнотою охоплення частин комплексу виділяють такі спостереження:

- загальні (для реєстрації підходять усі без виключень);
- несучільні (для обліку підлягають тільки якась частина групи) [4].

Несучільні дослідження поділяють на :

- дослідження основного масиву (охоплює більшу кількість складових сукупності, обсяг значень істотної ознаки в яких визначає розмір явища);
- монографічне (це деталізований огляд лише деяких елементів);
- вибіркове (це огляд, при якому реєстрації підлягають відібрані елементи);

Найбільш популярним видом несучільних спостережень – вибіркочий вид. Його застосовують для вивчення різних суспільних явищ у житті.

Найважливішим завданням статистичного експерименту є досягнення:

- правдивість, об'єктивність їх зображення;
- збирання повної інформації про явище, яке досліджується;
- порівняння зібраних даних з тими, які були отримані раніше.

Згідно з законодавчих та нормативних документів обов'язково складається план державних статистичних спостережень. Цей офіційний документ містить перелік спостережень статистичних, які проводяться у визначений термін органами державної статистики [4].

Статистичне спостереження відповідно до вимог статистичної науки має бути продуманим до деталей, добре підготовленим та чітко організованим. Воно складається з чотирьох етапів: проектування, підготовка до дослідження, проведення експерименту та контроль отриманих даних. Всі ці етапи тісно пов'язані між собою, тому помилки на одному з них псувають всю роботу команди.

Список використаних джерел:

1. Поняття статистичного спостереження, основні вимоги щодо його здійснення. URL:

https://pidru4niki.com/16280414/statistika/statistichne_sposterezhennya

2. Статистичне спостереження. URL:

<https://dl.sumdu.edu.ua/textbooks/28071/49804/index.html>

3. Лекарев В.О. Практикум з загальної теорії статистики. Частина I. Алчевськ: ДонДТУ, 2006. 139 с.

4. Глосарій до плану статистичного спостереження. URL:

http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/glos.htm

** Науковий керівник: Ж.А. Кононенко, к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія*

УДК 656.5

Н.В. Кузьменко, ЗВО СВО магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Анотація: розглянуті основні особливості обліково-аналітичного забезпечення на автотранспортних підприємствах. Виділені фундаментальні блоки ведення обліку та охарактеризовані їх ключові аспекти.

Ключові слова: облік, обліково-аналітичне забезпечення, транспорт, автотранспортні підприємства, організація обліку.

Послуги перевезення вантажу завдяки автомобільному транспорту з кожним роком в Україні набирають популярності завдяки своїй доступності. Все більше на території країни відкриваються нові підприємства пасажирських та вантажоперевезень. Для правильного та коректного відображення інформації щодо діяльності автопідприємств потрібно орієнтуватися у особливостях організації обліку для такого виду бізнесу.

Особливостям ведення обліку на автотранспортних підприємствах все більше приділяють увагу сучасні науковці, серед яких: Н. Ю. Грицак [1], О. М. Гнезділова [2], А. А. Лічман [3], Коба О.В [4] та інші.

Так, О. М. Гнезділова [4], зробила висновок, що визначення сутності та призначення обліку в сучасних умовах має свої особливості, зумовлені якісно новим підходом до формування та використання інформаційних потоків про фінансово-господарську діяльність підприємств. Ускладнюються функції, завдання та принципи обліку, що невблаганно зумовлює постійні зміни та вдосконалення в системі обліку, яка була та є основним джерелом даних для економічного аналізу ефективності використання транспортного потенціалу підприємств та управління транспортним процесом [2; 31].

Предметом реалізації на автомобільному підприємстві є перевезення вантажів і пасажирів, такі послуги виконують організації різних форм власності, що мають власний транспортний парк. При цьому витрачаються виробничі

ресурси, безпосередньо пов'язані з процесом перевезень, а також виконанням інших робіт і послуг, які визначені технологією, організацією транспортного та експедиційного обслуговування.

Крім того, підприємства несуть витрати із забезпечення вимог якісного транспортного обслуговування, а також вимог безпеки вантажів і безпеки перевезень пасажирів.

Для забезпечення ефективного логістичного управління такими підприємствами треба дослідити особливі моменти формування інформації на них. Загалом на автотранспортних підприємствах виділяють п'ять особливих блоків введення обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Обліково-аналітичне забезпечення автотранспортних підприємств

№ Блоку	Суть
1	Облік придбаних та наявних автотранспортних засобів
2	Облік запчастин та автомобільних шин
3	Облік паливно-мастильних матеріалів
4	Облік автомобільних витрат і собівартості наданих послуг
5	Облік обсягу автотранспортних послуг і виконаних робіт та їх реалізації
6	Комплексний аналіз діяльності автотранспортного підприємства

*розроблено автором

У першому блоці обліковується весь транспорт, який наявний на підприємстві – це виробничий транспорт (вантажні, легкові та спеціальні автомобілі, причепи та напівпричепи, а також службові автомобілі). У цьому блоці фіксується придбання (або інший спосіб одержання автотранспортного засобу), списання та витрати на підтримання об'єкта в робочому стані.

У другому блоці здійснюється облік запасних частин та автомобільних шин, а саме надходження, встановлення на автомобіль, зняття з автомобіля, передання в ремонт, повернення з ремонту тощо.

Третій блок характеризує собою облік паливно-мастильних матеріалів. Так, кількість палива, яка необхідна на певних рейс розраховується згідно з технічних особливостей транспорту та відстані, яка буде проїхана. Фактична кількість

паливно-мастильних матеріалів, яка видається водію обліковується у Відомості обліку видачі нафтопродуктів та Подорожному листі водія.

Основним первинним документом, за яким обліковується робота вантажних автомобілів, а саме: розраховується обсяг виконаних робіт та витраченого пального, нараховується заробітна плата та єдиний соціальний внесок водіям та експедиторам, є подорожній лист.

У четвертому блоці проводять облік витрат і калькулювання собівартості автотранспортних послуг. На підставі даних первинних документів витрати групують за видами перевезень, статтями калькуляції й окремими елементами витрат. Синтетичний облік витрат ведуть на рахунку 23 «Виробництво». Аналітичний облік здійснюють за видами перевезень, робіт і послуг у розрізі калькуляційних статей витрат.

П'ятий блок призначений для обліку обсягу автотранспортних послуг і виконаних робіт та їх реалізації. Облік обсягів вантажних перевезень ведеться у тонах і тонно-кілометрах. Документом для цього є подорожній лист, який підтверджується товарно-транспортною накладною. Аналогічно підставою для обліку обсягу перевезень легкових автомобілів, списання витраченого палива і взаєморозрахунків між перевізником і контрагентом слугує подорожній лист службового транспорту.

Завершальний блоком обліково-аналітичного забезпечення є здійснення комплексного аналізу всіх отриманих даних, який включає аналітичні процедури щодо доходів, витрат, палива, запасних частин, пасажиро- та вантажопотоків, фінансової звітності та інше. Повнота аналізу залежить від поставлених завдань.

Таким чином, на автотранспортному підприємстві є ряд особливих рис у формуванні обліково-аналітичного забезпечення. Для коректного введення обліку варто виділяти окремі блоки для того, щоб мати повну та змістовну інформацію щодо діяльності автотранспортного підприємства, адже автомобільні підприємства мають значимий обсяг операцій: облік наявного транспорту, закупка та облік запасних частин та паливно-мастильних матеріалів,

поточний і капітальний ремонт авто тощо. Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку методики аналізу для автотранспортних підприємств.

Список використаної літератури

1. Грицак Н. Ю. Організація бухгалтерського обліку на автотранспортному підприємстві. *Міжнародний збірник наукових праць. № 2(20)*
URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/43836>
2. Гнезділова О. М. Формування системи інтегрованого обліку на підприємствах транспортної галузі народного господарства, *Серія: Економіка та підприємництво. 2017. № 1 (94)*. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2017_1_7
3. Лічман А. А. Транспортно-експедиторська діяльність як система послуг: обліковий аспект. 2016. № 249. С. 261-269.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2016_249_30
4. Коба О.В. Облік витрат на утримання і експлуатацію автотранспорту на підприємстві. *Економіка і регіон : наук. вісн. ПолтНТУ. Полтава: ПолтНТУ. № 1. С. 132-138, 2016*, URL: <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/ PoltNTU/614>

УДК 657

В. А. Кулик, д.е.н., професор,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТИ

Анотація: карантинні обмеження стали поштовхом для розвитку підприємств електронного бізнесу та зумовили перехід частини офлайн бізнесу у мережу. Аналіз особливостей оподаткування підприємств електронного бізнесу в Україні та вивчення зарубіжного досвіду у цій сфері є актуальним та потребує детального розгляду.

Ключові слова: електронний бізнес, міжнародний досвід, оподаткування, податки, спрощена система оподаткування.

У сучасному глобальному електронному середовищі постійно зростають обсяги інформації та знань, зростає роль інформаційної економіки та інформаційно-комунікаційних технологій, підвищується економічний статус сфери послуг, кардинально змінюється життя та діяльність людини. Людство невпинно просувається до інформаційної епохи, у якій велика частина економіки і бізнесу стають електронними та здійснюються в мережі Інтернет. Основою інформаційної економіки є електронна економічна діяльність.

Для позначення ділової активності із використанням мережі Інтернет використовують різні поняття, найпоширенішим серед яких є «електронний бізнес». Обрана підприємством організаційно-правова форма впливає на систему оподаткування та повинна бути у фокусі уваги власника або власників.

Фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності оподатковуються згідно із загальною або спрощеною системою оподаткування.

Перебуваючи на загальній системі оподаткування фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності сплачують 18 % суми, що дорівнює різниці між доходом та витратами, визначеними відповідно до вимог Податкового кодексу України. Податок сплачується за наявності прибутку. Якщо діяльність патентується, то суми, сплачені за отримання патенту, вираховуються із суми

податку, нарахованої до сплати.

Фізичні та юридичні особи, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, мають деякі обмеження щодо видів діяльності, чисельності працівників і доходів таких суб'єктів [1].

Спрощена система оподаткування для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності передбачає їх поділ на три групи. Для першої та другої груп встановлена чітка сума податку в місяць (10 % мінімального прожиткового мінімуму для першої групи і 20 % мінімальної заробітної плати для другої) незалежно від розміру доходу, а в третьої податок встановлений у розмірі 5 % від доходу.

Для платників першої та другої груп розмір податку є фіксованим. Підприємці, що належать до третьої групи, сплачують податок, за наявності доходу.

До першої групи платників єдиного податку належать фізичні особи-підприємці, які здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або проводять господарську діяльність із надання послуг населенню. У такому випадку покупець для отримання товару повинен прийти на ринок, оскільки видати товар зі складу чи забезпечити доставку за допомогою сторонніх організацій господарюючий суб'єкт не має права [2]. Підприємці, що належать до першої групи не можуть використовувати найману працю підприємці, що належать до першої групи не можуть. Теоретично така система оподаткування є можливою для організації онлайн-магазину, проте на практиці майже не використовується. Максимальна сума доходу за рік не має перевищувати 300 тис. грн. З 02.04.2020 р. \leq 1 млн грн.

До другої групи, належать підприємці, що отримують сукупний річний дохід до 1,5 млн грн і використовують працю не більше 10 найманих працівників. З 02.04.2020 р. \leq 5 млн грн.

До третьої групи платників належать суб'єкти господарювання, річний максимальний дохід яких становить до 5 млн грн. (з 02.04.2021 – 7 млн грн.), кількість їхніх найманих працівників не обмежена. Ставка податку - 3% доходу – для платників ПДВ; 5% доходу – для неплатників ПДВ.

На 3-й групі спрощенців можуть перебувати як фізичні, так і юридичні особи. В цілому група вигідна тим, кому треба співпрацювати з платниками податку на прибуток та/або бути зареєстрованим платником ПДВ. Також немає обмежень по кількості працюючих.

1 січня 2021 року РРО обов'язковий для груп 2-3 по окремим видам діяльності, наприклад, Інтернет-торгівлі уже треба буде РРО. З 1 квітня 2021 р. – обов'язкові незалежно від обсягу доходу.

Зазвичай фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, що працюють у сфері онлайн-продажів, належать до платників податку другої та третьої групи.

Товариства із обмеженою відповідальністю можуть бути платниками єдиного податку 3 групи, а в окремих випадках вони застосовують загальну систему оподаткування.

Крім того, підприємства електронного бізнесу можуть бути платниками податку на додану вартість, податку із доходів фізичних осіб, військового збору, а також платниками Єдиного соціального внеску.

В Україні, крім підприємств електронного бізнесу, зареєстрованих на території України, функціонують підприємства, зареєстровані у інших країнах. Вітчизняне законодавство досі не врегулювало необхідність сплати податків зарубіжними компаніями, зареєстрованими за межами України, що працюють у сфері електронного бізнесу в Україні. Адже ці компанії здійснюють свою діяльність, «фізично» не перетинаючи кордони. Сучасні платіжні засоби дозволяють сплачувати вартість товарів або послуг, придбаних за кордоном у безготівковій формі або за допомогою електронних грошей. Доставку, у таких випадках здійснює третя стороння організація. Після вибору організаційно-правової форми підприємства та особливостей його оподаткування необхідно організувати бухгалтерський облік на підприємстві [3].

Вивчаючи зарубіжний досвід оподаткування підприємств електронного бізнесу, варто вивчити досвід Іспанії.

Королівство Іспанія - країна ЄС, у якій проживає 46,7 млн. чоловік. Проникнення Інтернету в Іспанії складає близько 93%, що ставить країну на

четверте місце за величиною ринку B2C в ЄС після Великобританії, Німеччини та Франції. Обсяг ринку електронного бізнесу складає 16,9 млрд. доларів США. В Іспанії (як і в інших країнах ЄС) застосовується класична європейська (континентальна) модель регулювання інтернет простору.

Електронний бізнес врегульовано: Загальним податковим законом Іспанії (2003), Комерційним кодексом Іспанії (2014), Законом «Про послуги інформаційного співтовариства та електронну торгівлю» (2002).

Згідно із зазначеними нормативними актами:

1. Послуга інформаційного суспільства включає в себе будь-яку послугу, що надається на платній основі електронним шляхом (інтернет-магазини, електронні ЗМІ, провайдери хостингу, доступу до Інтернету, пошукові системи.

2. Усі іспанські компанії, які займаються електронною комерцією через Інтернет, мають право зареєструватися в реєстрі компаній, що здійснюють дистанційний продаж. В обов'язковому порядку в зазначеному реєстрі повинні реєструватися компанії малого бізнесу, які використовують одну з нижчеперелічених систем для дистанційних продажів: каталоги; рекламні буклети із зазначенням або без зазначення кінцевого одержувача; поштові листи; реклама в пресі із купонами на знижку; реклама на радіо, телебаченні, продажі по телефону.

3. Законодавство Королівства Іспанії передбачає чіткий та детальний механізм блокування ресурсів-порушників інформаційного суспільства або обмеження контенту, який містить порушення (судовий/досудовий порядок), компетентними органами Іспанії. При цьому, передбачено блокування ресурсів, зареєстрованих в Іспанії (блокування до 2-х років), за межами Іспанії в країнах ЄС і Європейського економічного простору (країни ЄС, Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія) або за межами ЄС і ЄЕП.

4. Законодавством Іспанії передбачено зобов'язання «осіб, які надають послуги інформаційного суспільства», співпрацювати з компетентними органами Іспанії щодо надання даних, необхідних для встановлення особи, чиї послуги ймовірно містять порушення.

5. Забезпечення зобов'язань суб'єктів інформаційного суспільства

підкріплюється введеною відповідальністю.

Наприклад, невиконання рішення компетентного органу про закриття доступу до Інтернету, припинення передачі або розміщення даних або будь-якої іншої послуги, у разі якщо компетентний орган прийняв відповідну постанову, вважається особливо тяжким порушенням і карається штрафом від 150 до 600 тисяч євро; відмова допустити уповноважених інспекторів до обладнання або документації – у розмірі від 30 до 150 тисяч євро. Відсутність інформації про інструменти контролю карається штрафом до 30 тисяч євро.

Таким чином, в Україні може бути застосовано досвід регулювання діяльності підприємств електронного бізнесу Іспанії з метою покращення рівня задоволення населення товарами та послугами, що надаються підприємствами цієї сфери економіки.

Список використаних джерел:

1. Кулик В.А. Створення онлайн-магазину: особливості обліку та оподаткування. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Економічні науки. 2016. № 5(77). С. 115–126.

2. Облік, оподаткування та аудит : навч. посіб. [для студ. вищих навч. закл.] / В.Я. Плаксієнко, Ю.А. Верига, В.А. Кулик. Є.А. Карпенко. Київ : ЦУЛ. 2019. 509 с.

3. Розвиток бухгалтерського обліку на підприємствах електронного бізнесу : [монографія] / В. А. Кулик. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2017. 410 с.

УДК 351.74

Л. М. Кушнір,
здобувач вищої освіти
Львівський державний університет внутрішніх справ
(м. Львів, Україна)

THE RELATIONSHIP BETWEEN POLICE ACTIVITY AND CHANGING ECONOMIC ENVIRONMENT

Annotation. The paper is dedicated to the analysis of the system of economic factors influencing crime. Ways of minimizing the negative impact of economic environment in a positive direction are proposed.

Key words: police activity, economic environment, institutional changes, crime, law-enforcement bodies.

As law enforcement bodies continue to face challenges brought about by the current economic climate, the importance of community policing cannot be overstated. In the following paper we overview of what we know about the interactions of crime rates, the economy, and police staffing and practices. The purpose of this research is to assess how police activity and crime rates have been affected by the economic downturn taking place in the nation and the state. Study findings will enhance understanding of how and where our state's crime and law-enforcement bodies are most affected during these tough economic times.

The recent economic downturn has been devastating to local economies and, by extension, their local law enforcement bodies. Curtailing revenues nationwide have forced local governments to make cuts in spending across the board, which includes spending on public safety. Over the last few years, many agencies have experienced considerable effects from budget constrictions - including mandatory furloughs and hiring freezes - resulting in significant reductions in staffing levels never experienced before. In every corner of the United States, state, local, and tribal police departments are being forced to lay off sworn and civilian staff members, which results in modified operations. At some point, it is likely that these troubling - if they haven't already.

There are a number of reasons why it is difficult to reliably demonstrate a causal relationship between the economy and crime, the number of police and crime, or the

effects of police budgets on crime, all of which will be discussed in this report. What is important to understand is that the value of police cannot simply be measured through crime rates alone. When arguing «the value» of police officers, the public, media, and policy makers too often judge «police success» solely on crime numbers, thereby ignoring other value that policing provides to neighborhoods and local communities. It is important that community members and stakeholders alike recognize and value the myriad benefits police bring to their community, including safety and prevention efforts, leadership, and community cohesion.

Many believe that crime is likely to escalate when economic conditions deteriorate. Rational choice theories support the belief that during times of high unemployment there is a greater likelihood that individuals determine that engaging in illegitimate opportunities to gain wealth - namely through criminal activities such as robbery, burglary, and theft - is in their own rational self-interest. Others believe that economic downturns are likely to decrease criminal opportunities and thereby decrease crime. When unemployment is high, more people will be staying home when they typically would have been away at work. In turn, this increases the number of «guardians» watching over their property, making a home less of a target for a burglary than it would have once been. Further, potential robbery targets are likely to be carrying less cash, wearing less expensive jewelry, and may be more willing to defend their property in times of economic hardship. These factors change the cost benefit ratio affecting a motivated offenders' decision to commit crime. Within these circumstances, the possible costs may be considered to outweigh the benefits, which could result in less crime [1].

At first glance, this seems logical: crime rates should drop during good economic times and rise during bad ones.

But there's little evidence to suggest that good economic times have much effect on crime. Crime rates rose every year between 1955 and 1972, even as the U.S. economy surged, with only a brief, mild recession in the early 1960s. By the time criminals took a breather in the early 1970s, crime rates had increased over 140 percent. Murder rates had risen about 70 percent, rapes more than doubled, and auto theft nearly

tripled.

By the same token, a bad economy doesn't always bring more crime. Crime rates fell about one third between 1934 and 1938 while the nation was struggling to emerge from the Great Depression and weathering another severe economic downturn in 1937 and 1938. Surely, if the economic theory held, crime should have been soaring.

So it's hard to argue credibly that economic barometers such as the unemployment rate can be used to predict crime rates. But that hasn't stopped some experts from trying [2].

The general assumption of the paper by Gerald Koinis that when the economy experiences a downturn, crime rates start going up was not supported by the research. Data was obtained for a 30-year time period, 1977 through 2007.

While modest spikes in crime rates correlated with some economic indicators (for example, motor vehicle thefts and unemployment rates) during these recessions, the overall trends did not indicate a dramatic change in crime rates in response to negative changes in the economy. As more specific criminal statistical data becomes available and economic indicators can be refined, further research may be warranted. The enduring effects of the economic downturn will impact law enforcement agencies statewide. The survey shows sheriffs' offices and police departments are experiencing the effects of the recession through both crimes committed and budgetary restraints. The constant theme stated by the agencies surveyed remains how to do more with less as these agencies grapple with maintaining a level of service to the public with a concurrent decreased level of funding [3].

Список використаних джерел:

1. Matthew C. Scheider, Deborah L. Spence, and Jessica Mansourian. The Relationship between Economic Conditions, Policing, and Crime Trends. 2012. 23 p.
2. Eli Lehrer. Crime and Economy: What Connection? 2020. Available at: <https://www.heritage.org/crime-and-justice/commentary/crime-and-economy-what-connection>
3. Gerald Koinis. Economic Trends and Crime: The Effects of the Declining Economy on Crime and the Criminal Justice System in North Carolina. 2009. 37 p.

УДК 657

О.В. Лега, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
І.Г. Панченко, здобувач вищої освіти СВО – магістр
ОПП Облік і оподаткування, спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: розглянуто основні ознаки спрощеної системи оподаткування, її особливості в Україні, а також наведено переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування.

Ключові слова: мале підприємство, спрощена система оподаткування, єдиний податок, суб'єкти малого підприємництва.

Мале підприємство – одне з тих елементів народного господарства, який має постійну динаміку розвитку. Створення нових робочих місць, активна зайнятість в наукових розробках, сприяння конкуренції – це лише декілька прикладів прогресивних економічних змін, джерелом яких є мале підприємство. Саме воно є запорукою демократизації суспільного життя і економіки в цілому.

На сьогоднішній день становлення і динамічний розвиток малого підприємництва в Україні вважається одним з головних напрямків при здійсненні трансформаційних процесів, що може допомогти вирішити не тільки сучасні проблеми виходу із кризової ситуації, але й інші довгострокові питання розвитку ринкових відносин.

Одним із основних напрямів державної підтримки малого бізнесу є створення сприятливого податкового середовища для таких суб'єктів господарювання [1]. Напрямом реалізації податкової підтримки малого бізнесу України, як свідчить досвід, виступає спрощена система обліку та звітності.

Основна ідея спрощеної системи оподаткування обліку і звітності, як системного інструменту податкового регулювання малого бізнесу, полягає в заміні цілої низки податків, що входять до загальної системи одним податком, який обраховується за спрощеними правилами. Цей податок було названо

«єдиним» податком, який поєднує в собі характеристики податків і зборів. Сплачується єдиний податок суб'єктами малого підприємництва: юридичними та фізичними особами [3].

Представимо на рис.1 законодавчу базу спрощеної системи оподаткування.

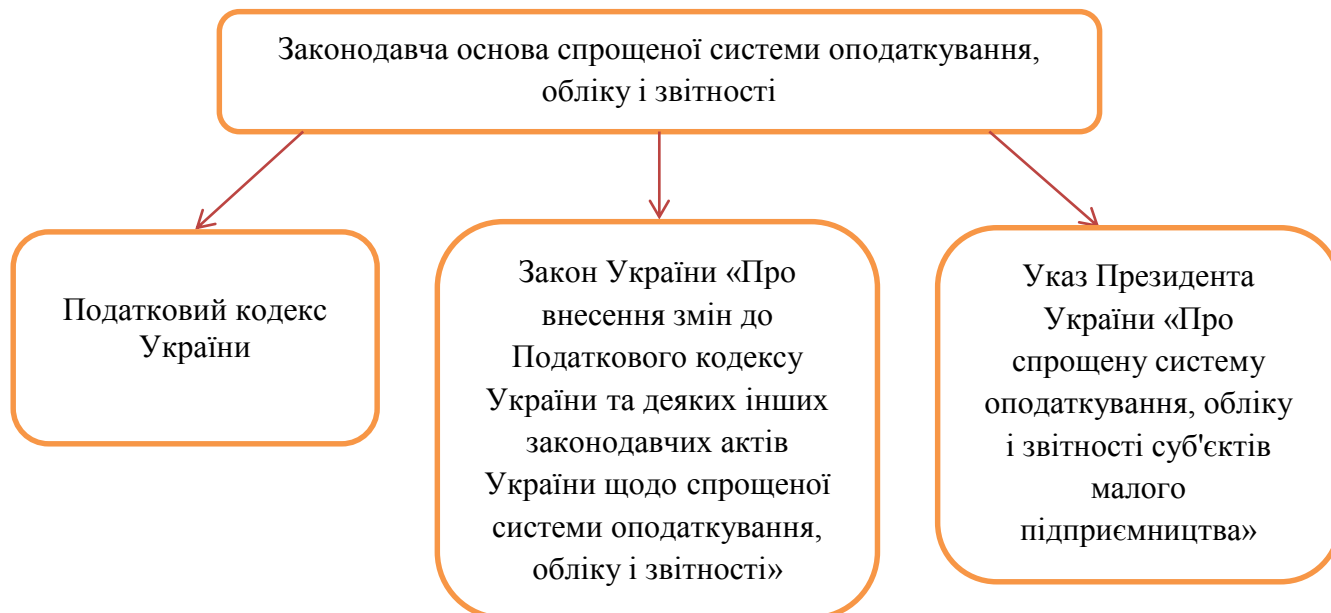


Рис. 1. Нормативно-правове регулювання єдиного податку

В Україні складати спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва в складі Балансу (форма № 1-м або форма № 1-мс) та Звіту про фінансові результати (форма № 2-м або форма № 2-мс) можуть суб'єкти малого підприємництва, тобто юридичні особи, що відповідають критеріям, визначеним Податковим кодексом України, та мають право на застосування спрощеного бухгалтерського обліку доходів та витрат; платники єдиного податку, які відповідають критеріям Податкового кодексу України [2].

В Україні малий бізнес переважно асоціюється з роздрібною торгівлею або зі сферою обслуговування. Одним з важелів, що впливають на розвиток малого підприємництва є можливість використання підприємствами малого бізнесу різних систем оподаткування. Успіх від здійснення підприємницької діяльності багато в чому залежить від правильного та обґрунтованого вибору системи оподаткування. Зазвичай, такі підприємці обирають спрощену систему оподаткування, її особливості представлено у табл. 1.

Основні критерії при виборі системи оподаткування

II група	III група (не платник ПДВ)	III група (платник ПДВ)
<i>Особливості господарської діяльності</i>		
Господарська діяльність з надання послуг платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	Будь-яка організаційно-правова форма господарювання	
<i>Максимальна кількість працівників</i>		
10	Не обмежена	
<i>Максимальний обсяг річного доходу, млн грн</i>		
1,5	5	
<i>Ставка/розмір єдиного податку</i>		
944,6	5% від доходу	3% від доходу + 20% ПДВ
<i>ЄСВ</i>		
1039,06 грн		
<i>Податковий період для єдиного податку</i>		
календарний рік	календарний квартал.	
<i>Звітність з єдиного податку</i>		
1 раз на рік протягом 60 к. дн., наступних за останнім календарним днем звітного (податкового) року	щокварталу протягом 40 к. дн., наступних за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу	
<i>Сплата єдиного податку</i>		
авансовим внеском не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця або авансовим внеском за весь звітний період	протягом 10 к. дн., наступних за граничним строком подання декларації	
<i>Податковий період для ЄСВ</i>		
календарний рік		
<i>Звітність з ЄСВ</i>		
звіт (форму № Д5) подають один раз на рік до 10 лютого року, наступного за звітним періодом		
<i>Сплата ЄСВ</i>		
Щокварталу до 20 числа місяця, наступного за кварталом, за який сплачується ЄСВ		

Законодавство України щодо оподаткування є нестабільним, адже постійно вносяться зміни, приймаються нові нормативні акти. Застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності надає суб'єкту малого підприємництва низку переваг:

- 1) спрощення процедури та порядку реєстрації платника податку (суб'єкти

малого підприємництва можуть перейти на сплату єдиного податку як з початку року, так і з початку будь-якого кварталу);

2) надання права вибору сплати ПДВ;

3) заміщення різноманітних форм податкової звітності за податками та зборами єдиним податком, при цьому заповнюється одна форма звітності, а саме розрахунок сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва – юридичною особою, що подається до податкового органу раз на квартал;

4) спрощення ведення поточного бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності, що передбачена Національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»;

5) значне спрощення розрахунків, пов'язаних з визначенням сум податків.

Проте разом з перевагами спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва існують певні вади, що стримують розвиток малого підприємництва в Україні:

1) обмеження обсягів виручки суб'єктів малого бізнесу, які дають право використовувати спрощену систему оподаткування;

2) сплачення сум єдиного податку фізичної особи – платника податку авансом за звітний період (квартал); при цьому не враховують, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період [3].

Таким чином, спрощена система оподаткування є запорукою розвитку малого бізнесу в Україні, проте наявні недоліки, усунення яких дасть змогу покращити умови малого підприємництва, а також забезпечити населення робочими місцями. Суттєвою перевагою спрощеної системи оподаткування є зменшення податкового тиску на представників малого та середнього бізнесу. Але слід сказати, що спрощена система не повністю вирішила питання про усунення тіньової економіки малого та середнього бізнесу.

Вплив держави на процес становлення підприємництва є замалим, зокрема недостатньо врегульованими залишаються такі питання, як сприяння розвитку зовнішньоекономічної активності суб'єктів малого підприємництва та інноваційної діяльності в підприємницьких структурах; вдосконалення

інформаційного та нормативно-правового забезпечення діяльності підприємців у сфері малого бізнесу; покращення системи адміністрування податків за спрощеною системою.

Список використаних джерел:

1. Оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності : навч. посіб. / Л. М. Костенко, А. С. Крутова, Т. О. Тарасова та ін. ; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. Х., 2013. 387 с.
2. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 16.10.2020).
3. Шуляк О.І. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування. URL: www.nbuv.gov.ua/portal//soc_gum/ppei/2012_35/Sulak.pdf. (дата звернення 16.10.2020).
4. Лега О. В. Оподаткування малого бізнесу як напрям розвитку підприємництва. *Сучасні технології менеджменту, інформаційне, фінансове та облікове забезпечення розвитку економіки в умовах євроінтеграції* : збірник тез доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, м. Черкаси, 16–17 квітня 2020 року. Черкаси : Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2020. С. 333-336.

УДК 657

З. М. Левченко, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
М. С. Тютюнник, здобувач вищої освіти СВО – магістр,
ОПП Облік і оподаткування, спеціальність 071 Облік і оподаткування,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ І ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

Анотація: Досліджено сутність фінансових результатів у вітчизняних нормативно-правових актах та науковій літературі, а також проаналізовано їх класифікацію. Детально розглянуто сутність прибутку та збитку. Розкрито особливості відображення фінансового результату на рахунках бухгалтерського обліку.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, збиток, доходи, витрат.

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту незалежно від виду його діяльності чи форми власності є отримання кінцевого фінансового результату, який є визначальним критерієм ефективності господарювання та виступає центральною категорією в економіці кожного господарства. Тому розуміння сутності та вдосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку є головною передумовою підвищення ефективності діяльності підприємств. Визначення сутності терміну «фінансові результати» в науковій літературі досить різноманітне (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення в науковій літературі сутності фінансових результатів

Автор	Визначення
Вороніна О. О. [3]	якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність чинників зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його окремих складових частин

Лондар С. Л., Тимошенко О. В. [5]	це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.
Ткаченко Н. М. [4]	це узагальнюючий показник результативності господарської діяльності підприємства, який формується поступово протягом звітного періоду.

Однак, щодо нормативно-правової бази України, то в законодавстві не розглядається таке поняття як «фінансові результати». У частині законодавчих актів з бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток». У відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені такі витрати.

Крім того, одним із найважливіших аспектів організації бухгалтерського обліку на підприємствах є розробка класифікації фінансових результатів, яка повинна максимально задовольняти інформаційні потреби користувачів. Так, у національній практиці ведення обліку виділяють безліч класифікаційних ознак, основні з них наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація фінансових результатів

Ознака	Види фінансових результатів
За значенням підсумкового результату господарювання	позитивний фінансовий результат – прибуток
	нульовий фінансовий результат
	негативний фінансовий результат – збиток
Відповідно до видів діяльності	від операційної діяльності
	від інвестиційної діяльності
	від фінансової діяльності
За періодом формування	прибуток (збиток) попереднього періоду
	прибуток (збиток) звітного періоду
Відповідно до форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»	валовий прибуток (збиток)
	фінансовий результат від операційної діяльності
	фінансовий результат до оподаткування
	чистий фінансовий результат
Відповідно до Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій	прибуток нерозподілений
	непокриті збитки
	прибуток, використаний у звітному році
	результат операційної діяльності
	результат фінансових операцій
	результат іншої діяльності

Детального розгляду потребує класифікація фінансового результату за особливостями оподаткування (рис. 1)

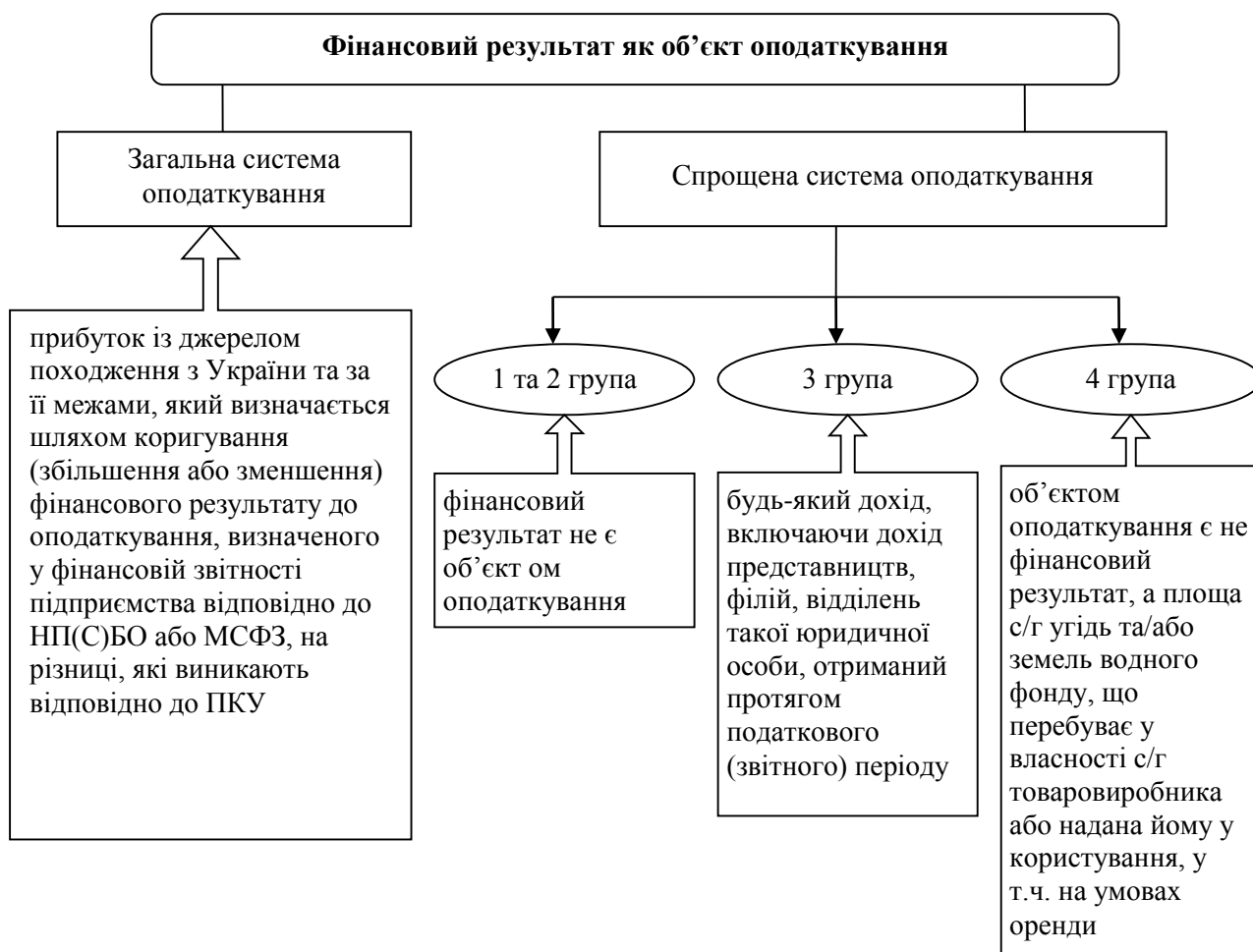


Рис. 1. Фінансовий результат як об'єкт оподаткування [6]

Що стосується облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств, то Планом рахунків бухгалтерського обліку [2] передбачено рахунок 79 «Фінансові результати», який включає такі субрахунки: 791 «Результат операційної діяльності», 792 «Результат фінансових операцій», 793 «Результат іншої діяльності». За кредитом рахунку відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, за дебетом – суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, також належна сума нарахованого податку на прибуток.

Сальдо рахунку при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Запис по кредиту даного рахунка свідчить про

отримані прибутки, а запис по дебету – про збитки та використання прибутку.

Отже, фінансовий результат діяльності окремого суб'єкта господарювання виступає актуальною, складною та багатовимірною категорією. Позитивний фінансовий результат є головною метою діяльності підприємства на ринку та одним з ключових показників, який визначає ефективність його функціонування, виступає джерелом платежів до бюджетів усіх рівнів, а також забезпечує процес розширеного відтворення виробництва.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 7 лютого 2013 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення 16.10.2020).

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/conv#Text>. (дата звернення 16.10.2020).

3. Вороніна О. О., Дікань Л. В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: Монографія. Харків: СПД ФО Лібуркіна ЛМ, 2008. 92 с.

4. Ткаченко Н. М., Борович О. В. Фінансовий облік 2: навч. посіб. К.: Алерта, 2014. 456 с. URL: https://pidruchniki.com/1648040364271/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/finansoviy_oblik. (дата звернення 16.10.2020).

5. Лондар С. Л., Тимошенко О. В. Фінанси: навч. посіб. Вінниця: Нова Книга, 2009. 384 с. URL: <https://pidruchniki.com/1584072012871/finansi/finansi>. (дата звернення 28.04.2020).

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#Text>. (дата звернення 16.10.2020).

УДК 06.1214.1893/3

Ліненко Олександра, ЗВО СВО Бакалавр
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
(м. Харків, Україна)

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ

Анотація. Розглянуто основні аналітичні показники ринку цукру в Україні та світі. Доведено, що регулювання ринку цукру в Україні здійснюється відповідно до стримуючих інструментів через квотування вирощування буряків, виробництва цукру заводами, декларування наявності цукру, встановлення мінімальних цін та іншими інструментами. Виявлено реальний стан та можливості перспективного розвитку бурякоцукрового підкомплексу, що базуються на нарощуванні масштабів виробництва, підвищенні урожайності, вирішенні проблем підвищення ефективності його функціонування.

Ключові слова: аналіз, перспектива, виробництво, квотування, попит, пропозиція.

В Україні регулювання виробництва цукру здійснюється через квотування вирощування цукрових буряків, виробництва цукру переробними підприємствами, декларування наявності цукру, встановлення мінімальних цін та іншими економічними інструментами.

Майже всі країни-виробники цукру, зокрема країни Європейського Союзу, застосовують систему економічних механізмів державного регулювання ринку цукру, які включають насамперед квотування виробництва і реалізації цукру, гарантування цін на нього, регулювання зборів на ввезення цукру тощо.

Європейський Союз, після підписання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, надав можливість ввезення товарів українського виробництва на свою територію, враховуючи квотування. Для українських цукровиків надзвичайно важлива закріплена в угоді тарифна квота на цукор білий – 20 тис. тонн на рік. Попри не великий її розмір, наявність і заповнення цього показника дадуть змогу підтвердити якість вітчизняної продукції та її відповідність

європейським стандартам, підвищити привабливість та конкурентоспроможність українського бурякоцукрового підкомплексу.[3]

За оцінками USDA, опублікованими у листопаді поточного року прогнозується, що світове виробництво цукру у 2019/2020 маркетинговому році (МР) оцінюється в 174 млн. тонн, що на 6,4 % менше за показник попереднього маркетингового року. Сезон 2018/19 МР став досить незвичним через декілька причин, однією з яких є те, що Індія вибилася в лідери по світовому виробництву цукру, витіснивши Бразилію, традиційного найбільшого світового виробника та експортера цукру, на друге місце.

Досвід зарубіжних країн переконливо свідчить, що через державне регулювання ринку цукру можна вирішити проблему відродження вітчизняного бурякоцукрового виробництва, відновити втрачені позиції України на світовому ринку цукру. Виробництво цукру в Україні протягом останніх трьох років демонструвало тенденцію зменшення, досягнувши у 2018/2019 МР значення 1,82 млн. тонн це на 10 % менше попереднього сезону, причиною скорочення виробництва цукру в 2018/2019 маркетинговому році стала низька якість сировини, скорочення площ на 12% під посівами цукросировини. Аналітики ринку стверджують, що попри прогнозований світовий дефіцит на ринку в 2019/2020 МР, виробництво цукру в Україні зменшиться до 1,4-1,6 млн т, а посівні площі скоротяться на 11% - до 250 тис. га [2].

На сьогодні найбільшими вітчизняними виробниками цукру залишається Вінницька область, виробивши 424 тис. тонн, Тернопільська область – 227 тис. тонн, Полтавська область – 222,5 тис. тонн цукру.

Станом на 22 квітня 2020 року цукровими буряками засіяно 202 тис. га. Тобто, попри низьку температуру повітря, посівна кампанія завершується, і в багатьох господарствах уже отримали перші сходи. Торік на цей момент в Україні засіяли лише половину площ, відведених під цю культуру.

Серед підприємств виробників цукру станом на 2019 рік на першому місці ПрАТ «ПК Поділля» Крижопільський цукровий завод переробивши 1248 тис. тонн цукрових буряків отримав 170 тис. тонн цукру, друге місце – ТОВ «ПК Зоря

Поділля» Гайсинський цукровий завод виробив 120 тис. тонн цукру переробивши 940 тис. тонн цукрових буряків. До трійки лідерів увійшов ТзОВ «Радехівський цукор», він виготовив 108 тис. тонн цукру переробивши 940 тис. тонн сировини.

Баланс попиту та пропозиції на ринку цукру України свідчить, про тенденцію зниження обсягів виробництва цукру, фонду споживання. Обсяги експорту цукру у 2018/19 МР в порівнянні з 2017/2018МР скоротився на 2%.

Виходячи з науково обґрунтованої норми споживання цукру на одну особу (кг), за пропозицією Мінекономіки України пропонується встановлення квоти поставки цукру на внутрішній ринок (квота «А») на період маркетингового року з 1 вересня 2018 року по 1 вересня 2019 року в обсязі 1600 тис. тонн. Встановлений обсяг поставки цукру враховує його внутрішнє виробництво з вітчизняної сировини, імпортованого цукру-сирцю та можливий імпорт продукції закордонного виробництва [1].

Список використаних джерел:

1. Цукровий тиждень у цифрах. Національна асоціація цукровиків України :URL:<http://www.ukrsugar.com/uk/post/nordzucker-investue-100-mln-evro-v-virobnictvo-cukru-v-svecii> (дата звернення: 15.10.2020).

2. Листопадовий звіт (2019 р.) USDA по виробництву цукру в світі і окремих країнах у 2019/20 МР. Науково-практичний центр цукробурякового виробництва: веб-сайт. URL: <http://sugarua.com/ua/main/lists/5129> (дата звернення: 18.09.2020).

3. Коденська М.Ю., Сегеда С.А. Закономірності розвитку аграрно-промислового виробництва та ефективність його функціонування. Економіка АПК. 2018. № 6. С. 30–39.

** Науковий керівник: к.е.н., доцент Велієва В.О.*

УДК 657.375.6

Є. М. Лижова, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: СТАНДАРТИ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ ЇХ ЗВІТНІСТЬ

Анотація. У роботі розглянуті національні та міжнародні стандарти, що регулюють складання консолідованої фінансової звітності.

Ключові слова: злиття та поглинання, консолідована фінансова звітність, національні стандарти фінансової звітності, міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансова звітність.

Сучасній ринковій економіці України, яка знаходиться у стані глобалізації, притаманні процеси злиття (утворення об'єднань підприємств) та поглинання (перерозподіл власності) компаній, тому актуальною є тема формування фінансової звітності таких підприємств. В Україні розроблені як національні, так і міжнародні нормативно-правові документи, що регулюють порядок формування та вимоги до розкриття інформації щодо консолідованої фінансової звітності.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», консолідована фінансова звітність – фінансова звітність підприємства, яке здійснює контроль, та підприємств, які ним контролюються, як єдиної економічної одиниці [4]. Консолідована фінансова звітність має свої особливості, які з узагальненням даних за всіма підприємствами, що входять до групи (рис. 1).

Консолідована фінансова звітність
Фінансова звітність
Звітність холдингової групи підприємств, до складу якої входять материнське та дочірнє підприємство
Звітність групи (холдингу), яка є єдиною економічною одиницею

Рис 1. Характерні риси консолідованої фінансової звітності

узагальнено автором на основі [3]

Особливості даної звітності розкриті у самому понятті згідно МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», консолідована фінансова звітність – це фінансова звітність групи, у якій активи, зобов’язання, власний капітал, дохід, витрати та потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств подаються як такі, що належать єдиному економічному суб’єкту господарювання [2].

Консолідована фінансова звітність розкриває інформацію, корисну для інвесторів (як наявних, так і потенційних), позикодавців та інших кредиторів материнського підприємства при оцінці ними перспектив майбутніх чистих грошових надходжень до материнського підприємства, а також дивідендів, які є розподіленими на його користь дочірніми підприємствами, а ці розподілені дивіденди залежать від чистих грошових надходжень до дочірніх підприємств.

Наразі багато підприємств складають консолідовану фінансову звітність і подають її у відкритому доступі, прикріплюючи аудиторськими висновками. Також згідно вимог до неї необхідно надавати звіт з управління.

В Україні затверджені національні (положення) стандарти бухгалтерського щодо складання консолідованої фінансової звітності (НП(С)БО 2) та міжнародні стандарти фінансової звітності і бухгалтерського обліку, тому необхідно розглянути та порівняти їх (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Національні нормативно-правові документи, що регулюють порядок формування та вимоги до розкриття інформації щодо консолідованої фінансової звітності

Документ	Назва	Сутність застосування
Закон України	Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні	застосовується підприємствами, що контролюють інші підприємства (материнські підприємства), (стосовно консолідованої фінансової звітності)
НП(С)БО 1	Загальні вимоги до фінансової звітності	застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб (далі - підприємства) усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов’язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством.
НП(С)БО 2	Консолідована фінансова	застосовуються групою юридичних осіб, яка складається з підприємства, що контролює інші підприємства, та дочірніх

	звітність	підприємств (крім групи підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності, або групи підприємств, у якій підприємство, що контролює інші підприємства (материнське (холдингове) підприємство), складає фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності).
П(С)БО 19	Об'єднання підприємств	застосовують підприємства, організації та інші юридичні особи усіх форм власності (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності)

Розробка автора на основі джерел [1,4]

Таким чином, основним документом, що регулює консолідовану фінансову звітність за національним стандартом є НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність». НП(С)БО 1 дає лише визначення та порядок складання даної звітності, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає коло тих, хто має подавати консолідовану фінансову звітність, П(С)БО 19 визначає порядок відображення в обліку і звітності та розкриття інформації про об'єднання підприємств та/або видів їх діяльності.

Питанням узагальнення та стандартизації бухгалтерського обліку у світі займається Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Вона видає міжнародні стандарти фінансової звітності IFRS (стандарти МСФЗ), включаючи міжнародні стандарти бухгалтерського обліку IAS (стандарти МСБО) та тлумачення (тлумачення КТМФЗ, тлумачення ПКТ), щодо питань, пов'язаних з консолідацією фінансової звітності, видані такі стандарти (табл. 2).

Таблиця 2

Міжнародні нормативно-правові документи, що регулюють порядок формування та вимоги до розкриття інформації щодо консолідованої фінансової звітності

Стандарт	Назва	Сутність застосування
МСФЗ 3	Об'єднання бізнесу	застосовується до операції або іншої події, що відповідає визначенню об'єднання бізнесу. Не застосовується до: - обліку утворення спільної діяльності у фінансовій звітності самої спільної діяльності; - придбання активу чи групи активів, які не утворюють бізнес за умови не утворення гудвілу; - об'єднання суб'єктів господарювання чи бізнесів під спільним контролем; - придбання інвестиційним суб'єктом господарювання, як

		визначено в МСФЗ 10, інвестиції у дочірнє підприємство, яку вимагається оцінювати за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку.
МСФЗ 7	Фінансові інструменти: розкриття інформації	застосовується: - до визнаних (фінансові активи та фінансові зобов'язання, на які поширюється сфера застосування МСФЗ) і невизнаних фінансових інструментів (фінансові інструменти, що не належать до МСФЗ 9, проте згадуються у МСФЗ 7). - до договорів на придбання або продаж нефінансового об'єкта, на які поширюється сфера застосування МСФЗ 9 - всіма суб'єктами господарювання до всіх типів фінансових інструментів, за винятком в залежності від випадку, часток участі в дочірніх, асоційованих і спільних підприємствах, що обліковуються згідно з МСФЗ 10, МСБО 27 або МСБО 28.
МСФЗ 10	Консолідована фінансова звітність	застосовується суб'єктом господарювання, який є материнським підприємством та складає консолідовану фінансову звітність. Проте, у цьому МСФЗ зазначено перелік умов коли материнське підприємство не подає фінансову звітність.
МСФЗ 12	Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання	застосовується суб'єктом господарювання, який має частку участі у: - дочірніх підприємствах; - спільних угодах (тобто спільних господарських одиницях або спільних підприємствах); - асоційованих підприємствах; - неконсолідованих структурованих суб'єктах господарювання.
МСБО 24	Розкриття інформації про пов'язані сторони	вимагає розкриття інформації щодо відносин, операцій і залишків заборгованості, в тому числі загальних зобов'язань, які подаються відповідно до МСФЗ 10 та МСБО 27.
МСБО 27	Окрема фінансова звітність	застосовується для обліку інвестицій у дочірні, спільні та асоційовані підприємства, якщо суб'єкт господарювання вирішує (або повинен відповідно до місцевих нормативних вимог) подавати окрему фінансову звітність
МСБО 28	Інвестиції в асоційовані та спільні підприємства	застосовується усіма суб'єктами господарювання, які є інвесторами, що мають спільний контроль над об'єктом інвестування або чинять суттєвий вплив на нього.
МСБО 32	Фінансові інструменти: подання	застосовується всіма суб'єктами господарювання до всіх типів фінансових інструментів, окрім тих часток у дочірніх, асоційованих або спільних підприємствах, що їх обліковують відповідно до МСФЗ 10, МСБО 27 або МСБО 28, проте існують винятки.
МСБО 39	Фінансові інструменти: визнання та оцінка	застосовується всіма суб'єктами господарювання до всіх типів фінансових інструментів, окрім тих часток у дочірніх, асоційованих або спільних підприємствах, що їх обліковують відповідно до МСФЗ 10, МСБО 27 або МСБО 28, проте існують винятки.

узагальнено автором на джерелом [2]

Отже, головним міжнародним стандартом щодо консолідованої фінансової звітності являється МСФЗ 10. У ньому регулюються питання: сфери

застосування, облікові вимоги, контролю, результатів діяльності. МСФЗ 3 застосовується при процедурі об'єднання бізнесу, МСФЗ 7, МСБО 32 та МСБО 39 регулюють такі принципи щодо фінансових інструментів відповідно: розкриття інформації, подання і оцінка та визнання. МСФЗ 12, МСБО 24 вимагає від суб'єкта господарювання розкривати певну інформацію для певних користувачів. Сутністю МСБО 27, МСБО 27 є визначення порядку обліку інвестицій у певні підприємства.

Так, згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [4].

Підприємства можуть застосовувати як національні так й міжнародні стандарти. Однак, можна зробити висновок, що міжнародні стандарти регулюють більше аспектів, що стосуються питання консолідованої фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. П(С)БО, рахунки, бухгалтерські консультації: Закон хелп. URL: <https://zakon.help/psbo> (дата звернення 14.10.2020)
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності: Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti> (дата звернення 14.10.2020)
3. Лучко М.Р., Яцишин С.Р. Консолідація фінансової звітності. Тернопіль, ТНЕУ, 2017. С 75.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 лип. 1999. № 996. ст.365 / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 14.10.2020)

УДК 657.1.011.56

О. О. Малофей, ЗВО СВО Бакалавр
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування,
факультет фінансів та обліку
Київського національного торгово – економічного університету
(м. Київ, Україна)

ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ «М.Е.Doc»

Анотація: Розглянуто особливості програмного забезпечення «М.Е.Doc» та його використання при веденні обліку на підприємстві, складанні та поданні звітності.

Ключові слова: «М.Е.Doc», автоматизація бухгалтерського обліку, програмне забезпечення, електронні документи.

На сьогоднішній день автоматизація бухгалтерського обліку на підприємстві є невід’ємною складовою, адже вона сприяє не тільки автоматизації документуванню, а також забезпечує підвищення достовірності і надійності автоматизованого обліку та сприяє посиленню контрольних і аналітичних функцій обліку [1].

На сьогоднішній день «М.Е.Doc» закриває всі потреби сучасного бізнесу в електронному обміні документами. Компанія надає користувачам зручний веб-рішення для роботи в хмарі, десктопну версію програми, а також можливість інтеграції з будь-якою обліковою системою.

Дане програмне забезпечення включає в себе не лише зручності у податковій системі оплати та звітності, а й для широкого спектру документообігу.

У «М.Е.Doc» можлива автоматизація усіх модулів, що він в себе включає, а також контроль на всіх етапах. Будь-яка інформація перебуває під повним захистом, що забезпечується за допомогою електронного цифрового підпису.

Своїми функціями вона задовольнить юридичних осіб, бюджетних установ та неприбуткових організацій, фізичних осіб-підприємців.

Зрозумілий інтерфейс робить це програмне забезпечення досить простим і надзвичайно зручним [3].

З програмою «М.Е.Дос» можна виконувати роботу з різноманітними електронними документами. В цей перелік включають: договори, акти виконаних робіт, податкові накладні та звітність. Для більш комфортного обміну документами в електронному вигляді необхідна спеціально створена під програму електронна поштова скринька. А для надання юридичного статусу електронним документам користувачам потрібно мати електронний цифровий підпис (ЕЦП).

Електронні документи зберігаються в програмі або архівній копії, до них завжди зберігається доступ, а перевірити достовірність електронного документу дуже просто, для чого існують спеціальні сервіси. Підписи на папері вигорають з часом, ЕЦП залишається з файлом документа, при цьому захищаючи його за допомогою шифрування при зберіганні та передачі. [2]

За допомогою програми «М.Е.Дос» передавати можна не тільки регламентовані звіти, а й довільні документи у будь-якому форматі (навіть картинки, архіви та ін.). Завірений електронним цифровим підписом електронний документ прирівнюється до свого паперового аналогу та являється юридично значущим документом.

Зі зміною та вдосконаленням комп'ютерної техніки й програмного забезпечення, змінюються й вимоги до функціонування, саме тому «М.Е.Дос» постійно розробляє й випускає оновлення програми.

Програмне забезпечення відповідає технічним й законодавчим вимогам. А також забезпечують комфортну і успішну роботу бухгалтерам, підприємцям, малому, середньому та великому бізнесу.

«М.Е.Дос» включає в себе різноманітні модулі. Одним з яких є модулем «М.Е.Дос Зарплата». Він автоматизує розрахунок, а також нарахує заробітну плату підприємствам малої та середньої категорії. До того ж наявні усі процеси обліку й управління персоналом. Може використовуватись в різних підприємствах, незалежно від сфери їх діяльності, з чисельністю до 500 осіб.

Модуль надає цілий перелік різних видів оплат, фондів та їх нарахувань, комплекти всіх необхідних звітів, що сформовані з вимог контролюючих органів.

Цей модуль включає в себе управління персоналом, у якому за допомогою особистих розрахункових листів працівника можна нараховувати заробітну плату та вести розрахункову відомість, що побудована у вигляді таблиці і заповнюється автоматично - потрібно лише заповнити розрахунковий лист з усіма подробицями по нарахування заробітної плати, а «М.Е.Дос» буде робити усі розрахунки сам протягом місяця [4].

Розрахункова відомість є трьох видів: скорочена, середня, велика, також автоналаштування. Для зручності введення відомості використовується сортування списків співробітників. Користувач має можливість вводити фільтри працівників або ж користуватися фільтрами за замовчанням.

Програма «М.Е.Дос» зручна для користування різних видів організацій та підприємств. Включає в себе достатньо функцій, аби надати їй перевагу. Завдяки цій програмі можливо вести розрахунки та облік, не витрачаючи кошти на потрібний для цих операцій персонал, а також економити чимало часу [5, с. 17].

Використовуючи програмне забезпечення «М.Е.Дос», підприємець може ефективно організувати свою роботу, а також виконувати багатогранну обробку електронних документів, отримуючи 100% гарний результат, адже у розробці програми за основу взявся багатолітній досвід і бажання користувачів цієї програми.

За результатами всеукраїнського незалежного опитування бізнесу та експертів ринку «М.Е.Дос» було визнано кращою програмою для звітності та документообігу, отримавши нагороду «Вибір року 2019» [1].

Отже, для бухгалтера, найголовніші переваги подання звітності через Інтернет - це: цілодобовий доступ - 24 години на добу мати можливість надсилати документи в різні контролюючі органи, не залишаючи свого робочого місця; швидкість - у будь-яку податкову інспекцію можна надіслати електронний звіт за 5 хвилин; захищеність - безпека документообігу, яка гарантує захист електронної звітності від несанкціонованого доступу.

Список використаних джерел:

1. Інтернет видання «Ділова столиця» 2020
URL: www.dsnews.ua/ukr/economics/top-25-ukrainskih-brendov. (дата звернення: 13.09.2020).
2. Посібник користувача «М.Е.Doc-Online» URL: <http://online.medic.com.ua/Content/manuals/help.pdf> (дата звернення: 07.09.2020).
3. Олексюк Х. Особливості складання автоматизованої звітності підприємства. *Адаптація обліку, аналізу та аудиту до економічних змін* : матер. IV Всеукр. студ. інтернет-конф. URL: <http://www.chteiknteu.cv.ua/REU2013/viewtopic.php> (дата звернення: 15.09.2020).
4. Фостяк О. М. Внутрішній аудит: проблеми та перспективи розвитку. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/772/
5. Городянська Л. Особливості технічного забезпечення системи бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2017. С. 17.

*Науковий керівник Р. М. Циган, старший викладач кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*

УДК 657

Мармуль Л.О., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки,
Університет Григорія Сковороди в Переяславі (м. Переяслав, Україна)

Новак Н.П., д.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «ХДАУ», (м. Херсон, Україна)

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація: Розглянуто та узагальнено принципи формування облікової політики, які визначають організацію та ведення бухгалтерського обліку з метою забезпечення користувачів достовірною інформацією

Ключові слова: облікова політика, фактори впливу, принципи та методи організації обліку,

Першим і головним документом на підприємстві – є наказ про облікову політику, який регламентує порядок ведення бухгалтерського обліку та впливає на фінансову звітність підприємства.

До початку здійснення своєї діяльності новостворені підприємства повинні розробити облікову політику. Тоді перша господарська операція відбудеться вже після затвердження положень облікової політики відповідним розпорядчим документом.

Облікова політика – це фундамент, на якому базується весь бухгалтерський облік підприємства. Згідно Закону № 996, ч. 5 ст. 8, обов'язок визначати облікову політику покладається на підприємство. Застосування облікової політики на постійній основі (з року в рік) забезпечує порівнянність фінансової інформації за різні звітні періоди і дозволяє зовнішнім та внутрішнім користувачам фінансової звітності оцінити майновий стан підприємства, проаналізувати результати його діяльності та рух грошових коштів [1].

Вибір та впровадження облікової політики не лише дозволяє скласти об'єктивну і достовірну фінансову звітність, а також безпосередньо впливає на оподаткування діяльності підприємства.

Розробці облікової політики має бути приділена особлива увага. Значення терміна «облікова політика» зазначено в \ ст. 1 Закону № 996 також в НП(С)БО 1, п. 3 розд. I. Так, під обліковою політикою розуміється сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [1, 2].

Підприємство самостійно за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів визначає свою облікову політику, а також зміни до неї (ч. 5 ст. 8 Закону № 996).

Облікова політика є важливим інструментом організації бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності, розробляється на підприємстві, в ньому містяться правила, методи, форми ведення бухгалтерського обліку, які базуються на врахуванні нормативних документів ведення обліку. Кожен суб'єкт господарювання повинен змоделювати власну облікову політику, яка буде чітко ідентифікувати пріоритетні напрями стратегії бухгалтерського обліку підприємства.

В обліковій політиці фіксують лише ті принципи і методи обліку й оцінки, які передбачають декілька варіантів обліку на вибір підприємства або щодо яких є невизначеність. Відповідно до п. 6 розділу 4 НПСБО 1 підприємство описує свою облікову політику шляхом визначення та опису: оцінки статей балансу та методів обліку щодо окремих статей балансу.

Первинною складовою облікової політики є принципи, які відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [7] визначаються як «базові концепції, які кладуться в основу відображення в обліку та звітності господарської діяльності» суб'єкта господарювання.

При розробці облікової політики потрібно враховувати, що на процес її формування впливають дві групи чинників: 1) зовнішнього ринкового середовища; 2) внутрішнього середовища виробничої системи. До складу цих груп входять такі основні підгрупи чинників: економічні, технологічні (технічні), організаційні, політичні, правові, соціальні та екологічні. Узагальнені

підгрупи чинників мають однакові класифікаційні ознаки, проте підгрупа зовнішніх чинників здійснює непрямий (побічний) вплив на формування облікової політики виробничих систем загалом, тоді як підгрупа внутрішніх чинників визначає безпосередньо умови формування облікової політики конкретного підприємства [3].

Фактори, що впливають на формування облікової політики: форма власності, галузева приналежність, організаційна структура управління та наявність структурних підрозділів, виробнича структура, масштаби діяльності підприємства, тип виробництва, технологічні особливості процесу виробництва, стратегія фінансово-господарського розвитку, система інформаційного забезпечення підприємства економічних та правових питань, рівень економічної сміливості, ініціативності та підприємливості керівників тощо.

Цікавим є поділ факторів, що впливають на формування облікової політики хлібопекарських підприємств, який запропонувала Соболев Г.О. серед зовнішніх факторів впливу доцільно виділити:

1) гнучкість чинного законодавства з бухгалтерського обліку сприяє націленості менеджерів підприємства на досягнення стратегічної мети діяльності;

2) ключова роль хлібопечення у народному господарстві країни та перспективність розвитку галузі стимулює до пошуку нових шляхів удосконалення методів управління;

3) формування ринкових відносин обумовлює прагнення до посилення позицій суб'єкта господарювання на ринку, а значить є передумовою вивчення світового досвіду позитивного управління.

Усвідомлюючи різноманіття внутрішніх факторів впливу, Соболев Г. О. пропонує їх згрупувати за основними напрямками:

1) фактори, обумовлені формулюванням стратегічної мети і завдань діяльності суб'єкта господарювання;

2) фактори, викликані організацією технологічного процесу, організацією роботи облікового апарату, руху облікових інформаційних потоків;

3) фактори, зумовлені методологією обліку [4].

Доцільно враховувати фактори, які впливають формування облікової політики підприємства. Найдієвіше це здійснюється із застосуванням системного підходу до зовнішніх і внутрішніх факторів., Пропонуємо структуровані фактори, що впливають на формування облікової політики, узагальнивши наукові погляди та врахувавши галузеві особливості (табл. 1.).

Таблиця 1

Фактори впливу на формування облікової політики хлібопекарських підприємств

	Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Загальні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - законодавчі акти та нормативні документи з питань підприємництва, бухгалтерського обліку і оподаткування; принципи бухгалтерського обліку; зовнішні користувачі; система оподаткування; склад та форми звітності; - вплив інфляційних чи дефляційних процесів; - поява нових об'єктів соціального, екологічного та ін. видів обліку; 	<ul style="list-style-type: none"> форма власності та організаційно-правова форма; стратегія фінансово-господарського розвитку; автоматизація виробничих і управлінських процесів; - організаційна структура управління, структурні підрозділи і їх економічні взаємозв'язки; масштаби діяльності підприємства; кваліфікація управлінців і бухгалтерів; - структура бухгалтерії і розподіл обов'язків між обліковими працівниками; ефективна система внутрішнього контролю; наукові розробки та програми
Специфічні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - державне регулювання та підтримка; - інфраструктура ринку на продукцію 	<ul style="list-style-type: none"> якість сировини; нетривалість технологічного процесу; - територіальна обмеженість реалізації через малу транспортабельність готової продукції; - обмеженість терміну зберігання основних матеріально-виробничих запасів; - обмеженість терміну реалізації готової продукції та мінімум залишків нереалізованої продукції, а по хлібу, як правило, відсутність залишків нереалізованої продукції; швидкий оборот грошових коштів.

Вміння фахівців пристосуватися до змін зовнішніх і внутрішніх факторів є гарантією формування облікової політики, здатної забезпечити ефективний розвиток підприємства. Оскільки Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] не встановлює чітких правил щодо формування та реалізації облікової політики, то підприємство самостійно обирає принципи згідно зі специфікою діяльності. Основним економічним принципом облікової політики є забезпечення поступового економічного розвитку підприємства за рахунок максимального випуску конкурентоспроможної

продукції при мінімальних витратах ресурсів. Дослідження підприємством принципів формування облікової політики та розробка найоптимальніших шляхів їх використання повинно стати основним напрямом при її формуванні та веденні.

Облікова політика підприємства – ключовий крок в організації системи бухгалтерського обліку на підприємстві, інструмент впливу на окремі параметри обліку, оптимізації об'єктів обліку та, за потреби, відстоювання інтересів підприємства в суді.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 лип. 1999 р. за № 996. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. (дата звернення 07.10.2020)
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 7 лют. 2013 р. за № 73. / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення 07.10.2020)
3. Піскунова Н.В. Принципи формування облікової політики та чинники впливу на її вибір. Наукові записки. Серія «Економіка». 2013. Випуск 23. С.174-177. URL: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/34.pdf>
4. Чабан Г.В., Бурлаков О.О. Аналіз факторів впливу на формування облікової політики в системі управління підприємством. *Економічний вісник університету*. 2017. Випуск № 32/1. С. 38-45. URL: <file:///C:/Users/Master/Downloads/292-Article%20Text-550-1-10-20180807.pdf>

УДК 657

Т. П. Мац, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІНСЬКІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ОБЛІКУ: ЕЛЕКТРОННЕ ДОКУМЕНТУВАННЯ

Анотація: Сучасні комп'ютерні системи бухгалтерського обліку при їх використанні передбачають запровадження на підприємстві електронного документування. Розуміння основних відмінностей технології звичайного первинного документування та первинного документування в комп'ютерних облікових системах забезпечить достовірність відображення даних бухгалтерського обліку та оперативність процесу складання первинних документів.

Ключові слова: управлінські інформаційні системи бухгалтерського обліку, електронний документ, електронний документообіг, інформаційна система.

Управлінська діяльність завжди базується на інформаційному забезпеченні, яке в основному забезпечує облік, а тому роль системи бухгалтерського обліку в управлінській системі є визначальною. З одного боку, система бухгалтерського обліку, фіксуючи та обробляючи факти господарської діяльності за допомогою специфічних методів, інструментів, засобів і перетворюючи дані в інформацію, незалежна від системи управління. З іншого боку, система обліку підпорядковується системі управління, надаючи необхідну інформацію для управління підприємством [1, с. 92].

Оскільки обліковий процес є складною системою, яка містить багато елементів та зв'язків між ними, у наукових працях можна простежити декілька підходів до його структури. Окремі автори на основі системного підходу виділяють наступні структурні частини облікового процесу:

- організаційна;
- функціональна;
- технологічна; (
- інформаційна.

Аналогічної точки зору дотримується М.Т. Білуха, називаючи при цьому

інформаційну складову завершальною, такою, що об'єднує видачу даних за пріоритетами та багатoproграмний режим роботи ЕОМ із забезпечення користувачів інформацією в режимі реального часу. У рамках системного підходу А. А. Пилипенко виділяє ще й документальну складову облікового процесу, що є не зовсім коректним. Оскільки саме такі характеристики документів, як форма, зміст, особливості формування та використання для фіксації господарських операцій, є основою перетворення первинної інформації в похідну в рамках інформаційної складової облікового процесу [2].

Законодавство також характеризує всі функції зі збирання та аналізу інформаційних ресурсів в інформаційній системі підприємства як єдиний процес обробки інформації, трактуючи її як виконання однієї або кількох операцій, зокрема таких: збирання, введення, записування, перетворення, зчитування, зберігання, знищення, реєстрація приймання, отримання, передавання, які здійснюються в системі за допомогою технічних і програмних засобів [3].

Швидкий розвиток науково-технічного прогресу, постійне використання інтернет-ресурсів сприяють формуванню сучасного «інформаційного суспільства». Основними рисами інформаційного суспільства є:

- збільшення ролі інформаційних потоків у громадських процесах;
- збільшення питомої ваги та видів інформаційних комунікацій, продуктів, послуг у валовому внутрішньому продукті країн;
- створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів, задоволення потреб суспільства щодо інформаційних продуктів і послуг.

В інформаційному суспільстві головний ресурс комунікації – інформація. Саме на основі володіння інформацією про процеси і явища можна ефективно й оптимально будувати будь-яку діяльність. Більша частина населення в інформаційному суспільстві зайнята в сфері обробки інформації або використовує інформаційні та комунікаційні технології у своїй повсякденній

діяльності. Це і стало причиною появи електронних документів, електронного документообігу, електронного цифрового підпису та нових носіїв інформації.

У сучасних умовах в Україні використання електронних документів є невід'ємною частиною життя кожної людини, але їх використання в бухгалтерському обліку, інформаційному підґрунті прийняття управлінських рішень господарського та фінансового характеру досить обмежене.

Відповідно до Ст. 5 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» №851-IV від 22.05.2003 р. електронний документ це – документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа [4].

Розглядаючи питання про комп'ютеризацію первинного документування, слід мати на увазі, що поняття документа в бухгалтерському обліку і в теорії автоматизованої обробки інформації суттєво відрізняються. Поняття «електронний документ» в інформатиці або документ, зафіксований у комп'ютері, дуже широке. Усі екрани, екранні форми і дані, представлені на комп'ютері, може бути розглянуто як документи. Спочатку інформація фіксується на магнітному або оптичному диску, потім подається у форматі комп'ютерної програми і, нарешті, використовується в подальшій діяльності.

Отже, в інформатиці електронний документ — це сукупність трьох складових:

- фізичної реєстрації інформації;
- форми подання інформації;
- активізації визначеної діяльності.

Саме певна діяльність і перетворює інформацію в документ. Але документ перестає існувати, якщо в подальшому над ним не буде здійснено процедури обробки.

Використання комп'ютерів вносить значні зміни в організацію первинного обліку, які полягають, по-перше, у використанні електронних носіїв первинної інформації і, відповідно, електронних первинних документів, по-друге, в автоматичному складанні первинних документів. Складання, оформлення і

зберігання первинних документів при комп'ютеризованому первинному обліку має ряд відмінностей від паперової обробки даних.

Первинний документ може складатися вручну безпосередньо на місці здійснення господарської операції без створення електронного первинного документа. Потім цей документ передається до бухгалтерії для обробки. Бухгалтер створює за ним облікову фразу – сукупність реквізитів для зберігання в комп'ютерній базі даних, у т. ч. проводку, яка додається до хронологічного масиву даних – журналу операцій. Паралельно цей документ реєструється вручну в журналі реєстрації первинних документів.

При комп'ютеризованому обліку первинний документ може складатися або в бухгалтерії, або на робочих місцях облікових працівників – у підрозділах підприємства – за допомогою комп'ютерів, підключених до локальних та глобальних обчислювальних мереж, причому документи, які зберігаються на електронних носіях інформації, можуть не мати паперових аналогів. Електронний документ реєструється в комп'ютерному журналі реєстрації первинних документів, а проводки, що за ним створюються (облікова фраза), додаються до електронного журналу операцій.

Отже, основні відмінності технології первинного документування в комп'ютерних системах бухгалтерського обліку наступні:

а) накопичення і первинна обробка облікових даних відбуваються на персональних комп'ютерах, установлених безпосередньо на робочих місцях облікових працівників;

б) обробка первинної інформації здійснюється за принципом об'єднання процесів складання первинного документа та введення його до бази даних КІСП;

в) автоматична реєстрація первинної інформації за допомогою технологічних датчиків, сканерів штрихових кодів, касових апаратів, смарткарток, електронних зважу вальних пристроїв, годинників, лічильників, вимірювальної тари тощо. При цьому автоматичне введення первинних даних не звільняє від необхідності оформляти згодом юридично повноцінне підтвердження здійснених господарських операцій.

Список використаних джерел:

1. Лучик Г. Облік як система у формуванні інформаційної бази для управління. *Молодий вчений. Економічні науки*. 2014. № 10 (13). С. 91 – 94.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. К.: Знання Прес, 2013. 349 с.
3. Інформаційні системи і технології в економіці: Посібник для студентів вищих навчальних закладів / За редакцією В.С. Пономаренка. К. Видавничих центр «Академія», 2012. 544 с.
4. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text>.

УДК 657.

Михайловська І.Л.,
здобувач вищої освіти
спеціальності 071 Облік і оподаткування
Сумський національний аграрний університет
(м. Суми, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ

Анотація: В науковій праці охарактеризовано особливості формування облікової політики щодо обліку праці та її оплати. Узагальнено наукові погляди вчених щодо розробки облікової політики. Ідентифіковано пріоритетні питання, які повинні бути враховані в процесі моделювання облікової політики щодо обліку праці та її оплати.

Ключові слова: бухгалтерський облік, контроль, облікова політика, оплата праці, трудові ресурси.

Вагому роль у зростанні ефективності використання трудових ресурсів та управлінні ними відіграє належним чином сформована облікова політика щодо організації обліку праці та заробітної плати, яка має забезпечувати достовірність інформації про трудомісткість виробленої продукції та нарахування заробітної плати [2].

Організація бухгалтерського обліку операцій із заробітною платою – один із найважливіших і складних кроків, що потребує наявності та застосування точних та оперативних інформаційних масивів, у яких повинні відображатися такі складові як плинність кадрів, втрати робочого часу, категорія працівників, виробничі витрати тощо.

Дуже важливо відобразити економічно достовірну та обґрунтовану інформацію про виконання нормативів і динаміку показників про працю, нагляд за дотриманням співвідношення росту продуктивності праці та заробітної плати, за зменшенням невиробничих витрат прихованих і явних збитків робочого часу, стимулювання праці на підприємстві. На основі даної інформації здійснюється контроль над виконанням робочого часу на підприємстві, впровадженням прогресивних методів праці, дотриманням правильного співвідношення між ростом продуктивності праці та заробітної плати [4].

Відповідно, питання формування облікової політики щодо обліку праці та її оплати є актуальним і потребує подальшого дослідження.

Облікова політика є важливим інструментом організації бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності.

Формування облікової політики передбачає обґрунтування варіантів організації бухгалтерського обліку, прийомів та методів.

На думку Григоревської О.О., Христос І.В. важливим аспектом облікової політики в частині оплати праці є застосування систем та форм оплати праці на підприємствах, адже правильна їх організація надає змогу достовірно оцінити затрати праці та підвищити її продуктивність. Одним із важливих напрямів удосконалення організації бухгалтерського обліку операцій із заробітною платою є зниження частки документообороту через запровадження багатоденного й накопичувального формату документування, застосування типових форм документів, що пристосовані до використання в умовах застосування комп'ютерних технологій [1].

Основне призначення облікової політики підприємства полягає в наступному [5]:

- упорядкуванні облікового процесу та лібералізація системи обліку на підприємстві;
- формуванні методики обліку майна, капіталу й зобов'язань, фактів господарської діяльності та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів і правил;
- забезпеченні повною, достовірною та неупередженою інформацією для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства й визначення стратегії його розвитку в майбутньому;
- формуванні та своєчасному наданні інформації різним користувачам, яка міститься у звітності;
- роз'ясненні користувачам внутрішньої та зовнішньої звітності конкретних правил і процедур ведення обліку та складання звітності;
- підвищенні ефективності ведення обліку на підприємстві.

Облікова політика підприємства є тим важливим інструментом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку. Формування та застосування облікової політики відбувається на п'яти рівнях, до яких відносяться: міжнародна облікова політика, міждержавна облікова політика, державна облікова політика, галузева облікова політика, облікова політика підприємства. Кожен рівень облікової політики передбачає наявність нормативно-правового забезпечення, спрямованого на регламентацію різних аспектів облікової політики [3].

Враховуючи означуване, слід зазначити, що призначення облікової політики щодо обліку праці та її оплати полягає в упорядкуванні організації бухгалтерського обліку, а також забезпеченні зацікавлених осіб, а також осіб, яких наділено найвищими повноваженнями, достовірною, неупередженою, ціннісною інформацією з питань обліку нарахування та виплати заробітної плати.

Відповідно, в обліковій політиці щодо обліку праці та її оплати необхідно:

1. ідентифікувати осіб, відповідальних за організацію обліку праці та її оплати;
2. систематизувати перелік нормативних документів, положення яких мають бути враховані в процесі організації обліку праці та її оплати (організація обліку праці та її оплати на підприємстві повинна базуватися на врахуванні наступних нормативних документів: Кодекс законів про працю, Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про відпустки», Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та ін.);
3. обґрунтувати процес документального оформлення нарахування заробітної плати працівникам підприємства (при обґрунтуванні

документального оформлення операцій, пов'язаних з нарахуванням заробітної плати, необхідно конкретизувати перелік первинних документів, а також ідентифікувати особливості організації аналітичного та синтетичного обліку з урахуванням форм організації бухгалтерського обліку, а також відображення інформації у формах статистичної та фінансової звітності);

4. ідентифікувати елементи облікової політики з питань обліку праці та її оплати (обґрунтування введення нових субрахунків (рахунків другого, третього порядків); термінів виплати заробітної плати; кількісних критеріїв, якісних ознак суттєвості інформації в частині обліку виплат працівникам; джерел формування виплат працівникам; порядку проведення інвентаризації зобов'язань з оплати праці та ін.);

5. конкретизувати центри витрат та сфер відповідальності;

6. обґрунтувати порядок нарахування лікарняних, відпускних;

7. конкретизувати організаційні засади системи внутрішнього контролю обліку праці та її оплати та ін.

Отже, облікова політика - це внутрішній нормативний документ, в якому чітко задекларовані, узгоджені правила, принципи ведення бухгалтерського обліку (в тому числі обліку праці та її оплати), які базуються на врахуванні ключових положень нормативних документів. Відповідно, кожен суб'єкт господарювання повинен змодельовати власну облікову політику, яка буде чітко ідентифікувати пріоритетні напрями стратегії бухгалтерського обліку підприємства.

Список використаних джерел

1. Григоревська О.О., Христос І.В. Шляхи удосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «економіка»: науковий журнал. 2016. № 1(29). С. 146–149.

2. Гуцаленко Л.В., Білодон Д.Д. Прикладні програми для обліку розрахунків з оплати праці. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7299>.

3. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

4. Потриваєва Н.В., Савченко І.В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект. *Економічний форум*. 2014. № 1. С. 243–249.
URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_1_45.

5. Ширба М.Т. Облікова політика в системі управлінського обліку : монографія. Тернопіль : ВЦП «Економічна думка ТНЕУ». 2011. 340 с.

*Науковий керівник: Назаренко І.М., д.е.н., професор,
Сумський національний аграрний університет*

УДК 657.1

Медведенко Андрій, здобувач вищої освіти СВО Бакалавр спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування (м. Київ, Україна)

ОБЛІК ДОВГОСТРОКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Анотація: статтю присвячено проблемі дослідження довгострокових зобов'язань підприємства, аналізується їх взаємозв'язок та вплив на фінансовий стан підприємства.

Ключові слова: довгострокові зобов'язання підприємства, фінансовий стан, ресурси, фінансовий ризик, позиковий капітал.

Ринкові умови господарювання викликають об'єктивну необхідність використання суб'єктами підприємницької діяльності окрім власного капіталу ще і позикового. Залучений із зовнішніх джерел капітал призводить до утворення зобов'язань. Дуже часто потреба в кредитах має відносно короткотерміновий характер та виникає для поповнення оборотних коштів. Однак особливу роль серед позикових ресурсів підприємств відіграють довгострокові зобов'язання, які виступають основним джерелом формування капітальних інвестицій.

У національних стандартах не існує особливого положення у бухгалтерському обліку, яке регулює порядок організації і методик у бухгалтерського обліку довгострокових зобов'язань. Велика кількість підприємств відображає в балансі довготермінові зобов'язання, на які нараховуються проценти. У п. 10 П(С)БО 11 «Зобов'язання» зазначено, що довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються у балансі за їх теперішньою вартістю, а визначення теперішньої вартості залежить від умов та виду зобов'язання [1]. Згідно з п. 23 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» підприємству необхідно відобразити обрану облікову політику шляхом опису й оцінки статей звітності [2].

Однією з важливих проблем, яка впливає на значення та будову довгострокових зобов'язань є визначення, наведене в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: довгострокові зобов'язання – це всі

зобов'язання, які не відносяться до поточних [3, с. 186-192]. З цього твердження можна зробити висновок, що без виключення всі заборгованості підприємства, що потрапляють під визначення зобов'язань, поділяють на 2 групи: перша група – поточні зобов'язання; друга група – ті зобов'язання, які не відносяться до поточних, тобто довгострокові зобов'язання. Втім, це суперечить класифікації, яка наведена в пункті 6 П(С)БО 11 «Зобов'язання», де крім вищенаведених виділені ще такі види зобов'язань, як забезпечення, непередбачені зобов'язання та доходи майбутніх періодів.

Проблема оцінки довгострокових зобов'язань для практикуючого бухгалтера перш за все полягає у складному розрахунку теперішньої вартості довгострокових зобов'язань. Підприємство-позикодавець більше цікавиться сумою нарощування, а позичальник – дисконтуванням. Ставка відсотка за позиковий капітал встановлюється у договорі кредитування і при розрахунку коефіцієнтів дисконтування її і беруть в основу. Проте, у разі коли договірна ставка на позиковий капітал суттєво відрізняється від середньої за однотипними зобов'язаннями потрібно брати за основу середню ринкову ставку, яка реальніше відображає вартість залученого капіталу. Зважаючи на те, що облікова та теперішня вартість довгострокових зобов'язань за позиками, на які нараховуються відсотки, відрізняється від облікової вартості, постає питання на яких рахунках та де у балансі відображати дану різницю [4, с. 512]. У Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій не має чіткої вказівки відносно конкретного рахунку на якому повинні відображатись такі різниці, однак є вказівка, що на рахунку «Інші довгострокові зобов'язання» узагальнюється інформація про розрахунки з іншими кредиторами та за іншими операціями, заборгованість за якими не є поточним зобов'язанням та облік яких не відображається на решті рахунків класу 5 - Довгострокові зобов'язання. Немає вказівок і щодо статті балансу, в якій мають бути відображені різниці між номінальною і теперішньою вартістю довгострокових зобов'язань в НП(С)БО 1.

При висвітленні обраної облікової політики щодо оцінки статей звітності необхідно вказати:

- загальну суму довгострокових зобов'язань, за якими нараховуються відсотки;
- за якою вартістю оцінено довгострокові зобов'язання, за якими сплачуються відсотки;
- різницю між оціночною та номінальною вартістю довгострокових зобов'язань;
- ставку на капітал, застосовану при оцінці довгострокових зобов'язань;
- прийнятий у розрахунках рівень інфляції [5, с. 76].

Така інформація щодо досліджуваної статті звітності потрібна для забезпечення її зрозумілості та доречності.

Основою управління зобов'язаннями є вибір надійних контрагентів і гнучка система розрахунків з ними. Система управління кредиторською заборгованістю включає аналіз джерел її виникнення, управління, контроль та вибір кредитної політики. Досягнення та належна підтримка стійкого фінансового становища підприємства є запорукою його подальшого економічного та фінансового зростання, адже за недостатньої платоспроможності ПП «Імені Калашника» буде змушене поставити основною метою діяльності не власне процвітання і зростання добробуту його власників, а позицію щодо утримання на конкурентному ринку [6, с. 139].

Отже, важливу роль в організації і методиці бухгалтерського обліку довгострокових зобов'язань відіграє їх визначення, розкриття та оцінка інформації про них в балансі з метою уникнення подачі користувачам звітної інформації викривлених даних. Тому, пропозиції, які наведені вище, з уточнення трактування довгострокових зобов'язань, удосконалення їх бухгалтерського обліку та відображення у звітності певним чином зроблять роботу легшою для бухгалтерів та збільшать інформативність фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. П(С)БО 11 «Зобов'язання» від 31 січ. 2000 р. за № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (Дата звернення 07.10.2020)
2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 7 лют. 2013 р. за № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (Дата звернення 07.10.2020)
3. Волинець О.О. Розвиток теорії і практики обліку та контролю зобов'язань у підприємствах ресторанного господарства. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. №5. С.186-192.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика. 2006. 512 с.
5. Коммерческие и некоммерческие кредитно-заемные отношения: Монография / В.И. Белоцерковский, Д.В. Кандауров, М.В. Корнеев. К.: 2003. 76 с.
6. Пилипенко К. А. Управління розрахунковими операціями в системі обліку підприємства: вітчизняний та міжнародний досвід. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2020. № 1 (47). С. 134–139. URL: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/25_9.pdf

*Науковий керівник: Кузуб М. В.,
ст. викладач кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет*

УДК 657.42

Г.В. Нашкерська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет імені Івана Франка
(м. Львів, Україна)

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ПРИДБАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Анотація: Розглядаються організаційні засади формування системи внутрішнього контролю операцій придбання основних засобів на підприємствах, що мають територіально відокремлені підрозділи в умовах застосування інформаційних технологій.

Ключові слова: основні засоби, внутрішній контроль, розподіл відповідальності, придбання, спеціальні звіти, дозволи.

Формування надійної системи внутрішнього контролю операцій з придбання основних засобів на підприємствах, що мають значну кількість територіально відокремлених підрозділів має важливе значення для санкціонування купівель, повноти оприбуткування активів та здійснення оплати за них постачальникам.

Внутрішній контроль – це процес, запроваджуваний і підтримуваний тими, кого наділено найвищими повноваженнями, управлінським персоналом, а також іншими працівниками для забезпечення достатньої впевненості щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності та результативності діяльності, а також дотримання застосовуваних законів та нормативних актів, зокрема Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [1].

Формування надійної системи внутрішнього контролю має забезпечити уникнення, попередження можливих помилок (перекручень та шахрайства) в обліку й звітності та їх виправлення у випадках, якщо такі помилки виникають.

Ефективність системи внутрішнього контролю досягається наявністю достатньо кваліфікованих працівників, які відповідально ставляться до виконання своїх обов'язків та відповідним розподілом обов'язків.

Перелічені нижче функції мають виконувати різні працівники або підрозділи підприємства:

а) санкціонування господарських операцій (надання дозволів на їхнє здійснення відповідальними працівниками);

б) реєстрація господарських операцій (реєстрація в первинних документах особами, які здійснили господарські операції або безпосередньо контролюють їх здійснення, відображення в облікових регістрах – бухгалтерією, яка на підставі документів одночасно контролює факт здійснення операцій) ;

в) забезпечення збереження активів (охорона активів, обмежений доступ);

г) періодичне порівняння наявних активів з інформацією про них, відображеною в бухгалтерському обліку (зіставлення з поданими звітами, проведення інвентаризацій).

Виконання різними працівниками (підрозділами) вказаних функцій стосовно тих самих господарських операцій попереджує виникнення помилок (перекручень, шахрайства) або дозволяє їх виявити внаслідок взаємного контролю дій працівників (підрозділів).

Статтею 5 п. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів [2].

Використання вказаного пункту Закону передбачає розподіл функцій складання первинних документів виконавцями або особами, які відповідальні за здійснення господарських операцій та своєчасне подання в бухгалтерію на

основі затвердженого графіка документообігу для контролю правильності їхнього складання та для реєстрації в системі бухгалтерського обліку.

Система внутрішнього контролю операцій надходження основних засобів має забезпечити санкціоноване придбання об'єктів для забезпечення виробничих потреб підприємства і перевірку надання дозволів.

Потреба виробничих підрозділів у придбанні основних засобів визначається на підставі поданих заявок, які формуються ними згідно інвестиційної програми підприємства. Заявки подаються підрозділами, в яких виникла потреба у придбанні активів, попередньо розглядаються функціоналами, якими приймаються рішення щодо необхідності придбання. Якщо потреба у придбанні функціоналами не встановлена, заявки відхиляються, проте зберігаються в ІБД і вибірково перевіряються внутрішнім аудитором на обґрунтованість причин відхилення.

Придбання основних засобів підприємством здійснюється безпосередньо функціоналами або керівниками територіально віддалених операційних відділень за рішенням генерального директора. Функціоналами є головний інженер, головний механік, керівник служби ІТ, керівник служби безпеки, які при придбанні основних засобів мають повноваження попередньо розглядати доцільність придбання об'єктів для забезпечення діяльності відповідного підрозділу, зазначених у поданих ними заявках та ціни на ці об'єкти. Вони мають встановити реальну потребу підрозділу у придбанні активів, вказаних ними у заявці за найбільш оптимальними (найнижчими з можливих) цінами та при потребі формувати на підставі поданих нові заявки за тим же номером, що містять необхідні коригування.

Дії функціоналів при здійсненні контролю придбання й використання основних засобів поширюються тільки на визначену їхню сукупність. Головний механік контролює придбання основних засобів для автотранспорту та його використання підприємством, керівник служби ІТ – придбання й використання ІТ техніки, головний інженер – придбання й використання усіх інших видів основних засобів, за винятком автотранспорту й ІТ техніки; керівник служби

безпеки – придбання основних засобів для забезпечення потреб охорони активів підприємства.

Усі варіанти поданих і відкоригованих заявок зберігаються в інформаційній базі даних і періодично перевіряються внутрішнім аудитором на предмет доцільності замовлень та проведених функціоналами коригувань.

Відповідальність за ведення реєстру заявок покладається на функціоналів, які відповідають за вказаний вище напрям придбання активів. У встановлені терміни функціонали у своїй роботі мають використовувати спеціальні звіти для забезпечення проведення оплати за санкціонованими заявками та повноти надання первинних документів за ними, зокрема це звіт про виконання оплати за санкціонованими заявками, звіт про неоплачені (частково оплачені) суми заборгованості за санкціонованими заявками, реєстри наданих документів тощо.

Реєстр формується функціоналами на підставі санкціонованих заявок та отриманих для їх виконання первинних документів шляхом відображення інформації ними в ІБД.

З метою отримання інформації про виконання оплат за санкціонованими заявками кожним функціоналом періодично формується Звіт про виконання оплат за санкціонованими заявками, що використовується ним для контролю стану розрахунків з контрагентами, з якими він працює від імені підприємства у процесі придбання активів і послуг, необхідних для забезпечення діяльності підприємства.

Звіти формуються функціоналами періодично на підставі сформованої в інформаційній базі даних (ІБД) таблиці відхилень і використовуються для контролю стану розрахунків з контрагентами, з якими вони працюють від імені підприємства за санкціонованими заявками.

Для контролю фактичного виконання заявок функціонал подає в бухгалтерію разом із реєстром первинні документи, які підтверджують факти придбання підприємством активів і послуг з відміткою в ІБД.

Реєстр первинних документів подається функціоналом не пізніше наступного дня після надходження активів і послуг на підприємство. При придбанні активів

і послуг територіально віддаленими операційними відділеннями документи разом з реєстром подаються функціоналом в бухгалтерію не пізніше 4 днів з дати їх надходження на підприємство. Остаточну інформацію про отримані первинні документи по санкціонованих заявках функціонал повинен надати в бухгалтерію до завершення поточного місяця.

Оплата за активи і послуги проводиться на підставі рахунків, які формуються функціоналами в ІБД. У рахунках вказується детальна інформація про активи і послуги, за які має бути проведена оплата та вказуються строки оплат за умовами укладених договорів.

Накладні й акти виконаних робіт вводяться в ІБД функціоналом без проведення. Первинні документи перевіряються бухгалтером не пізніше наступного дня після отримання реєстру первинних документів, які підтверджують отримання активів і послуг за санкціонованими заявками. Після проведення в ІБД бухгалтером фіксується електронний номер відповідного первинного документа і дата його проведення.

Контроль повноти отримання первинних документів функціоналами покладається на фінансовий відділ із застосуванням відповідних санкцій до них у разі несвоєчасного подання в бухгалтерію.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. / URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhнародni-standarti-auditu> (дата звернення 08.10.2020).

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 11.10.20

УДК 657

В. В. Оніщенко, К. І. Шийка,
ЗВО Магістр за ОПІ Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ДОКУМЕНТАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація: Деталізовано процедурні аспекти документального супроводу реорганізації фермерського господарства, яка передбачає його приєднання до товариства з обмеженою відповідальністю, а також момент визнання збільшення розміру і часток статутного капіталу для своєчасного облікового відображення

Ключові слова: фермерське господарство, реорганізація, приєднання, товариство з обмеженою відповідальністю, статут, передавальний акт, протокол, зареєстрований капітал, статутний капітал

Аграрна специфіка економіки України характеризується значною кількістю фермерських господарств, діяльність яких регламентується відповідним законодавством. В наукових дискусіях галузі економічних наук широко обговорюються питання нормативного регулювання створення фермерських господарств, процедури розподілу доходів між учасниками [2, с. 126], організаційно-економічні сценарії надання державної допомоги [3, с. 606-607], документальні особливості оформлення права на фінансову підтримку діяльності сімейних господарств [4, с. 136-138]. Проте, у нових реаліях з'являються питання, що потребують додаткового розкриття, зокрема, це стосується процедур, пов'язаних із процесами реорганізації.

Одним із поширених випадків на практиці є реорганізація фермерського господарства шляхом приєднання до товариства з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ), особливо у випадках, якщо засновником таких підприємств є одна і та ж особа [5, с. 28]. Відмітимо, що у Законі України «Про фермерське господарство» [1], немає прямої заборони щодо реорганізації, проте і питання процедури реорганізації не розкривається. Тож, якщо діяльність фермерського господарства припиняється за рішенням його власника, його реорганізацію (у тому числі й шляхом приєднання до ТОВ) доцільно проводити у відповідності зі

ст. 104-107 Цивільного кодексу України.

Процедуру припинення діяльності фермерського господарства з метою його подальшого приєднання до ТОВ можна умовно поділити на декілька етапів, кожен з яких має свої документальні особливості, систематизовані у табл. 1.

Таблиця 1

Організаційні етапи реорганізації фермерського господарства та особливості їх документування

Організаційний етап	Документ, що формується на даному етапі	Особливості
1. Проведення зборів фермерського господарства	1. Рішення зборів фермерського господарства, підписане головою і секретарем. 2. Рішення державного реєстратора про припинення діяльності	Проведення зборів не повинно суперечити статуту фермерського господарства. Рішення повинно містити інформацію про припинення діяльності юридичної особи, персональний склад комісії з вказанням реєстраційних номерів облікових карток платників податків, а також строки виконання вимог кредиторів. Також на зборах рекомендовано має бути присутній керівник ТОВ, погодження питань реорганізації з яким зазначається у рішенні та фіксується відповідним підписом.
2. Передача рішення зборів фермерського господарства державному реєстратору	2. Документ, що свідчить про передачу рішення	Здійснюється не пізніше 3 днів з дня проведення зборів
3. Приймання вимог від кредиторів фермерського господарства	1. Письмові вимоги кредиторів щодо виконання зобов'язань або забезпечення виконання зобов'язань. 2. Письмове повідомлення кредитора.	Здійснюється протягом двох місяців з моменту опублікування повідомлення про припинення діяльності фермерського господарства
4. Позапланова податкова перевірка фермерського господарства	Заяви у податкову інспекцію та Пенсійний фонд про проведення позапланової документальної перевірки.	Здійснюється від дати проведення першої реєстраційної дії щодо припинення діяльності
5. Передача майна та зобов'язань фермерського господарства. Проведення заключних зборів фермерського господарства	1. Передавальний акт, засвідчений нотаріально. 2. Протокол заключних зборів фермерського господарства про затвердження передавального акта.	Здійснюється після закінчення строку пред'явлення та задоволення вимог кредиторів. Передавальний акт має містити відомості про правонаступництво щодо майна, прав, обов'язків та зобов'язань фермерського господарства.

Виконання умов, зазначених у табл. 1 дозволяє перейти до алгоритму приєднання фермерського господарства до ТОВ. Відповідно, товариство з обмеженою відповідальністю проводить загальні збори, на яких розглядається питання визначення розміру статутного капіталу та окремих часток учасників у ньому. На цьому ж засіданні затверджується статут ТОВ у новій редакції.

Завершення реорганізації відбувається шляхом державної реєстрації, що передбачає подання наступних документів: заява із зазначенням причин припинення діяльності фермерського господарства (приєднання до ТОВ); передавальний акт; довідка архівної установи про прийняття окремих документів фермерського господарства, що підлягають довгостроковому архівному зберіганню; заява про заяву про державну реєстрацію змін у діяльності ТОВ; нотаріально засвідчений примірник рішення зборів ТОВ про визначення розміру і часток статутного капіталу; квитанція про сплату адміністративного збору; нотаріально засвідчений примірник нової редакції статуту ТОВ.

Таким чином, реорганізація фермерського господарства має ряд суттєвих аспектів, що потребують належного документування для узаконення процедури на державному рівні. Результатом розглянутих операцій є збільшення статутного капіталу ТОВ на суму статутного капіталу фермерського господарства. Остаточним підтвердженням успішної реорганізації у розглянутому випадку є запис у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формування, де статус фермерського господарства позначений як «припинений», а у статусі ТОВ з'явиться помітка щодо відповідного правонаступництва.

Список використаних джерел:

1. Про фермерське господарство. Закон України № 973-IV від 19 черв. 2003 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
2. Канцедал Н. А., Тарапунець Т. Г. Нормативно-правові засади порядку створення та розподілу доходів фермерського господарства. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (заочна форма) «Формування та*

перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору». Полтава: ПДАА, 27 березня 2018 р. С. 126-128. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1176>

3. Канцедал Н. А. Інституційна взаємодія суб'єктів обліку та контролю у процесах надання державної допомоги фермерським господарствам. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон, 28 квітня 2020 р.* Херсон: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2020. С. 605-608. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/7914>

4. Костюченко М. В., Канцедал Н. А. Документальні особливості оформлення права фермерських господарств України на фінансову підтримку у 2020 році. *Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (заочна форма) «Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору»*. Полтава, 2020. С. 135-138. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/7803>

5. Парашук О. Реорганізація фермерського господарства шляхом приєднання до ТОВ: алгоритм дій від юриста. *Все про бухгалтерський облік*. 2020. № 5. С. 28-31.

**Науковий керівник: Канцедал Н. А., к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія*

УДК 657

Пилипенко К. А., д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Бегмат С. О. здобувач вищої освіти СВО магістр
спеціальності 071 облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія,
(м. Полтава, Україна)

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБІГУ ПАЛЬНОГО

Анотація: окреслено основні поняття, напрями та особливості документально оформлення надходження та використання пально мастильних матеріалів.

Ключові слова: бухгалтерський облік, етапи документування, види документів для обліку ПММ

Основними етапами створення системи управління документооборотом на підприємстві є:

- розробка посадових інструкцій працівників, бухгалтерів;
- створення графіку документообороту;
- створення технології обробки облікової інформації;
- підготовка справ до тривалого зберігання.

Основні етапи документообороту наведені на рис. 1.

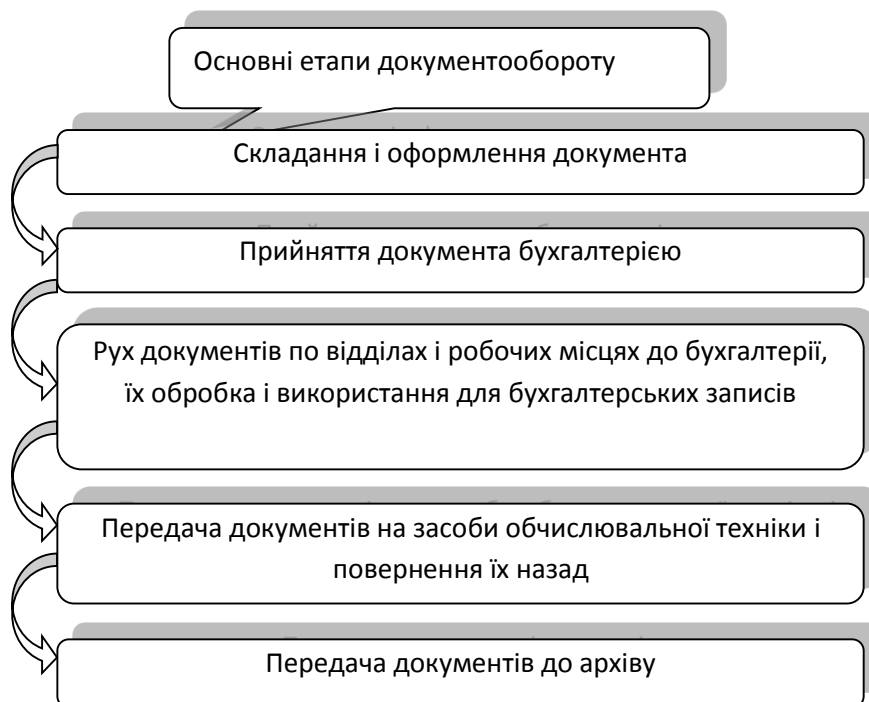


Рис. 1. Основні етапи документообороту

ПММ на підприємство можуть надходити декількома шляхами: придбання від постачальника, придбання за готівку у разі необхідності, давальницьке надходження [2]. Найбільш поширене – надходження від постачальника у безготівковому розрахунку при здійсненні переоплати.

Для забезпечення операцій з ПММ підприємство, як додаток до наказу про організацію обліку, визначає перелік та вид документів, що супроводжують надходження, зберігання та використання пального. Основними документами при цьому будуть договір, накладні, податкові накладні, як зображено в табл. 1.

Після проведення передоплати постачальник зобов'язаний передати покупцю товар, накладну та податкову накладну відповідно до вимог ст. 712 ЦКУ [3].

Таблиця 1

Види документів для обліку ПММ

Отримання ПММ від постачальників		Придбання ПММ за готівку	Давальницьке надходження
завезення підприємству	заправка на АЗС		
договір		Звіт про використання коштів	Угода
накладна		чек	Акт прийому-передачі / накладна
податкова накладна		подорожний лист	Акт виконаних робіт
заправочний лист складу/ забірна карта	талони/ паливна карта		
подорожні листи			

Згідно нормативних положень всі ПММ (відпрацьовані включно), необхідно зберігати на спеціально обладнаних нафтоскладах чи стаціонарних пунктах заправки машин [1]. У разі заправки на АЗС постачальник за домовленістю з покупцем передає документи щотижня чи щодавно з відповідним відображення в податковому обліку. Підтвердженням щодо заправки на АЗС відповідальній особі видається розрахунковий чек (з кількістю та вартістю отриманих літрів) та касовий чек (є розрахунковим документом і підтверджує факт реалізації ПММ, вказується найменування, кількість та вартість реалізованих нафтопродуктів).

Основні реквізити вказаних документів – це підписи матеріально-відповідальних осіб у видачі-отриманні ПММ, дозволи керівників на передачу та підписи механіків та водіїв про використання ПММ.

За бухгалтерською службою залишається право на здійснення контролю за витрачанням ПММ та правильним оформленням первинних документів та звітності по завершенню звітного періоду, а також віднесення на витрати підприємства за відповідними напрямками діяльності. Списання ПММ здійснюється за затвердженими підприємством нормами витрачання.

Для забезпечення обліку паливо мастильних матеріалів підприємству запропоновано комплекс первинних та зведених документів про наявність та рух ПММ, зокрема:

1. Відомість щоденної видачі паливно-мастильних матеріалів
2. Накопичувальна відомість видачі паливно-мастильних матеріалів
3. Індивідуальна картка використання паливно-мастильних матеріалів автотранспортним засобом [2].

Вказані документи у довільній формі необхідно затверджувати на рівні кожного окремого підприємства на основі оцінки інтенсивності використання ПММ (з метою їх збереження і реалізації політики енергозбереження) на підприємстві.

Сформована та зафіксована в наказі про облікову політику, відповідно до вимог законодавства та власних інтересів підприємства, система документування операцій з паливо-мастильними матеріалами дозволяє здійснювати адекватне обліково-інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень щодо формування та використання сировинно-ресурсного потенціалу підприємства в частині паливно-мастильних матеріалів.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 20 жовт. 1999 р. № 246 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z246-99> (дата звернення: 30.08.2020).
2. Тарасова Г. О., Гулевич С. В. Організація обліку виробничих запасів підприємства та шляхи його удосконалення : Мукачівський державний університет. *Економіка і суспільство*. 2018. № 1515. С. 896-899.
3. Цивільний кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 435-IV URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-4> (дата звернення: 13.09.2020).

УДК 657

Пилипенко К.А., д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Лапіга А. Г. здобувач вищої освіти СВО магістр
Спеціальність 071 облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія,
(м. Полтава, Україна)

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ З ОБЛІКУ НАЯВНОСТІ ТА РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Анотація: Своєчасне ведення обліку наявності та руху основних засобів позитивно впливають на систему бухгалтерського обліку і внутрішньогосподарського контролю при формуванні фінансового результату діяльності на підприємстві.

Ключові слова: організація обліку, облік довгострокових активів, завдання обліку основних засобів.

В наш час всі сучасні підприємства, що провадять господарську діяльність можуть вести облік як за Національними так і за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Основні засоби є важливим елементом, що забезпечує функціонування діяльності будь-якого підприємства. В більшості підприємств, основні засоби, займають значну частку в активах підприємства. Основні засоби є матеріально-технічною базою підприємства. Від них залежить виробнича потужність. Раціональне використання основних засобів сприяє покращенню техніко-економічних показників роботи підприємства [1].

Правильна постановка обліку основних засобів повинна забезпечити: чітке документальне оформлення та своєчасне відображення в облікових регістрах надходження, переміщення, ліквідації та вибуття основних засобів; найсуворіший систематичний контроль за збереженням кожного об'єкта основних засобів і ефективним використанням машин, устаткування, транспортних засобів і виробничих площ; правильне обчислення і своєчасне відображення в обліку амортизаційних відрахувань та сум зносу основних засобів; правильне відображення витрат на ремонт основних засобів [2].

Отже, у коло завдань з обліку наявності та руху основних засобів входить:

- правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в облікових регістрах надходження, вибуття, списання і переміщення їх усередині сільськогосподарського підприємства;

- контроль за збереженням кожного інвентарного об'єкта;

- своєчасне і правильне обчислення та відображення в регістрах зносу основних засобів, а також визначення результатів від ліквідації;

- контроль за ефективним їх використанням. Для більш повного використання на практиці резервів по збільшенню виробництва сільськогосподарської продукції необхідно активізувати можливості бухгалтерського обліку основних засобів, який повинен забезпечити: контроль за збереженням основних засобів і раціональним їх використанням;

- правильне документальне оформлення і своєчасне відображення відповідно в реєстрах надходження основних засобів, їх внутрішньо-господарського переміщення, вибуття, безкоштовної передачі, реалізації або ліквідації, передачі міжгосподарським підприємствам у порядку пайових внесків;

- своєчасне і точне обчислення і відображення зносу основних засобів;

- точне визначення результатів від ліквідації основних засобів, а також втрат від списання не повністю амортизованих об'єктів;

- точний розрахунок і забезпечення даних про середньорічну вартість виробничих основних засобів сільськогосподарського призначення, необхідних для обчислення окремих економічних показників;

- дійовий контроль витрат по підтриманню основних засобів у працездатному стані.

Своєчасне і чітке виконання названих завдань та одночасне вдосконалення обліку наявності та руху основних засобів сприятимуть позитивному впливу системи бухгалтерського обліку і внутрішньогосподарського контролю на ефективність використання всієї сукупності засобів виробництва сільськогосподарських підприємств [3].

Список використаних джерел:

1. Пилипенко К. А., Гусаренко Н. Ю. Особливості обліку операцій з основними засобами за МСБО 16 ТА П(С)БО 7: порівняльний аспект. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю* : матеріали II Міжнар. наук. – практ. конф., присвяченої 100-річчю Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, 23 квітня 2020 р.) / за ред. Плаксієнка В. Я., Пилипенко К. А. Полтава : Видавництво ПП «Астроя», 2020. С. 403-405.
2. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підручник / М. Ф. Огійчук, Л. О. Сколотій, М.І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб і допов. К. : Алерта, 2016. – 1040 с.
3. Маренич Т. Г. Бухгалтерський облік : підручник. К. : ВД «Професіонал», 2005. 896 с.

УДК 657.77:631.1

К. А. Пилипенко, д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Пономаренко Тетяна, ЗВО СВО Магістр,
спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КРЕДИТОРАМИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Анотація: Обґрунтування теоретичних, організаційних та методологічних положень організації вітчизняного та міжнародного бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Відображено рівні законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні.

Ключові слова: баланс, заборгованість, зобов'язання

На сучасному етапі одним з важливих моментів в діяльності підприємства є процес постачання, що тісно пов'язаний з розрахунковими операціями, які можуть призводити до утворення зобов'язань. Зобов'язань є тимчасово вільними обіговими коштами та здійснює суттєвий вплив на фінансову стійкість та платоспроможність. Тому їх розмір потрібно ретельно контролювати.

Кредиторської заборгованості часто стає недосконалість розрахунків з постачальниками та підрядниками, недбалість працівників, шахрайство та зловживання службовими повноваженнями. Як наслідок – порушення фінансової й розрахункової дисципліни.

Правильне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками, достовірне відображення облікової та аналітичної інформації набуває великого значення, що свідчить про необхідність їх вдосконалення [6].

Кількість нормативних документів, які регулюють господарські розрахункові операції, є досить великою, крім того вони часто змінюються та є індивідуальними для деяких суб'єктів господарювання. Систему законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні можна розділити на п'ять рівнів (табл. 1) [9].

Таблиця 1

Рівні законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні

Рівень	Законодавчо-нормативне регулювання
I	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»
II	Постанови Кабінету Міністрів, Укази президента тощо
III	Положення (стандарти) бухгалтерського обліку
IV	Інструкції, положення, вказівки Міністерства фінансів України
V	Накази, розпорядження щодо організації бухгалтерського обліку і застосування обраної облікової політики на підприємстві

Методологія обліку зобов'язань в Україні затверджена П(С)БО 11 «Зобов'язання» [3]. У міжнародній практиці цей аспект розглядається в МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 10 «Непередбачені події і події, які сталися після дати балансу», МСБО 12 «Податки на прибуток», МСБО 17 «Оренда», МСБО 19 «Виплати працівникам», МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [1, 2, 8]. Для більшого узагальнення сутті кредиторської

Нормативно-правове забезпечення обліку поточних зобов'язань наведено у табл. 1

Таблиця 1

Систематизація нормативно-правового забезпечення обліку поточних зобов'язань

Назва	Основні положення, що мають вплив на процес обліку
МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [1]	Суб'єкт господарювання класифікує зобов'язання як поточне, якщо: а) він сподівається погасити це зобов'язання в ході свого нормального операційного циклу; б) він утримує це зобов'язання в основному з метою продажу; в) зобов'язання підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців після звітного періоду; г) він не має безумовного права відстрочити погашення зобов'язання протягом як мінімум дванадцяти місяців після звітного періоду. Умови зобов'язання, які можуть, за вибором контрагента, привести до його погашення випуском інструментів власного капіталу, не впливають на класифікацію. Суб'єкт господарювання повинен класифікувати всі інші зобов'язання як непоточні.
МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [2]	Зобов'язання - існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди. Торговельна кредиторська заборгованість є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані чи надані, на які виставлені рахунки або які офіційно узгоджені з постачальником. 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, разом із сумами, які підлягають виплаті працівникам (наприклад, суми, пов'язані з нарахованою оплатою відпусток).
П(С)БО 11 «Зобов'язання» [3].	Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума належить до складу доходу звітного періоду. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення.
П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» .	Кредиторська заборгованість за імпортними контрактами визнається монетарною статтею й перераховується в результаті зміни курсу НБУ на дату здійснення розрахунків і дату балансу. Кредиторська заборгованість, що виникла в результаті отриманої передоплати, відноситься до немонетарних статей балансу. Сума попередньої оплати в іноземній валюті перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату одержання авансу.

Джерело: складено авторами на основі [1; 2; 3; 4]

Зобов'язання підприємств, і згідно з національними П(С)БО, і згідно з МСБО, прийнято поділяти на довгострокові, короткострокові і непередбачені.

У міжнародній практиці довгострокові і короткострокові зобов'язання відносять до фактичних, тобто таких, які виникають з договорів, контрактів або на основі законодавства і їх вартість можна точно визначити. Непередбачені зобов'язання відносять до умовних - це неіснуючі зобов'язання, але вони є потенційними, тому що залежать від майбутніх подій, які можуть виникнути в результаті минулої події.

У країнах з розвинутою економікою серед фінансових ресурсів для підприємств найбільшу цінність являють довгострокові зобов'язання, оскільки кредитори не впливають на прийняття рішень щодо діяльності підприємства на відміну від власників, а виплата відсотків за довгостроковою заборгованістю вираховується із суми доходів, що оподатковуються податком на прибуток, на відміну від дивідендів. У зарубіжній практиці до довгострокової заборгованості відносять: облігації до виплати, векселі до сплати, закладні до сплати [8].

Аналізуючи ці два стандарти, дає можливість оцінити відмінності підходів до визначення оцінки та видів зобов'язань. В П(С)БО 11 виділяють три групи оцінки зобов'язань: довгострокові, поточні та непередбачені, це дає змогу вести деталізований облік кредиторської заборгованості, а в МСБО 37 навпаки дає

загальний підхід до оцінки. Якщо порівняти види, то П(С)БО має більш аналітичний характер, а МСБО узагальнюючий. Після аналізу можна зробити висновок, що оцінка та види зобов'язань є різними, хоча це та сама кредиторська заборгованість.

Діяльність підприємств неможлива без укладання договорів з контрагентами, що спонукає до кредиторської та дебіторської заборгованості. Важливими договорами є про поставку матеріальних цінностей та договори підряду. Це пов'язано з недостатньою забезпеченістю підприємства оборотними коштами, що спонукає до відстрочки платежу постачальникам до моменту реалізації кінцевого продукту чи послуги [5].

Ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити:

- ефективний контроль за обліком розрахунків з постачальниками;
- вчасного виявлення прострочення кредиторської заборгованості;

Основними завданнями облікового процесу є:

- узагальнення інформації в облікових регістрах про стан розрахунків з постачальниками та надання її внутрішнім та зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності;
- моніторинг кредиторської заборгованості;
- контролювати форми розрахунків;
- зіставлення розрахунків з постачальниками в кінці звітного періоду [7].

В обліку розрахунку з постачальниками та підрядниками ведуть на рахунку 63, але для сучасних підприємств цієї інформації не вистачає для якісного планування діяльності, а саме терміни та умови погашення цієї заборгованості і тому Власюк запевняє, що для полегшення ведення бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за певними договорами встановити в плані рахунків допоміжних позабалансовий рахунок 13 «Кредиторська заборгованість» [6].

Впровадження цих рахунків підприємства сприятиме контролю за кредиторською заборгованістю, термінами її сплати та дасть змогу більш доцільно планувати розрахунки.

Основою управління зобов'язаннями є вибір надійних контрагентів і

система розрахунків з ними. Система управління кредиторською заборгованістю включає аналіз джерел її виникнення, управління, контроль та вибір кредитної політики.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text (дата звернення 12.10.2020).

2. МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051#Text (дата звернення 12.10.2020).

3. П(С)БО 11 «Зобов'язання», затв. наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>. (дата звернення 12.10.2020).

4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 12.10.2020).

5. Звітність підприємств: навч. посібн. для студентів вищих навч. закл./ С.В. Філіппова, Є.І. Масленніков, О.В. Побережець, С.О. Черкасова. Одеса, 2015. 188 с.

6. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2009. № 5. 40–44 с.

7. Масленніков Є. І., Присакарь Д. Д. Теоретичні засади організації облікового процесу на промислових підприємствах. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. 49-52 с.

8. Пилипенко К. А., Коляка А. А. Методичні підходи обліку розрахунків з кредиторами: вітчизняний та міжнародний аспект. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: наук. економ. жур.* 2018 № 1 (41). С. 97-101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2018_1_16

9. Пилипенко К. А. Управління розрахунковими операціями в системі обліку підприємства: вітчизняний та міжнародний досвід. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2020. № 1 (47). С. 134–139. URL: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/25_9.pdf

Пилипенко Е.А., д.э.н., доцент,
профессор кафедры бухгалтерского учета и экономического контроля
Полтавская государственная аграрная академия,
(г. Полтава, Украина)
pilipenko.katya@yahoo.com

Щербатюк С.Ю., к.э.н., доцент,
декан факультета бухгалтерского учета
УО «Гродненский государственный аграрный университет»,
(г. Гродно, Беларусь)
svet_ggau@mail.ru

Рунчева Н.В., д.э.н., доцент,
проректор по научно-методической и научной работе
ООО «Бердянский университет менеджмента и бизнеса»,
(г. Бердянск, Украина)
runnata@ukr.net

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА С ЦЕЛЬЮ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: В статье исследованы МСФО, как основа построения глобального постиндустриального общества и определена их роль в организации национальной системы учета в Украине и Республике Беларусь.

Ключевые слова: учет, международные и национальные стандарты учета, выбор системы учета

Важнейшей задачей в условиях рыночных отношений любых стран является то, чтобы создать условия для иностранных инвесторов и активизировать внешнеэкономическую деятельность, с целью получения наибольших экономических выгод. При этом важное значение имеет правильная организация бухгалтерского учёта иностранных инвестиций и аудит финансовой отчётности на основе международных стандартов учёта. Трансформация бухгалтерской отчётности в соответствии с требованиями международных стандартов в последнее время становится всё более актуальной для стран с переходной экономикой. Это обусловлено развитием мировой экономики, требующей адекватного языка общения между компаниями, действующими на международных рынках [1].

Создание международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) стало важным шагом продвижения мирового экономического сообщества к

формированию прозрачной информационной базы деятельности хозяйствующих субъектов. Практическое использование МСФО и усовершенствование методики формирования достоверных показателей финансовой отчетности в соответствии с МСФО рассматриваются представителями учетной науки и практики как наиболее перспективный путь удовлетворения потребностей внешних пользователей. При разработке основных принципов финансовой отчетности и стандартизации учетных методик международных стандартов подробно изучались интересы инвесторов и акционеров, анализировались национальные особенности формирования учетных данных

Составленная в соответствии с международными стандартами финансовая отчетность облегчает выход на мировые рынки капитала и снижает затраты на привлечение инвестиций, являясь базой для принятия обоснованных решений. Потребуется длительный период для того, чтобы ориентированная на международные стандарты национальная система учёта и отчётности была реально внедрена в практику.

Поскольку документы МСФО носят технический характер, то организации при отражении хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета должны руководствоваться национальными правовыми актами. Следует заметить, что как в Украине, так и в Республике Беларусь создана Система национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, которая включает национальные стандарты по общим вопросам учетной политики и учетной оценки, бухгалтерскому учету активов, обязательств, собственного капитала, доходов, расходов, отдельных видов экономической деятельности, консолидированной и индивидуальной отчетности, раскрытию дополнительной информации в отчетности.

Таким образом, в иерархию нормативных правовых актов включен национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности с целью усиления правоустанавливающей функции государства в отношении стандартизации требований к признанию, классификации и учетной оценке активов, обязательств, собственного капитала, доходов, расходов и тем самым

повышения надежности, полезности и сопоставимости финансовой информации в различных секторах экономики.

Использование МСФО в практической деятельности украинских и белорусских предприятий позволит сформировать прозрачную и понятную информацию для пользователей всех уровней, привлечь финансовые и кредитные ресурсы для развития и расширения деятельности, по данным анализа достоверной отчетности наметить пути оптимизации коммерческой деятельности, будет движущей силой для повышения эффективности системы управления предприятием и получения преимуществ в конкурентной борьбе. Внедрение МСФО в практику предприятий имеет не только экономическое но и общественное значение, поскольку достоверная информация позволяет принимать более обоснованные решения на уровне отраслей и страны в целом, обеспечивает эффективное вложение ресурсов для получения конечных финансовых результатов.

Владение знаниями, которые накопили мировыми международным учетной обществу позволит больше понять принципы ведения учета и составления финансовой отчетности, улучшить профессиональные качества работников и более глубоко осознавать необходимость развития системы учета и отчетности с целью дальнейшего развития экономики Украины.

Критерии достоверности учётных данных устанавливает для себя каждый собственник, однако иностранным партнерам необходимо заключение эксперта-аудитора, который должен подтвердить или опровергнуть окончательность этих критериев, их оправданность.

Организация учета по принципам МСФО является необходимым условием привлечения хозяйствующего субъекта к международным рынкам капитала, обеспечивается его полной открытостью перед инвесторами по вопросам объемов финансовых ресурсов и путей их эффективного использования. МСФО является первоочередным признанием информационных потребностей владельцев и инвесторов компании, поэтому организация учета должна удовлетворить их интересы представленные в финансовой отчетности компаний.

При организации учета с использованием МСФО необходимо исходить из того, чтобы информация была полезной, достоверной и объективной для контроля финансовой деятельности предприятия, обеспечивала эффективное взаимодействие корпоративных и индивидуальных собственников с менеджерами, которые несут ответственность за ведение бизнеса.

Использование опыта учета на уровне государства обеспечит преимущества учетной системы как макроэкономической категории и ее использования в целях налогообложения, государственной статистики, защиты интересов собственников, инвесторов и других внешних пользователей, которые формируют экономическую основу общества [2].

Совершенствование нормативно-правового регулирования должно осуществляться в направлении приведения к международным требованиям не только норм бухгалтерского учёта, но и гражданского, налогового законодательства и других отраслей права, а также использования всего положительного опыта, который наработан в ходе проведения экономических реформ, это даст возможность своевременно принимать управленческие решения в сфере хозяйствования.

Список використаних джерел

1. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, затверджена Кабінетом Міністрів Укаїни від 24 жовтня 2007 року № 911-р URL: www.nau.kiev.ua.

2. Сайфуллаева Н.З. Проблемы и перспективы развития бухгалтерського учета в Республике Узбекистан. *Облік, аналіз, аудит і оподаткування в умовах глобалізації економіки* : тези доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Ужгород, 21 квітня 2017 р.). Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. С. 97-100.

УДК 657

В. Я. Плаксієнко, д.е.н., професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Ж. Ю. Демочко, здобувач вищої освіти СВО – магістр,
ОПП Облік і оподаткування, спеціальність 071 Облік і оподаткування,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Анотація: Аналіз фонду оплати праці сприяє забезпеченню оперативного контролю над понесеною кількістю робочого часу й отриманою якістю праці. Встановлено, що забезпечити ефективність діяльності будь-якого організаційного утворення неможливо без здійснення ґрунтовного аналізу трудових показників, оскільки саме вони прямо впливають на результативність їх діяльності. Обґрунтовано етапи проведення аналізу трудових показників та запропоновано основні підходи до запровадження його на підприємстві.

Ключові слова: аналіз, фонд оплати праці, трудові показники, витрати, трудові ресурси.

Основним джерелом доходу переважної більшості країн, що перебувають на стадії розвитку, так і розвинутих країн є заробітна плата. Заробітна плата забезпечує мобільність населення. В жодній країні світу питання організації оплати праці не покладається лише на суб'єктів господарювання, левову частку бере на себе державний апарат, хоча методи та масштаби втручання держави у кожній країні різні.

Для забезпечення ефективного функціонування суб'єкта господарювання необхідно здійснювати ґрунтовний аналіз трудових показників, що прямо чи опосередковано впливають на результат їх діяльності. Після проведення аналізу з використанням виявлених тенденцій, можна планувати напрямки подальшої діяльності підприємства. При цьому, слід пам'ятати, що головним завданням аналізу та планування трудових показників є забезпечення випереджаючого зростання фінансово-економічних результатів діяльності підприємства над темпами зростання витрат на утримання робочої сили.

Аналіз фонду оплати праці передбачає здійснення таких етапів: визначення розмірів і динаміки середньої заробітної плати окремих категорій та професій працівників; виявлення відхилень у чисельності працівників і в середній заробітній платі на витрату фонду заробітної плати; вивчення ефективності застосовуваних систем преміювання; дослідження темпів росту заробітної плати, їх співвідношення з темпами продуктивності праці; забезпечення випереджаючого зростання продуктивності праці порівняно з підвищенням його оплати; виявлення та мобілізація резервів підвищення ефективності використання фонду заробітної плати.

В процесі використання коштів на оплату праці темпи росту продуктивності праці повинні випереджати зростання її оплати. Тільки за таких умов виникає можливість для прискорення темпів розширеного відтворення.

Саме тому аналіз використання засобів оплати праці в кожній організації має чимале значення. Процес аналізу вимагає здійснення систематичного контролю за використанням фонду оплати праці, виявлення можливостей економії фінансів за рахунок зростання продуктивності праці і зменшення трудомісткості продукції [2, с. 224].

Аналіз ефективності системи оплати праці підприємства розпочинається з визначення динаміки і структури фонду оплати праці. Джерелами інформації для аналізу є статистична звітність із праці (форма № 1-ПВ «Звіт із праці» до форми № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу»), дані табельного обліку і відділу кадрів.

Аналіз фонду оплати праці робітників господарства проводимо у такій послідовності:

1. Аналіз складу і структури фонду заробітної плати. Даний аналіз полягає у визначенні питомої ваги кожного із видів доплат у загальному фонді оплати праці (використовуємо «Звіт з праці»).

2. Розрахунок абсолютного та відносного відхилення фонду заробітної плати. Для початку аналізу використання фонду заробітної плати насамперед необхідно розрахувати абсолютне та відносне відхилення його фактичної величини від планової. Для визначення абсолютного відхилення ($\Delta\text{ФЗПабсл}$) необхідно порівняти фактично використані на оплату праці засоби (ФЗПфакт) з

плановим фондом зарплати (ФЗПплан) в цілому по господарству:

$$\Delta\text{ФЗПабсл} = \text{ФЗПфакт} - \text{ФЗПплан} \quad (1)$$

Проте необхідно врахувати, що саме абсолютне відхилення не розкриває використання фонду оплати праці, так як даний показник визначається, не враховуючи ступеня виконання плану по виробництву продукції [3, с. 224].

Розрахунок відносного відхилення проводиться за формулою 2. При цьому слід знати, корегується лише перемінна частина фонду зарплати, яка змінюється пропорційно обсягу виробництва продукції. Це зарплата працівникам за відрядними розцінками, премії як робітникам так і адміністративному персоналу та сума відпускних, що нараховуються відповідно до частини перемінної зарплати. Постійна частина оплати праці не міняється відповідно до збільшення або зменшення обсягів виробництва. Вона включає зарплату робітникам за тарифними ставками, зарплату службовцям за окладами, усі доплати, відпускні, оплату праці будівельних бригад, робітників соціальної сфери.

$$\Delta\text{ФЗПвід} = \text{ФЗПф} - (\text{ФЗПпл.пер.} * \text{Квп}) + \text{ФЗПпл.пост.}, \quad (2)$$

де $\Delta\text{ФЗПвід}$ – відносне відхилення по фонду зарплати ; ФЗПф – фактичний фонд зарплати ; ФЗПск – фонд зарплати плановий, скоректований на коефіцієнт виконання плану по випуску продукції ; ФЗПпл.пер. та ФЗПпл.пост. – перемінна та постійна сума планового фонду зарплати ; Квп – коефіцієнт виконання плану по виробництву продукції [4, с.425].

Для аналізу використаємо дані «Звіту з праці» та «Звіту підприємства по продукції».

3. Визначення впливу факторів на абсолютне та відносне відхилення фонду оплати праці.

Проводячи аналіз, потрібно з'ясувати причини відхилень фактичних показників від планових, структуру фонду зарплати за категоріями працюючих та виявити фактори, що впливають на абсолютне і відносне відхилення фонду оплати праці.

На абсолютне відхилення мають вплив два фактори: 1) чисельність робітників; 2) середньорічна зарплата одного робітника.

Щоб визначити вплив чисельності на абсолютне відхилення потрібно

знайти добуток двох показників: відхилення від планової чисельності та середньої планової зарплати одного робітника у звітному періоді. Вплив зміни середньої зарплати на абсолютне відхилення визначаємо так: суму відхилень від планової середньорічної зарплати множимо на фактичну чисельність робітників.

Поділ витрат за економічними елементами відіграє важливу роль в аналізі операційної діяльності підприємства. Дає змогу створити кошторис виробничих витрат у якому відображаються сума амортизації основних фондів, загальна потреба підприємства в матеріальних ресурсах, витрати на оплату праці.

Витрати на оплату праці займають питому вагу в собівартості виготовленої продукції.

Формування витрат на оплату праці залежить від категорій працівників, оскільки оплата праці робітників переважно піддається впливу обсягу виконаних робіт та наданих послуг (при відрядній оплаті праці), або відпрацьованого часу (при погодинній оплаті праці).

Оплата праці службовців проводиться за встановленими посадовими окладами, тобто безпосередньо пов'язана з обсягом виробництва.

Джерелом інформації для аналізу є ф.№ 2 річної фінансової звітності «Звіт про фінансові результати».

Структура витрат у собівартості у відсотках розраховується за формулою 3.

$$\text{Питома вага} = \frac{\text{витрати}}{\text{собівартість}} * 100 \quad (3)$$

Велике значення під час аналізу використання фонду оплати праці має дослідження даних про середній розмір заробітної плати працюючих, його зміну та чинники, що впливають на це. Подальший аналіз спрямований на вивчення причин зміни середньої заробітної плати працюючих. При цьому враховується, що середньорічна заробітна плата працівників залежить від низки чинників: кількості відпрацьованих днів кожним працівником, тривалості робочого дня.

Далі дамо оцінку ефективності використання коштів на оплату. Для цього необхідно розрахувати співвідношення обсягу виробництва, собівартості продукції, валового і чистого прибутку до фонду заробітної плати та вивчити динаміку цих показників. Інформаційними джерелами виступають ф.№2 «Звіт про фінансові результати», ф.№1–ПВ «Звіт з праці».

Оплата праці є невід'ємною частиною соціально-трудових відносин. Механізм формування фонду оплати праці має сприяти підвищенню продуктивності праці, зростанню конкурентоспроможності підприємства. Збільшення рівня оплати праці, з одного боку, призводить до зростання мотивації та якості праці, а з іншого – вимагає відповідних економічних умов для матеріального заохочення.

Отже, дослідивши достатньо актуальну тему було визначено, що на показник оплати праці впливає велика кількість факторів, які варто враховувати при дослідженні. Плинність кадрів в установах відіграє важливу роль при розрахунку фонду оплати праці, на що необхідно звертати особливу увагу. Також для аналізу використання трудових ресурсів, їх оптимальність та ефективність, варто розраховувати такі показники як: чисельність персоналу підприємства з точки зору динаміки, категорійної структури, професійної підготовленості, плинності працівників; використання робітниками і службовцями робочого часу, стан трудової дисципліни; динаміка середньої заробітної плати працівників і трудомісткості продукції.

Список використаних джерел:

1. Тютюнник Ю. М., Дорогань – Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астрая», 2020. 434 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/8241/1/Фінансовий%20аналіз%20%28Ю.М.%20Тютюнник%2С%20Л.О.%20Дорогань-Писаренко%2С%20С.В.%20Тютюнник%29.pdf> (дата звернення – 17.10.2020 р.)
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособ. 7-е изд., испр. Мн.: Новое знание, 2002. 704 с. URL: http://www.pseudology.org/business/Savitskaya_Analiz_Khoz_Deyat_Predpriyatiya2.pdf (дата звернення – 17.10.2020).
3. Мних Є.В., Ференц І.Д. Економічний аналіз: навч. посіб. Львів: Армія України, 2009. 144 с.
4. Завіновська Г. Т. Економіка праці: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 300 с. URL: <http://mmlib.net/knigi/ekonomika/kniga-24/> (дата звернення – 17.10.2020).

В. Я. Плаксієнко, д.е.н., професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
О. В. Лега, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
І. О. Співак,
здобувач вищої освіти СВО – магістр, ОПП Облік і оподаткування
спеціальність 071 Облік і оподаткування,
Полтавська державна аграрна академія, (м. Полтава, Україна)

АНАЛІЗ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТА, ЗАВДАННЯ, ЕТАПИ

Анотація: В економічній науці дістало широке розповсюдження вчення про гроші як загальний еквівалент, особливий товар, засіб платежу, накопичення і т. ін. Вчені розробляють різноманітні підходи до аналізу грошового обігу в Україні та за кордоном. Тому у науковій праці проаналізовано дискусійні питання щодо мети, завдань та етапів аналізу грошових коштів.

Ключові слова: аналіз, грошові кошти, мета, завдання, етапи, ефективність.

Аналіз ефективності використання грошових потоків дає змогу більш об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства та є основою оцінки та прогнозування його платоспроможності. Необхідність здійснення оцінки грошових коштів зумовлюється потребою підвищення рівня ефективності управління підприємством.

Мету аналізу грошових коштів та їх потоків різні дослідники визначають з урахуванням своїх індивідуальних поглядів. Аналіз цього поняття розкритий у табл. 1. Узагальнюючи розкриття мети проведення аналізу руху грошових коштів різними вченими, можна стверджувати, що метою аналізу руху грошових потоків підприємства є оцінка здатності підприємства формувати грошові кошти у обсязі необхідному для забезпечення постійної платоспроможності та визначення джерел їх надходження та витрачання.

Таблиця 1

Визначення поняття «мета аналізу грошових коштів»

Джерело	Мета аналізу грошових коштів/потоків
Майборода О. Є., Майборода О. В., Реплюк О. В. [3]	оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення оптимізації грошового потоку
Отенко І. П.,	обґрунтування ступеня достатності (недостатності) формування

Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. [4]	об'єму грошової маси в цілому, а також за видами діяльності, збалансованості позитивного й негативного грошових потоків за об'ємом і в часі
Петренко В. С. [5].	оцінка здатності підприємства генерувати фінансові кошти в розмірах та термінах, важливих для здійснення планових платежів, сприяти ефективному управлінню грошовими потоками підприємства
Спільник І., Загородна О. [6].	оцінка здатності підприємства генерувати грошові кошти в розмірі і в строки, необхідні для здійснення планових витрат, сприяння ефективному управлінню грошовими потоками підприємства
Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. [7].	оцінювання здатності підприємства генерувати грошові кошти визначеного розміру та в установлені строки, що необхідні для здійснення запланованих витрат.
Школьник О. І., Боярко І. М., Дейнека О. В. [8]	полягає в оцінці здатності підприємства акумулювати грошові кошти у необхідному обсязі і в установлені строки, необхідні для здійснення запланованих витрат

Розкриваючи мету аналізу грошових потоків, науковці виділяють конкретні завдання (табл. 2).

Таблиця 2

Основні завдання аналізу грошових коштів/потоків

Джерело	Завдання аналізу грошових коштів/потоків
Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. [4].	оцінювання оптимальності об'ємів грошових потоків підприємства; оцінювання грошових потоків за видами господарської діяльності; оцінювання складу, структури, напрямів руху грошових коштів; оцінювання динаміки потоків грошових коштів; виявлення й вимірювання впливу різних факторів на формування грошових потоків; виявлення й оцінювання резервів поліпшення використання грошових коштів; розроблення пропозицій із реалізації резервів підвищення ефективності використання грошових коштів
Петренко В. С. [5].	вивчення кількості та джерел фінансування, що надходять на підприємство; вивчення основних напрямів витрат на фінанси; аналіз грошових потоків за видами діяльності підприємства; аналіз достатності капіталу для виконання інших звичайних заходів; виявлення причин невідповідності між величиною отриманого прибутку та фактичною наявністю грошей; досягнення фінансової оптимізації
Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. [7].	вивчення обсягів і структури грошових коштів за джерелами надходження; дослідження основних напрямів витрачання грошових коштів; виявлення рівня достатності формування грошових потоків за видами діяльності, необхідних для нормального функціонування підприємства; визначення ефективності використання грошових коштів у процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; вивчення факторів і прогнозування збалансованості та синхронізації додатного і від'ємного грошових потоків за обсягом і часом для забезпечення поточної та перспективної платоспроможності підприємства; інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень з оптимізації грошових потоків.
Школьник О. І.,	вивчення обсягів та джерел грошей, що надходять на підприємство;

Джерело	Завдання аналізу грошових коштів/потоків
Боярко І. М., Дейнека О. В. [8].	дослідження основних напрямків використання грошей; аналіз достатності власних коштів для здійснення інвестиційної діяльності; виявлення причин невідповідності між величиною отриманого прибутку та фактичною наявністю грошей; оптимізація залишку грошей підприємства

Проведення аналізу грошових коштів передбачає розробку плану проведення дослідження, який включає послідовні етапи. У табл. 3 згруповано і розглянуто етапи проведення аналізу.

Таблиця 3

Основні етапи аналізу грошових коштів/потоків

Джерело	Етапи проведення аналізу
Крюкова І. О., Свірідова М. С. [1].	<ol style="list-style-type: none"> 1. Горизонтальний аналіз грошових потоків. 2. Вертикальний аналіз грошових потоків. 3. Аналіз рівномірності розподілу грошових потоків протягом року. 4. Аналіз збалансованості грошових потоків. 5. Коефіцієнтний аналіз рівня ефективності використання грошових потоків підприємства
Лігоненко Л.О., Ситник Г. В. [2].	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз обсягу та динаміки грошових потоків. 2. Аналіз джерел формування грошових коштів. 3. Аналіз напрямів використання грошових коштів: оцінка структури вихідного грошового потоку за видами діяльності та ранжирування окремих напрямів використання. 4. Аналіз рівномірності грошових потоків. 5. Аналіз збалансованості грошових потоків. 6. Аналіз синхронності грошових потоків. 7. Аналіз ліквідності грошових потоків. 8. Аналіз факторів, що визначають стан грошових потоків. 9. Аналіз ефективності управління грошовими потоками
Майборода О. Є., Майборода О. В., Реплюк О. В. [3].	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оцінка ліквідності і платоспроможності в коротко- і довгостроковій перспективах. 2. Визначення різниці між кредиторською і поточною дебіторською заборгованістю. 3. Розрахунок чистого оборотного капіталу. 4. Оцінка раціональності управління грошовими коштами та формування грошового потоку. 5. Формування вихідної бази для прийняття управлінських рішень; прогностичний аналіз грошових потоків підприємства
Петренко В. С. [5].	<ol style="list-style-type: none"> 1. Порівняльний аналіз динаміки загальної вартості грошових потоків підприємства з прибутком активів підприємства, обсягом виробництва або реалізацією продукції. 2. Аналіз динаміки грошових потоків. 3. Досліджується рейтингова система ефективності грошових потоків. 4. Прогнозування грошових потоків на наступний період. 5. Висновки та пропозиції щодо вивчення альтернатив управлінських рішень.

Джерело	Етапи проведення аналізу
Спільник І., Загородна О. [6].	<ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна оцінка динаміки залишків грошових коштів та чистого руху грошових коштів за ряд періодів. 2. Зіставлення (порівняння) темпів росту активів, обсягу реалізації продукції та фінансових результатів підприємства з темпами росту позитивного грошового потоку. 3. Аналіз грошового потоку. 4. Оцінювання обсягу грошового потоку, що генерується в рамках операційної діяльності. 5. Оцінка динаміки та структури грошового потоку від інвестиційної діяльності. 6. Оцінка обсягу, динаміки і структури грошового потоку від фінансової діяльності. 7. Факторний аналіз грошового потоку та розрахунок відносних показників його ефективності.
Тютюнник Ю. М., Дорогань- Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. [7].	<ol style="list-style-type: none"> 1. Горизонтальний та вертикальний аналіз грошових потоків 2. Розрахунок абсолютних показників грошових потоків 3. Аналіз достатності грошових потоків 4. Оцінювання ритмічності та синхронності грошових потоків 5. Аналіз можливостей виконання термінових зобов'язань 6. Аналіз ефективності грошових потоків
Школьник О. І., Боярко І. М., Дейнека О. В. [8].	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз обсягу та динаміки грошових потоків. 2. Аналіз джерел формування та напрямків використання. 3. Аналіз збалансованості грошових потоків. 4. Аналіз ліквідності грошових потоків. 5. Аналіз ефективності грошових потоків. 6. Аналіз факторів формування грошових потоків

Розрахунок та аналіз грошових потоків на підприємстві здійснюється на основі порівняння фінансових даних за кожною статтею надходжень і витрат (вивчення обсягу, структури і динаміки грошових коштів та їх потоків) та розрахунку відповідних коефіцієнтів (ліквідності грошового потоку, кількості оборотів оборотних активів, середнього періоду обороту оборотних активів та ін.).

Список використаних джерел:

1. Крюкова І. О., Свірідова М. С. Сучасні методичні підходи до оцінки грошових потоків підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. С. 145-148.
2. Лігоненко Л.О., Ситник Г. В. Управління грошовими потоками: навч. посіб. К.: Київський національний торговельний університет, 2005. 255 с.
3. Майборода О. Є., Майборода О. В., Реплюк О. В. Напрями управління

грошовими потоками підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С. 305-309.

4. Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

5. Петренко В. С. Методологія аналітичного аналізу грошових потоків спільних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 23. 2017. С. 106-110.

6. Спільник І., Загородна О. Грошові потоки підприємства: комплексний аналіз за даними фінансової звітності. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. Випуск 1-2. 2017. С. 67 -85.

7. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.

8. Школьник О. І., Боярко І. М., Дейнека О. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.

УДК 339.3:657

О.Л. Плиска, здобувач вищої освіти СВО Магістр,
кафедра обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет
(м. Суми, Україна)

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА

Анотація: Визначено окремі аспекти функціонування системи внутрішнього контролю при виробництві продукції галузі рослинництва підприємств аграрної сфери. Узагальнено етапи, стадії внутрішнього контролю та доведено необхідність його налагодження.

Ключові слова: етапи контролю, продукція галузі рослинництва, система внутрішнього контролю, система управління, стадії контролю

В умовах ринкової економіки система контролю виробничих процесів є невід'ємною частиною виробничого процесу. В аграрних підприємствах внутрішній контроль виробничої діяльності має вектор спрямування на виявлення резервів збільшення обсягів виробництва рослинницької продукції з одночасним поліпшенням її якості. Розвиток науково-технічного прогресу, посилення конкуренції, вплив інших зовнішніх та внутрішніх факторів сприяють зростанню ролі контролю у виробничій сфері.

Значний внесок у розвиток наукової думки щодо внутрішнього контролю діяльності сільськогосподарських підприємств зробили такі автори, як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Г.О. Давидова, В.А. Дерій, Є.В. Калюга, М.В. Кужельний, О.А. Подолянчук, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, Б.Ф. Усач, Л.П. Шевчук та інші.

Виробничий процес сільськогосподарських підприємств може виступати об'єктом як зовнішнього, так і внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю спрямована на зниження ризиків функціонування господарюючих суб'єктів аграрної сфери.

Наповнення функцій внутрішнього контролю конкретним змістом залежить від особливостей діяльності підприємства. Завдання конкретної служби можуть

бути різними залежно від специфіки роботи підприємства, особливостей його організаційної структури та завдань, які ставить перед собою адміністрація в даний момент.

В умовах реформування сільськогосподарських підприємств, посилення їх самостійності контроль наближається до виробництва. Внутрішній контроль має зайняти одну з основних складових у його структурі. Він покликаний забезпечити систему управління достовірною інформацією про фінансово-господарську діяльність підприємства, сформувати пакет інформації для управлінського персоналу з метою прийняття ним ефективних управлінських рішень [2].

Міжнародний стандарт аудиту 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» дає таке визначення поняття внутрішнього контролю: процес, яким визначається, і на який впливають особи, наділені повноваженнями управління та найвищого управління, а також інший персонал, який надає обґрунтуванню впевненість щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності діяльності та дотримання застосованих законів та нормативних актів [1]

Внутрішній контроль операцій з виробництва продукції рослинництва передбачає сукупність послідовних етапів, які за їх функціональним призначенням можна згрупувати на певні стадії, дотримання яких зумовлене виконанням завдань, поставлених перед суб'єктами контролю:

- організаційна стадія (передбачає визначення суб'єктів, об'єктів контролю, завдань, які слід вирішити джерел інформації);
- підготовча стадія (розробка плану та програми здійснення внутрішнього контролю, визначення алгоритму дій, вибір методів та прийомів перевірки, розподіл обов'язків та збір інформаційної бази);
- методична стадія (перевірка правильності оформлення первинних документів, відображення продукції в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності);

- результативна стадія (виявлення причин утворення неякісної продукції, встановлення винних осіб, що забезпечить отримання достовірної облікової інформації);

- інспекційна стадія (передбачає перевірку виконання рішень і контроль за впровадженням розроблених пропозицій).

Процес здійснення внутрішнього контролю виробництва продукції галузі рослинництва аграрних товаровиробників передбачає наступні етапи:

- перевірка технічної документації на виробництво продукції рослинництва (паспорти полів, програми вирощування, інше);

- перевірка правильності технологічного процесу і його результатів;

- перевірка процесу зберігання продукції;

- перевірка наявності необхідної, доступної достовірної та своєчасної інформації про основну, супутню та побічну рослинницьку продукцію;

- перевірка точності та достовірності оцінки результатів виробництва продукції рослинництва;

- перевірка наявності та правильності оформлення первинних документів щодо операцій з виробництва продукції рослинництва;

- перевірка правильності відображення господарських операцій з виробництва продукції рослинництва на рахунках бухгалтерського обліку;

- перевірка відповідності даних реєстрів аналітичного і синтетичного обліку операцій з вирощування продукції рослинництва, показників облікових реєстрів та фінансової звітності [3].

В діяльності товаровиробників аграрної сфери ефективно, науково обґрунтоване виробництво продукції галузі рослинництва не можливе без створення дієвої та добре організованої системи внутрішнього контролю, яка має бути невід'ємною, постійно діючою функцією системи управління, що дозволить виявити, попередити, усунути недоліки та порушення, які виникають у процесі фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання

впевненості та супутніх послуг, видання 2016–2017 років / Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України. К., 2018. Ч. 1. 1141с.

2. Назаренко О.В., Волошина О.І. Організація системи внутрішнього контролю підприємства в умовах сільськогосподарського виробництва. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки: зб. наук. праць Кіровоградський національний технічний університет. Кіровоград, 2011. Вип. 20. Ч.2. с. 201-206

3. Погріщук, Б.В., Пилявець В.М. Організаційні та методичні аспекти внутрішнього контролю процесу виробництва продукції рослинництва. Науковий журнал «*Економічні горизонти*». 2017. № 2(3). С. 66–74.

*Науковий керівник: Гаркуша С.А., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Сумський національний аграрний університет*

5. УДК 657: 339

О. Г. Пономаренко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Горват Є. Б., здобувач СВО «Магістр»
Полтавська державна аграрна академії
(м. Полтава, Україна)

ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Анотація: у статті здійснено аналітичне дослідження впливу оподаткування на показники сум фінансових результатів діяльності підприємств аграрного сектора економіки України. Розглядалися наслідки реформування як прямого так і непрямого оподаткування.

Ключові слова: фінансові результати, кореляція, аналіз, вплив оподаткування.

Кризові явища спаду виробництва у підприємствах аграрного сектора економіки, що є базисом формування продовольчої безпеки держави, зумовлюють потребу у послідовній політиці державної підтримки галузей, що реалізується переважно системним підходом до створення податкових преференцій та інших заходів зі збільшення показників фінансових результатів.

Обґрунтовані системи оподаткування повинні стимулювати підприємницьку ініціативу агроформувань, урівнювати умови господарювання у диференційовано різних секторах економіки. Загальна реформа оподаткування у розвинутих країнах визначила стимулюючим фактором інновації до активної частки капіталів, тобто йдеться про максимізацію показників фінансових результатів. Пошук диференційованих критеріїв оподаткування доцільно вести, залучаючи багатофакторний аналіз господарської діяльності [2, 3].

Доведено, що вплив податків на доходи й поведінку суб'єктів господарювання безпосередньо пов'язаний з проблемою їх перекидання, тобто з виявленням реальних носіїв податкового тягаря: податки, що повністю перекидаються на покупців тих чи інших товарів, не чинять тиску на їх виробників [2, 3].

Науковий аналіз впливу податків на результати господарської діяльності

підприємств виявив, що означені результати залежать від низки чинників, а тому зниження податкового тягара не гарантує зростання сум фінансових результатів діяльності. Експериментально доведено пріоритетний вплив стартових умов на досліджувану залежність: так, потенційно успішні підприємства здатні більше виграти від зниження податкового тягара, а малоперспективні – не отримують від мінімізації податків загалом очікуваного результату. Також важливу роль відіграє якість менеджменту, та напрями використання коштів, що будуть вивільнені внаслідок зменшення податків.

Податкові пільги окремим галузям чи суб'єктам господарювання, послаблюючи податковий тягар на них, посилюють його на інших суб'єктів господарювання і економіку в цілому, призводячи до зростання надлишкового податкового тягара. Натомість зменшення податкових ставок зумовлює зниження загального рівня оподаткування економіки й податкового тягара на всіх суб'єктів господарювання.

Реальні шляхи подальшого зниження податкового навантаження можуть включати зменшення ставки ПДВ і запровадження інвестиційних податкових пільг, що не обов'язково передбачатиме зменшенням загального рівня оподаткування економіки (податкового коефіцієнта). Це може бути реалізовано через розширення податкової бази за рахунок зменшення обсягу операцій тіньової економіки.

У аграрному секторі практично відсутнє пряме оподаткування, оскільки податковий тягар не корелює з фінансовими результатами, а справляння відбувається виходячи з розмірів і категорій земель. Це супроводжується неповним забезпеченням виконання регулюючої функції податків.

Щодо непрямого оподаткування, після відміни спеціальних режимів і при відсутності належного бюджетного відшкодування, безпосередніми платниками ПДВ виступають самі товаровиробники.

Специфіка оподаткування в галузі полягає в існуванні двох різновидів оподаткування доходів. Тому постійно точаться дискусії про те, яким має бути пряме оподаткування сільськогосподарських підприємств – одноканальним, що

передбачає сплату єдиного земельного податку, чи двоканальним, за якого поряд із земельним податком виробники мають сплачувати і податок на прибуток.

Для вивчення впливу розмірів і динаміки факторів сплати податків на результати господарювання підприємств доцільно скористатися статистичними методами, зокрема кореляційним аналізом.

Причому за результативну ознаку обрано результат господарювання (валовий дохід), а за факторну – розмір сумарного виразу податку на додану вартість за даними форми звітності 2 «Звіт про сукупний дохід».

У авторських дослідженнях здійснено аналіз залежності валового доходу (як показника, що характеризує фінансові результати) від сум сплаченого податку на додану вартість за три роки у одному з провідних аграрних підприємств Полтавської області, діяльність якого характеризується розміром земельного банку понад 1200 га та позитивною тенденцією динаміки сум прибутку. Вихідні дані авторами було зведено в таблицю й аналіз проведено за допомогою прикладного продукту `mkor.bas` та отримана вихідна машинограма.

У теорії, кореляційний метод дозволяє одержати кількісні характеристики ступеня зв'язку між двома або кількома ознаками, а тому дає більш розширене уявлення про зв'язок між ними. Водночас слід відзначити, що кореляційний метод не встановлює причинних зв'язків між досліджуваними явищами, а констатує їх наявність чи відсутність, детально питання вирішується шляхом вивчення суті (зокрема, економічної) явищ, природи їх виникнення та розвитку.

Щоб встановити ступінь тісноти зв'язку між обраними ознаками обчислили показник тісноти зв'язку – коефіцієнт кореляції. Значення його дорівнює за машинограмою в описаному випадку - 0,976512 і вказує на дуже тісний ступінь кореляції між результативною та факторною ознакою (за модульною величиною майже функціональний).

Аналізуючи отриману машинограму, економічно інтерпретовано параметри рівняння регресії. За машинограмою отримано наступне рівняння регресії: $Y = 4232179,90 - 296,819 X$. Показником взаємозв'язку в рівнянні парної регресії є параметр B . Він показує, що при зміні факторного показника на одиницю,

результативний показник зменшиться на 296,819, тобто при зростанні сумарного виразу податків непрямого впливу на 1 тис. грн загальна сума доходів зменшиться на 296,819 тис. грн. Вільний член рівняння являє собою базис 4232179,90 тис. грн і показує собою максимальне значення валового доходу, коли вплив факторної ознаки зведено до нуля, така інтерпретація є умовною та існуватиме лише для тих зв'язків, де можливе нульове значення параметру X по самій суті зв'язку між ознаками.

У подальшому було здійснено оцінку вірогідності коефіцієнта кореляції. Оскільки вибірка не чисельна, то оцінено істотність за допомогою t -критерію: 11,941. З таблиці значень критеріїв Ст'юдента при кількості ступенів вільності $n-2=3-2=1$, обрано значення 6,314. Оскільки розраховане значення критерію більше табличного, $t_{\text{факт.}} > t_{\text{табл.}}$, – то кореляція не може бути зумовлена випадковими факторами, вона є імовірно виваженою. Про обґрунтованість розрахунків та даного висновку говорить високий ступінь точності обчислень – 0,95 (імовірність випадкової помилки 5 %).

Отже, між сумарним виразом витрат та прибутком є тісний зв'язок, але для підтвердження вірогідності параметру зв'язку слід розширити вибірку сукупність.

Суттєвим показником ефективності єдиного податку 4 групи з 2015 року (фіксованого сільськогосподарського податку) та його впливу на фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств є розмір податкового навантаження на 1000 грн товарної продукції.

Наведені дані свідчать про необхідність докорінних змін в порядку оподаткування сільськогосподарських товаровиробників з переходом до загальної системи оподаткування з пріоритетом застосування земельного податку та податку на прибуток, який повинен бути зменшений на суму сплаченої плати за землю. Додаткові проблеми з визначенням єдиного податку групи 4 виникають у зв'язку з впровадженням з 1 січня 2007 року П(С)БО 30 «Біологічні активи». З'явилися нові й достатньо вагомні складові, які збільшують фінансові результати сільськогосподарських товаровиробників. Особливо це

стосується підприємств, які спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва.

Отже, реформування системи оподаткування підприємницької діяльності суб'єктів аграрного сектора економіки не повинно базуватися виключно на оптимістичних прогнозах зростання бази податку на прибуток, а поступове зростання надходжень після зменшення ставок оподаткування за основними податками (особливо непрямими) дозволять уникнути суттєвих втрат податкових надходжень для бюджету та негативного впливу на показники розмірів фінансових результатів підприємств.

Список використаних джерел:

1. Білоцерківський О. Б. Теорія ймовірностей і математична статистика [Текст] : текст лекцій. Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Друкарня Мадрид, 2016. 93 с.

2. Саєнко О. Р. Вплив податків на фінансові результати діяльності машинобудівних підприємств (на прикладі Запорізького регіону). *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 3(129). С. 203-207.

3. Ткачук Н. Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 4. С. 121-128.

УДК: 657

Радзіховська Ю.М., к.е.н., старший викладач
кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
(м.Черкви, Україна)

ЦИФРОВИЙ ОБЛІК В ДІЯЛЬНОСТІ КЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ СФЕРИ ЖКГ

Анотація: Автором розглянуті особливості здійснення обліку в керуючих компаніях сфери житлово-комунальної галузі на різних етапах формування інформаційних потоків. Детально розглянуті комп'ютерні програми з обліку всієї необхідної інформації окремо по кожному будинку, що дозволяє постійно здійснювати моніторинг фактологічної, фінансової та технічної інформації, прогнозування витрат майбутніх періодів, надходження платежів та погашення боргів.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, комунальні послуги, тарифи, витрати, статті витрат, калькулювання вартості одиниці послуг.

Розвиток житлово-комунального сектору впливає на життєзабезпеченість населення, життєдіяльність підприємств та виконання ними виробничої програми, від чого залежить ефективність їх діяльності. Суб'єктами обліку у сфері обслуговування житла є прибуткові та неприбуткові організації. Саме вони визначають особливості бухгалтерського обліку у даній сфері. Прибутковими компаніями даного напрямку є керуючі компанії, служби єдиного замовника, приватні чи комунальні ЖЕК-и. Не прибуткові – ОСББ та КВК. Об'єктами обліку є: активи, господарські засоби та джерела їх утворення: капітал та зобов'язання, господарські операції: витрати, доходи, результати, що визначає логіку дослідження [3].

Здійснення обліку в керуючих компаніях має ґрунтуватися на основоположних принципах, визначених законодавством України. Систематизації та впорядкуванню системи обліку діяльності керуючих компаній сприятиме формування бази даних «Будинок», що міститиме наступну інформацію:

- характеристика будинку (площа, зношеність будинку, кількість квартир, стан інженерного обладнання, архів записів з камер спостереження за окремими об'єктами будинку);
- мешканці (дата народження, ПІБ, місце роботи, наявність пільг, фактично проживаючі, зареєстровані, соціальний статус);
- організаційно-правова база (склад правління, статут, розпорядчі документи, наймані працівники);
- фінансові показники (рівень платежів за послугами, за квартирами, розрахунки з постачальниками послуг, наявність заборгованостей);
- постачальники послуг (найменування, стан договірної бази, юридична адреса).

Використання запропонованої бази даних дозволить здійснювати моніторинг поточного стану будинку та прибудинкової території в розрізі фактологічної, фінансової та технічної інформації, прогнозування витрат майбутніх періодів, надходження платежів та погашення богів. База даних «Будинок» може стати дієвим інструментом антикризового управління, дозволяючи своєчасно виявляти індикатор критичної ситуації та запобігати виникненню кризових ситуацій [4].

Особливу увагу при виборі програмного забезпечення для підприємств ЖКГ приділяють можливості коректно вести облік особових рахунків з урахуванням пільг, субсидій, можливостей сповіщення споживачів послуг, звітність та друковані форми довідок, вести нарахування послуг з урахуванням власної специфіки. Щоб програма була максимально простою в опануванні та зі швидким стартом. Програмний продукт «Облік в ОСББ, розрахунок квартплати в Україні» максимально відповідає, усім зазначеним вище, вимогам.

Користувачі мають поний контроль над особовим рахунком. Будь-які операції в карточці особового рахунку. Внесення готівки до каси можливо з використанням фіскального реєстратора, за допомогою документа «чек ккм». Якщо потрібно скласти договір реструктуризації боргу, то це також можливо.

Система може розрахувати суму щомісячного платежу та виводити її в квитанціях.

Таким чином, керуюча компанія, будучи комерційною організацією, за умови дотримання нормативних правових актів не може мати негативний фінансовий результат в частині продажів. На перший погляд, збиток керуючої компанії може мати місце з наступних причин. По-перше, перевищення витрат на адміністративно-адміністративний апарат розміру плати за управління багатоквартирним будинком затвердженого в договорі управління з власниками приміщень. По-друге, перевищення фактичних витрат на капітальний, поточний ремонт, розміру плати за нього.

Необхідність окремого обліку накопичених коштів обумовлена такими факторами як свобода вибору керуючої компанії, форми управління. У разі виходу з управління керуючої компанії, остання зобов'язана передати технічну, іншу документацію відповідному наступнику, а також накопичену суму з капітального ремонту, зобов'язання виконання, якого ще не настали, проте збір платежів здійснювався. В зв'язку з даною особливістю виникає питання про те, яким чином слід враховувати кошти капітального ремонту. Зауважимо, що відсутність обліку накопичення засобів для проведення капітального ремонту призводить до необґрунтованого формування фінансового результату (прибутку або збитку) керуючої компанії з наступних причин. Капітальний ремонт проводиться з певною періодичністю, в межах накопичених коштів протягом тривалого періоду (більше року). У той же час плата за житлову і комунальну послуги включає плату з капітального ремонту, і, як правило, формує її доходи, витрати, що визначаються на основі актів, в тому числі по виконаним ремонтним роботам. Має місце ситуація, коли доходи приймаються до обліку рівномірно, а витрати в частині капітального ремонту – тільки за фактом їх виконання, відповідно до графіка його проведення.

Розглянемо особливості обліку за умови, що керуюча компанія є посередником (агентом), а також не надає житлові послуги власними силами, за винятком послуги управління. В цьому випадку платежі, що надходять в рахунок

оплати житлової та комунальної послуг, підлягають відображенню на рахунках обліку розрахунків, за винятком плати за управління, яка є доходом керуючої компанії. Витрати на утримання її адміністративно-управлінського апарату будуть формувати витрати, які повинні здійснюватися на основі затвердженого кошторису, в межах доходів керуючої компанії. Зіставленням доходів і витрат визначається фінансовий результат.

З огляду на особливість діяльності керуючої компанії, негативний фінансовий результат не може мати місце. Негативний фінансовий результат свідчить про недотримання кошторису витрат, нецільове використання коштів. Облік розрахунків по житлової та комунальної послуг повинен бути організований за видами послуг власникам приміщень, ресурсопостачальним організаціям, підрядникам. Для цих цілей повинен бути визначений бухгалтерський рахунок, з використанням якого можна організувати облік за видами послуг, багатоквартирним домівках.

Отже, організація і методика обліку в ЖКГ значною мірою обумовлена особливостями цієї галузі економіки. На підприємствах, які надають житлово-комунальні послуги, мають місце специфічні проблеми обліку витрат – необхідність визначення не лише виробничої, а й повної собівартості послуг, взаєморозрахунками між підприємствами ЖКГ. У зв'язку з цим, у подальшому варто звернути увагу на оптимізацію процесу обліку в керуючих компаніях в сфері ЖКГ.

Список використаних джерел:

1. Головченко О. О., Головченко Н. Ю. Галузеві характеристики житлово-комунального господарства, що принципово впливають на побудову інформаційних систем обліку та контролю. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр.* Кропивницький: ЦНТУ, 2017. Вип. 31. С. 189–196.

2. Лега Ю. Г., Качала Т. М. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки. Черкаси: ЧДТУ, 2013. 219 с.

3. Лебедєв, М. І. Житлова політика України в умовах ринкових перетворень. Київ: Знання, 2010. 125 с.

4. Монастирська Т. Б. Інформаційне забезпечення управління альтернативних форм обслуговування житлового фонду: клієнт орієнтований підхід [Текст]. *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет*. Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2015. Том 21. № 2. С. 284–291.

УДК 657

К. Р. Решетник, здобувач вищої освіти
студентка факультету фінансів і обліку
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

ERP-СИСТЕМА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗБЕРЕЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: розглянуто яким саме чином можна оптимізувати процес управління ресурсами підприємства, ключові проблеми впровадження ERP-систем та унікальний комплекс рішення для управління бізнесом в Україні.

Ключові слова: ERP-система, планування ресурсів, управління діяльністю підприємства, економічна ефективність, діджиталізація.

На сучасному етапі під впливом глобалізаційних економічних процесів з'являється необхідність стандартизації глобальних операцій, що обумовлює впровадження новітніх інформаційних систем. Тому впровадження таких технологій, як ERP-система на підприємстві забезпечує збереження та підвищення рівня конкурентоздатності підприємства шляхом планування та управління її ресурсами.

Згідно з міжнародним науковим видавництвом IGI Global, ERP-система означає основу для організації, визначення та стандартизації бізнес-процесів, необхідних для ефективного планування та контролю організації, щоб організація могла використовувати свої внутрішні знання для пошуку зовнішніх переваг [1].

На базовому рівні програмне забезпечення ERP інтегрує різні функції (управління запасами та замовленнями, бухгалтерський облік, управління виробництвом та якістю, управління персоналом) в одну цілісну систему для впорядкування процесів та інформації у всій організації [2]. Тобто, ERP-система є інформаційною системою, яка призначена для ідентифікації та планування усіх ресурсів підприємства, що необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку під час здійснення операційних процесів.

Центральною особливістю усіх ERP-систем є спільна база даних, яка

підтримує безліч функцій, що використовуються різними бізнес-підрозділами. На практиці це означає, що працівники різних підрозділів - наприклад, бухгалтерії та продажу - можуть покладатися на одну й ту ж інформацію для своїх конкретних потреб [2].

Отже, ERP-системи відносяться до такого типу програмного забезпечення, яке компанії використовують для управління повсякденною комерційною діяльністю, що пов'язує безліч бізнес-процесів і забезпечують потік даних між ними. Окрім того, системи планування ресурсів підприємства дозволяють зменшити вплив певних негативних процесів, які виникають впродовж господарської діяльності компанії.

А саме, згідно з дослідженнями Panorama Consulting Solutions, 63 % компаній використовували своє ERP програмне забезпечення для усунення неефективності в таких процесах, як відстеження замовлень. Замість автономних комп'ютерних систем ERP використовує уніфіковану програму, яка пов'язує різні функціональні підрозділи, такі як фінанси, управління персоналом, виробництво, склад, планування, закупівлі, запаси, продажі та маркетинг. Хоча кожен відділ може мати власний набір програмних модулів, програмне забезпечення взаємопов'язане, щоб інформація могла поширюватись по всій організації. Після того, як один відділ закінчить оновлення та обробку замовлення, він автоматично перенаправляється до наступного відділу, щоб усі були проінформовані стосовно внесених змін [3].

За даними закордонних публікацій впровадження на підприємствах сучасних ERP-систем забезпечує значний економічний ефект за рахунок: зростання ефективності виробничих потужностей – до 20%; економії оборотних засобів – до 1–6% від валютного доходу, що практично відповідає досягненню подвійного прибутку; зниження виробничого браку – до 35%; зниження страхових запасів (залишків, що не знижуються) на складах – до 40%; зниження транспортно-заготівельних витрат – до 60%; зниження частки невиконаних у відведений термін платежів – до 35–80%; скорочення затрат на адміністративно-управлінський апарат – до 30% [4, с. 204]. А отже, компанії з високим рівнем

зростанням та середні компанії активно використовують ERP-системи з метою одержання конкретних економічних результатів.

Хоч до систем ERP належить велика кількість переваг, однак недоліки також мають місце. Серед найбільш розповсюджених недоліків можна зазначити термін реалізація програмного забезпечення, що залежить від обсягу програмного забезпечення, а також стану обладнання, яке може вимагати його модернізації. Крім того, впровадження програмного забезпечення вимагає значних витрат на встановлення та навчання. Ще одним недоліком є повільна міграція даних, оскільки діджиталізація бізнес-процесів може зайняти деякий час. Проте попри певні недоліки ERP-систем, які виникають на початковому етапі, довгострокових переваг значно більше.

Найбільш розповсюдженими закордонними програмними продуктами, що реалізують концепцію ERP є системи mySAP ERP, MySAP All-in-One, Oracle E-Business Suite. В Україні найбільш поширені такі ERP-системи, як: «1С: Управління виробничим підприємством 8.0»; «Парус – Підприємство 8.5»; Галактика – ERP та ін.

Управління виробничим підприємством у даний час є найбільш поширеною в Україні системою ERP-класу. Автоматизація бізнес-процесів та фінансової діяльності підвищує ефективність управління підприємством, покращує умови проведення внутрішнього і зовнішнього аудиту, сприяє зростанню інвестиційної привабливості компанії. «1С: Управління виробничим підприємством 8.0» дозволяє побудувати систему інформаційно-аналітичної, методичної та інструментальної підтримки керівництва підприємства у досягненні поставлених цілей. Підтримується ведення бухгалтерського обліку для декількох юридичних осіб в єдиній інформаційній базі, що дозволяє автоматизувати підприємства з досить складною організаційною структурою. Регламентований облік ведеться окремо для кожної організації, що входить в підприємство, на підставі єдиного національного Плану рахунків [5].

Отже, «1С: Управління виробничим підприємством 8.0» для України -це комплексне рішення, що охоплює усі основні контури управління і обліку на

виробничому підприємстві.

При впровадженні сучасними підприємствами ERP-систем постають наступні цілі: підвищення ефективності бізнесу, можливість для подальшого зростання, стандартизація глобальних операцій, спрощення роботи працівникам, спрощення процедури обслуговування клієнтів, заміна старої інформаційної системи підприємства.

До основних переваг застосування ERP-систем відносять, у першу чергу, підвищення доступності інформації та точності даних, інтеграція бізнес-процесів, підвищення якості управлінських рішень, покращення взаємодії з контрагентами, зменшення витрат на ІТ-обслуговування. А також ERP-системи є більш безпечними, оскільки до них можна застосовувати централізовану політику безпеки. Тому усі транзакції, що відбуваються через ERP-системи, можна відстежувати.

Висновки. Таким чином, інформаційні системи безумовно потрібні для підвищення продуктивності бізнесу, щоб сприяти утриманню компанією конкурентоспроможної позиції. З цією метою все більше підприємств здійснюють інвестиції в сучасні інформаційні системи, однією з яких є система ERP. За допомогою рішення ERP співробітники мають доступ до точної інформації, яка дозволяє їм швидше приймати найефективніші рішення. Окрім того, програмне забезпечення ERP допомагає усунути зайві процеси та системи, різко знижуючи витрати на ведення бізнесу в цілому.

Отже, у зв'язку з тим, що компанії намагаються максимально знизити витрати та підвищити продуктивність — застосовуються ERP-системи, щоб підтримувати на відповідному рівні свою конкурентоспроможність.

Список використаних джерел:

1. What is Enterprise Resources Planning (ERP). *IGI Global*. URL: <https://www.aptean.com/blog/erp-system-definition>

<https://www.igi-global.com/dictionary/enterprise-resources-planning-erp/9994>.

2. *Enterprise Resource Planning Systems Transform, Integrate and Scale Businesses.* Oracle NetSuite. URL:

<https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/erp/what-is-erp.shtml>.

3. The Role of Information Systems in Running the 21st Century Organization. *The University of Scranton's Online Resource Center*. URL: <https://elearning.scranton.edu/resource/business-leadership/the-role-of-information-systems-in-increasing-productivity>.

4. Бенько М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку: монографія. Київ: КНТЕУ, 2010. С. 204. URL: <https://knute.edu.ua/file/MTc=/00fe89dcf255176477f44d6060ac7347.pdf>.

5. Управління виробничим підприємством. *ІС: Підприємство 8. Ефективний інструмент українського бізнесу*. URL: http://1c.ua/ua/v8/RegionalSolutions-UA_UPP.php.

УДК 657.4

Ю. О. Романченко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

Л. В. Бабенко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

НОРМАТИВНИЙ СУПРОВІД ОБЛІКУ ЗАПАСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Анотація: Визначено облік в бюджетних установах як інформаційну складову системи контролю за використанням бюджетних ресурсів. Охарактеризовано чинний нормативний супровід облікового відображення наявності та руху запасів в установах державного сектору.

Ключові слова: Запаси, гуманітарна допомога, облік, облікова політика, публічні закупівлі, транспортно-заготівельні витрати

Особливої актуальності набуває нормативний супровід облікового відображення запасів бюджетних установ через призму проведених реформ в обліку державного сектору та запровадження низки нових нормативних документів.

Правові засади регулювання, організації ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначено в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 16.07.1999 р. (зі змінами та доповненнями) [6].

З початку 2017 р. в бюджетних установах рахунки та субрахунки для ведення обліку запасів визначено Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі № 1203 [5].

Бюджетні установи для виконання бухгалтерських проведень керуються Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затвердженою Наказом № 1219 [9]. Проведення, не визначені цією Типовою кореспонденцією, установа має спочатку зафіксувати у своїй обліковій політиці, а вже потім застосовувати в бухгалтерському обліку.

Бюджетні установи ведуть облік та складають бухгалтерську звітність на підставі принципів та методів обліку, зафіксованих в обліковій політиці, яка знаходить своє відображення в Наказі про облікову політику. Отже, при формуванні облікової політики доцільно керуватися НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», затверджене наказом МФУ від 24.12.2010 р. № 1629 [4], а також Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, затверджені наказом МФУ від 23.01.2015 р. № 11 [2]. Так, щодо запасів в обліковій політиці слід передбачити: визначення одиниці аналітичного обліку запасів (наприклад, установити одиницю бухгалтерського обліку - найменування для всіх запасів, окрім таких однорідних груп, як «дизпаливо», «автобензин» і т. п.); визначити порядок обліку запасів за місцями зберігання в матеріально відповідальних осіб; визначити методи оцінки з трьох можливих при вибутті запасів; порядок обліку транспортно-заготівельних витрат.

Протягом останніх п'яти років на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі (IPSAS) Міністерством фінансів України розроблено та затверджено низку національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, чільне місце серед яких займає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» [3], яке визначає чинні методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси в бюджетних установах.

Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11 [1] застосовуються суб'єктами державного сектору для відображення у бухгалтерському обліку інформації про запаси, визнані відповідно до НП(С)БОДС 123 «Запаси». Методичні рекомендації не поширюються на: незавершені роботи за будівельними контрактами, включаючи контракти з надання послуг, що безпосередньо пов'язані з ними; фінансові активи; поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за справедливою вартістю, та корисні копалини, якщо вони оцінюються за чистою вартістю реалізації, відповідно до інших національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, крім стандарту 123 «Запаси».

За відсутності затверджених типових форм для оформлення окремих господарських операцій із запасами суб'єкт державного сектору самостійно розробляє і затверджує відповідні форми необхідних первинних документів, при цьому такі форми первинних документів повинні містити обов'язкові реквізити, передбачені законодавством.

Придбаваючи запаси, бюджетні установи повинні враховувати вимоги Закону України «Про публічні закупівлі» № 922-VIII від 25.12.2015 р. [8]. Ця вимога має забезпечити ефективне та прозоре здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції. Договір про закупівлю укладається у письмовій формі відповідно до положень Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України.

Оскільки одним з каналів надходження запасів до бюджетної установи є гуманітарна допомога, то необхідно керуватися вимогами Закону України «Про гуманітарну допомогу» № 1192-14 від 22.10.1999 р. [7], що визначає правові, організаційні, соціальні засади отримання, надання, оформлення, розподілу і контролю за цільовим використанням гуманітарної допомоги та сприяє гласності і прозорості цього процесу. Згідно законодавства безоплатна допомога (пересилка, виконання робіт, надання послуг) – це надання гуманітарної допомоги без будь-якої грошової, матеріальної або інших видів компенсацій донорам. Донорами можуть бути юридичні та фізичні особи в Україні або за її межами, які добровільно надають гуманітарну допомогу її отримувачам в Україні або за її межами.

Облік запасів займає чільне місце у формуванні витрат бюджетних установ, оскільки достовірне відображення інформації про запаси, їх визнання, строк очікуваної експлуатації, класифікацію та оцінку, методи їх вибуття дозволяє створити адекватне обліково-аналітичне забезпечення управління державними фінансами.

Таким чином, облік в установах державного сектору як інформаційна система контролю за використанням бюджетних коштів є важливим галузевим обліком в Україні. Його нормативна база постійно вдосконалюється та змінюється.

Необхідним є пошук інших додаткових джерел фінансування бюджетних установ та їх структурних підрозділів для виконання ними у повному обсязі послуг, які передбачені їх статутною діяльністю. Одним із шляхів вирішення цих питань є створення ефективних систем обліку і контролю запасів бюджетних організацій.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору, затверджені наказом МФУ № 11 від 23 січ. 2015 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору № 11 від 23 січ. 2015 р. URL: <http://www.nau.kiev.ua>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси», затверджене наказом МФУ № 1202 від 12 жовт. 2010 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку державного сектору 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», затверджене наказом МФУ від 24 груд. 2010 р. № 1629. URL: <https://buhgalter911.com>
5. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений наказом МФУ № 611 від 26 черв. 2013 р. URL: <http://www.nau.kiev.ua>.
6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
7. Про гуманітарну допомогу : Закон України № 1192-XIV від 22 жовт. 1999 р. URL: <http://www.nau.kiev.ua>.
8. Про публічні закупівлі : Закон України № 922-VIII від 25 груд. 2015 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
9. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затверджена Наказом Міністерства фінансів України № 1219 від 29 груд. 2015 р. URL: <https://buhgalter911.com>

УДК 658.15:658.86

Л.О. Сидоренко, здобувач вищої освіти
ступеня магістр
спеціальність 071 облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Анотація: сутність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, функції підрозділів управління заборгованістю, напрями управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Ключові слова: управління, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, облікова функція, аналітична функція, контрольна функція.

Одна із найголовніших проблем будь-якого підприємства – управління фінансовими ресурсами, що пов'язане з найвигіднішим співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах, обсягами кредиторської та дебіторської заборгованості, термінами їх виплати, впливом цієї заборгованості на фінансове забезпечення підприємств та їхні фінансові результати.

Для зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості має бути посилений контроль за ними через створення спеціальних підрозділів на підприємствах. На великих підприємствах, наприклад, це створені управління з проблемної дебіторської та кредиторської заборгованості, а на середніх і малих – потрібно виокремлювати спеціальний відділ.

Відповідно до завдань функціями відділу мають бути: облікова, аналітична, контрольна.

Облікова функція. Відділ здійснює облік дебіторської заборгованості при взаємодії з правовими органами України щодо стягнення дебіторської заборгованості.

Аналітична функція. Забезпечення постійного аналізу структури проблемної дебіторської заборгованості, розроблення і подання на розгляд керівництву пропозицій щодо її зменшення.

Контрольна функція. Управління має постійно контролювати виконання фінансових планів у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.

Важливо знати стан та розмір дебіторської заборгованості. При цьому визначається частка окремих статей, які характеризують заборгованість, у загальній сумі заборгованості, а також відхилення значень цих статей на кінець звітного періоду відносно його початку.

Кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству. Якщо поглянути на дебіторську та кредиторську заборгованість із позиції економічної науки і розглянути їх як самостійні категорії, то можна визначити їхню економічну природу таким чином: дебіторська та кредиторська заборгованості виражають економічні відносини, що виникають між продавцями і покупцями у процесі купівлі-продажу продукції, товарів і послуг та зумовлені розбіжністю у часі переходу права власності (розпорядження, використання) з моментом платежу, що пов'язано з об'єктивними умовами, які створюються у процесі виробництва, реалізації й організації розрахунків [3].

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю передбачає :

- 1) обґрунтування можливості виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 2) визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців (постачальниками) і видів продукції;
- 3) аналіз і ранжування покупців (постачальників) залежно від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і запропонованих умов оплати;
- 4) контроль розрахунків із дебіторами (кредиторами) за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- 5) своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;
- 6) забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів;

7) прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів на основі коефіцієнтів інкасації [2].

Політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і оптимізації загального розміру заборгованості та забезпечення її своєчасної інкасації.

Таким чином, необхідність управління дебіторською заборгованістю викликана тим, що:

- одержання платежів від дебіторів є одним із основних джерел надходження коштів на підприємство від операційної діяльності;
- врахування реальних витрат або вигод від прийнятих кредитних рішень може використовуватися як інструмент розширення продажів.

Список використаних джерел:

1. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством. *Економічні науки*. Сер.: Облік і фінанси. 2013. Вип. Т. 10. №. 3. С. 243–251
2. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрями удосконалення і розвитку. *Ефективна економіка*. 2013. №. 4.

* Науковий керівник: Тютюнник С.В., к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія

УДК 338.336

Слободян Н.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту Національний
університет харчових технологій (м. Київ, Україна)

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Анотація: Розглянуто джерела інформаційного забезпечення, види та завдання аналітичних досліджень, доцільних на промисловому підприємстві з метою управління витратами.

Ключові слова: ефективне управління витратами, інформаційне забезпечення, оперативний аналіз, підсумковий аналіз, стратегічний аналіз витрат.

В умовах нестабільного зовнішнього середовища безперервне функціонування підприємства можливе лише за умови впровадження та постійного оновлення стратегії лідерства за витратами. Як відомо, стратегія лідерства за витратами є однією з п'яти базових конкурентних стратегій, яка ефективна на ринку в тому випадку, якщо більшість покупців чутлива до ціни.

Система управління витратами розглядається науковцями в різних аспектах. Так, О.В.Косинська розглядає управління витратами як процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями і носіями та постійного контролю і стимулювання зниження їх рівня, що є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства [2, с. 107].

С.Ф. Голов визначає управління витратами як принципово нову систему, яка акумулює та систематизує витрати і дає змогу чітко їх відстежувати, аналізувати й контролювати [4, с.12]. Таким чином, сутність управління витратами полягає у їх доскональному і ретельному вивченні, класифікації, плануванні, аналізі та контролі.

Аналіз і контроль витрат діяльності підприємства полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів, їх оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації. Досягнення цієї мети здійснюється шляхом вирішення аналітичних задач, які доцільно

згрупувати у наступні блоки дослідження: поточний (оперативний), ретроспективний (підсумковий) та стратегічний аналіз.

Оперативний аналіз дозволяє своєчасно виявляти і попереджати недоліки, прорахунки, помилки. Оперативний аналіз, як методична складова процедури реалізації функції контролю, дозволяє мінімізувати втручання в функціонування виробничих систем з метою досягнення бажаних результатів основної діяльності. Вивчення методики аналізу витрат підприємств дозволяє констатувати, що оцінка витрат та вибір методики їх аналізу залежать від завдань підприємства на певному етапі розвитку. Серед усієї сукупності завдань аналізу операційних витрат підприємства найбільш пріоритетними є:

оцінка складу та структури витрат операційної діяльності; оцінка динаміки операційних витрат (у цілому та за елементами витрат); визначення та оцінка відносних показників операційної діяльності (рівень операційних витрат, витрати на 1 грн виробленої продукції, рентабельність виробництва, рентабельність операційної діяльності); оцінка впливу певних факторів на динаміку витрат; виявлення резервів економії (оптимізації) витрат. Вищенаведені завдання є найголовнішими під час аналізу операційних витрат з метою прийняття рішень поточного характеру щодо їх оптимізації.

Інформаційна база аналізу собівартості та витрат підприємства складається з наступних джерел інформації [3, с. 146]:

– первинні документи : акти-вимоги, акти на списання палива, енергії, акти-вимоги на заміну (внутрішні переміщення) матеріалів, ліміт но-забірні картки, матеріальні звіти, акти виконаних робіт, наряди, таблиці обліку використання робочою часу та розрахунку заробітної плати, посвідчення про відрядження, авансові звіти, довідки бухгалтерії, розрахунки бухгалтерії, накладні, рахунки тощо;

– рахунки бухгалтерського обліку: 23"Виробництво", 80 "Матеріальні витрати", 81"Витрати на оплату праці", 82"Відрахування на соціальні заходи", 83"Амортизація", 84"Інші операційні витрати", 90 "Собівартість реалізації", 91 "Загальновиробничі витрати", 92 "Адміністративні витрати»;

- облікові реєстри: Журнали 5, 5А;
- фінансова звітність: ф. № 1 "Баланс", ф. № 2 "Звіт про фінансові результати", ф. № 5 "Примітки до річної фінансової звітності";
- статистична звітність: Ф.1-П-НПП «Звіт про виробництво промислової продукції» ; ф. № 1-ПВ "Звіт з праці", ф.№11-ОЗ – «Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос)»; ф.4-МТП «Звіт про залишки і використання палива та паливо-мастильних матеріалів» та ін.;
- інші джерела: норми та нормативи витрат ресурсів, дані про відхилення від норм, калькуляції, бюджети (кошториси) витрат на виробництво та комплексних статей витрат, матеріали обстежень, перевірок, спостережень, нарад, конструкторська і технологічна документація, результати попередніх аналітичних досліджень тощо

Найважливішим напрямом підсумкового (ретроспективного) аналізу є вивчення структури та динаміки витрат як на рівні всього підприємства, так і на рівні окремих центрів відповідальності. За чинним П(С)БО 16 «Витрати» операційні витрати поділяють наступним чином:

- в розрізі елементів - матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати;
- в розрізі статей витрат - собівартість продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати.

Дослідження складу і структури витрат дає можливість виявити ті з них, які мають найбільшу питому вагу, а отже впливають на динаміку витрат. В свою чергу аналіз динаміки витрат допомагає охарактеризувати тенденції їх зміни, розробити заходи щодо їх оптимізації. Зміна поведінки витрат при різних рівнях активності підприємства є важливою інформацією при прийнятті управлінських рішень. Аналіз операційних витрат за економічними елементами здійснюють шляхом порівняння фактичних витрат з кошторисом (бюджетом) та досягнутими показниками за минулий період. Для аналізу поелементних витрат за складом та структурою доцільно користуватися порівняльно-структурною аналітичною таблицею, складеною на основі ф.2 «Звіт про фінансові результати діяльності».

Такий аналіз дає загальне поняття про відхилення операційних витрат за величиною та питомою вагою кожного елемента витрат, визначає структурні зміни.

Стратегічний аналіз витрат передбачає порівняння витрат підприємства з його основними конкурентами на всьому ланцюгу, починаючи з купівлі сировини і завершуючи цінами, сплаченими за товар кінцевими споживачами. Підприємство, витрати якого є нижчими порівняно із витратами виробників аналогічної продукції, має можливість реалізовувати товар за нижчою ціною, ніж конкуренти, і таким чином розширювати свою частку ринку, або отримувати вищий прибуток, продаючи продукцію за встановленою на ринку ціною.

Основними техніко-економічними напрямками ефективного управління витратами переробного промислового підприємства на сучасному етапі можуть стати наступні [4, с.177].

1. Використання прогресивних ресурсощадних технологій виробництва та відходів, оскільки прямі матеріальні витрати складають переважну частку витрат, що найбільше впливають на виробничу собівартість. На їх поведінку впливають фактори зміни цін, тарифів, транспортно-заготівельних витрат тощо.

2. Зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг з метою зниження умовно-постійних витрат виробництва, адже темпи зростання загальнопромислових, адміністративних витрат, витрат на збут значно менші за темпи зростання прямих матеріальних, трудових витрат .

3. Оптимізація витрат на оплату праці шляхом зростання продуктивності праці, ліквідації витрат робочого часу, підвищення рівня кваліфікації та трудової дисципліни.

4. Здійснення оперативного контролю та аналізу поточних витрат на основі запровадження прогресивних комп'ютерних технологій та прикладних управлінських програм.

5. Удосконалення методик планування, обліку та калькулювання собівартості продуктів та політики ціноутворення з урахуванням стратегічного підходу.

Список використаних джерел:

1. Косинська О. В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств . *Формування ринкових відносин в Україні*. Київ, 2011. №7(122). С. 106-110.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник . 3-є вид. Київ: Лібра, 2006. 704 с.
3. Слободян Н. Г. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. Київ: НУХТ, 2013. 322 с.
4. Слободян Н. Г., Носенко Н.С. Аналіз факторів впливу на поведінку витрат промислового підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. Київ, 2017. № 12. С. 172-177.

УДК 657

І.П. Сусарова, здобувач вищої освіти
ступеня вищої освіти Бакалавр,
спеціальність 071 Облік і оподаткування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ЕЛЕКТРОННОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Анотація: Призначення системи електронного адміністрування – безперервний оперативний контроль за формуванням особливої складової бюджету України – податком на додану вартість.

Ключові слова: електронне адміністрування, ПДВ, податкові накладні, рахунок платника, платник податків.

Система електронного адміністрування ПДВ – технічний засіб, що спрямований на забезпечення обліку адміністрування ПДВ. Основне призначення системи – безперервний контроль формування та відшкодування ПДВ. Головною складовою системи електронного адміністрування ПДВ є електронний рахунок. Дана інформація є доступною цілодобово, а не лише в кінці звітного періоду, коли платник склав декларацію. Також через систему електронного адміністрування ПДВ є можливість постійного регулювання процесу формування зобов'язань та податкового кредиту кожного платника таким чином, щоб в цілому по Україні сума надходжень ПДВ до бюджету була вищою за суму відшкодування цього податку [2, с. 28].

З 1 липня 2017 року оплата ПДВ відбувається виключно з електронного рахунку, що обліковується в системі електронного адміністрування ПДВ. Запровадження системи електронного адміністрування ПДВ не змінює докорінним чином загальні принципи оподаткування ПДВ, які затверджені Податковим Кодексом України.

Вищезазначене положення спрямоване на підвищення рівня контролю за сплатою ПДВ платниками податків, оскільки всі дані щодо сплати ПДВ відтепер міститимуться в єдиній системі. Проте викликає сумніви зручність та сприятливість для платників податків заборони оплачувати ПДВ безпосередньо

з банківського рахунку. До того ж сумнівною вбачається можливість забезпечення безперебійного та якісного функціонування системи електронного адміністрування ПДВ. Тобто, позиція законодавця щодо заборони сплати ПДВ не через систему електронного адміністрування ПДВ не враховує інтереси платників податків.

У разі порушення вимог щодо сплати ПДВ ст. 1201 Податкового Кодексу України передбачена відповідальність у вигляді штрафу, при чому розмір штрафу вираховується у відсотках від суми ПДВ та становить від 10% до 40% суми ПДВ залежно від строків виправлення помилок. При чому сума штрафу сплачується не з рахунку в системі електронного адміністрування ПДВ, а з поточного рахунку платника податку [1, с. 76].

Як зауважують представники органів державної фіскальної служби, запровадження системи електронного адміністрування ПДВ спрямоване на зниження ризиків формування фіктивного кредиту та унеможливлення отримання неправомірного відшкодування ПДВ з бюджету, скорочення обсягів тіньової економіки та витрат держави на адміністрування ПДВ, зменшення рівня корупції, боротьбу з так званими «податковими ямами» та «конвертаційними центрами». Справді, зважаючи на «роздутий» апарат держави щодо адміністрування сплати податків, такі нововведення вбачаються доцільними та економічно обґрунтованими.[2,с.53]

Отже, система електронного адміністрування ПДВ лише ускладнила життя підприємств в Україні. Це підтверджується багатьма недоліками в роботі, блокуванням податкових накладних та неможливістю доведення їх відповідності, зверненнями суб'єктами господарювання з позовами до суду. На нашу думку, слід продовжити тестовий режим з метою зменшення тиску на платників податків, відмінити на деякий час штрафні санкції за несвоєчасність реєстрації податкових накладних. Адже, впровадження електронних систем передбачає спрощення обліку, але електронне декларування ПДВ не зробило працю бухгалтерів менш трудомісткою.[3, с.109]

Призначення системи електронного адміністрування – безперервний

оперативний контроль за формуванням особливої складової бюджету України – податком на додану вартість. Головна мета застосування системи електронного адміністрування ПДВ – це запобігання зловживанням та протизаконному отриманню відшкодування ПДВ з державного бюджету.

Список використаних джерел:

4. Антоненко Н. В., Хоменко В. С. Електронне адміністрування податку на додану вартість [Електронний ресурс] *Вісник Національного транспортного університету*. 2014. № 30(2). Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2014_30\(2\)__4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2014_30(2)__4)

5. Бойко Л. І., Єремян О. М. Електронне адміністрування податку на додану вартість [Електронний ресурс] *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 1. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_1_22

6. Десятнюк О. Напрямки реформування механізму адміністрування ПДВ у контексті європейського досвіду [Електронний ресурс] *Світ фінансів*. 2015. Вип. 3. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2015_3_3

* Науковий керівник Козлова Вікторія Янівна, к.е.н, доцент
ДВНЗ «ПДТУ»

УДК 657

І.П. Сусарова, здобувач вищої освіти
ступеня вищої освіти Бакалавр,
спеціальність 071 Облік і оподаткування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЕЛЕКТРОННОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Анотація: Розвиток бухгалтерського обліку тісно пов'язаний з практичними потребами заінтересованих осіб, яким необхідна повна та точна інформація як основа прийняття ефективних рішень. Цими практичними потребами обумовлюються і нові тенденції в організації бухгалтерського обліку.

Ключові слова: організація обліку, інформаційні технології, програми, системи бух обліку, програмне забезпечення.

В економічній літературі виділяють декілька проблем, пов'язаних з існуванням інформаційних систем: технічні, облікові, фінансові та проблеми, пов'язані з оперативністю отримання інформації. До зазначених проблем вважаємо за необхідне віднести організаційні проблеми.

У організації обліку дослідники виділяють два кола: перше – це облік фінансових потоків, результатом якого є фінансова звітність підприємства, друге – облік, пов'язаний з перетворенням факторів бізнесу в продукти та послуги в результаті виробничої діяльності. Розглядаючи ці два аспекти організації обліку необхідно відмітити, що фінансова звітність є жорстко регламентованою з боку держави на відміну від другого кола. Менш розробленим та потребуючим більшої уваги з боку дослідників методології обліку є друге коло організації [1, с. 106]

Сучасний бухгалтер посідає одне з провідних місць в управлінні підприємством, оскільки займається не тільки веденням бухгалтерських рахунків, а й здійснює планування, розроблення управлінських рішень у господарській діяльності підприємства, оцінювання, огляд діяльності аудит,. Бухгалтеру потрібні знання об'єктивного оцінювання фінансового стану підприємства, володіння методами фінансового аналізу, вміння працювати з

цінними паперами, обґрунтування інвестицій грошових коштів в умовах ринку тощо.

Оволодіти новими методами не можна без удосконалення інформаційної системи та використання сучасних інформаційних технологій у роботі бухгалтера. Основу діяльності з управління будь-якого економічного об'єкта складають інформаційні системи, що мають складну побудову, склад яких залежить від роду діяльності та розміру підприємства, організації, фірми.

Отже, вибір програмного забезпечення є найважливішим моментом у створення комп'ютерних систем бухгалтерського обліку (КСБО), оскільки відповідає вибору форми обліку на підприємстві [3, с. 66].

Для того, щоб не помилитись у виборі програми, необхідно зробити порівняльний аналіз програм, які є на ринку. Першим кроком для порівняння можливостей наявних програмних продуктів є проведення їхньої класифікації. Це дуже важливий етап в організації комп'ютеризованого обліку: тільки після поділу програмного забезпечення на групи за певними критеріями можна формулювати вимоги до програм і порівнювати їхні функціональні можливості.

З погляду розробників програмного забезпечення найбільш повною є класифікація програм бухгалтерського обліку, яка склалася при проведенні конкурсів програмного забезпечення. Ця класифікація поєднує в собі критерії для групування як за призначенням, так і за способом реалізації бухгалтерських функцій і розміром підприємств.

Програми для ведення домашньої бухгалтерії. За допомогою цих програм персональний комп'ютер можна використовувати для обліку особистих доходів і витрат, планування сімейного бюджету (включно з довгостроковими вкладеннями), для складання особистих податкових декларацій.

Міні-бухгалтерія. До цього класу належать програми, призначені для використання одним чи декількома працівниками в бухгалтеріях невеликих підприємств. Такі програми не мають чіткої спеціалізації за ділянками обліку. Вони реалізують функції ведення синтетичного і підсумкового аналітичного обліку, дозволяють вводити господарські операції й обробляти їх (сортувати,

здійснювати пошук необхідної інформації тощо), формувати невеликий набір первинних документів та звітних форм [2, с. 109].

Універсальні бухгалтерські системи (міді-бухгалтерія). До цього класу належать програмні продукти, орієнтовані на бухгалтерії малих та середніх за розмірами підприємств, які в спрощеному варіанті забезпечують ведення всіх ділянок обліку. Такі системи поєднують усі облікові функції, у тому числі функції кількісного обліку, у межах однієї програми і, як правило, розраховані для роботи на одному комп'ютері. Винятком є розрахунок заробітної плати, який виконують окремо. Деякі програми цього класу призначені для роботи на кількох комп'ютерах у локальній мережі.

Локальні автоматизовані робочі місця (АРМ). Такі програми призначені для виконання окремих облікових завдань - обліку праці та заробітної плати, основних засобів, товарно-матеріальних цінностей тощо й охоплюють окремі ділянки бухгалтерії і, як правило, не пов'язані між собою. АРМ мають високий рівень спеціалізації і тому можуть ефективно комп'ютеризувати окремі частини бухгалтерії без формування зведеної звітності [1, с. 37].

Отже, застосування інформаційних систем бухгалтерського обліку на підприємстві в умовах перехідної економіки України є однією з найбільш важливих задач. В даний час існує широкий вибір різних інформаційних систем бухгалтерського обліку. При автоматизації варто вибрати необхідну ІСБО, виходячи з задач і наявних ресурсів.

При використанні інформаційних систем бухобліка важливо не просто перевести всю паперову роботу на комп'ютер. Важливо, щоб це збільшило ефективність роботи бухгалтерії і поліпшило контроль над фінансово-господарською діяльністю підприємства, що у свою чергу збільшить ефективність управління підприємством, і, як наслідок, ефективність його роботи.

Список використаних джерел:

1. Т.Я. Тінтулова Д.А. Автоматизоване робоче місце бухгалтера в сільськогосподарських підприємствах. 2011. 243с.

2. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності. «Облік і аудит» / за заг. Ред. Бутинець Ф.Ф. Житомир : ПП «Рута», 2002. 115с.

3. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. К: ЦНЛ, 2004. 146с.

** Науковий керівник Козлова Вікторія Янівна, к.е.н, доцент
ДВНЗ «ПДТУ»*

УДК 657:421.3

С. В. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗПОДІЛУ ТРАНСПОРТНО- ЗАГОТІВЕЛЬНИХ ВИТРАТ

Анотація: розглянуто складові транспортно-заготівельних витрат, наведена характеристика методів включення транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості запасів.

Ключові слова: транспортно-заготівельні витрати, запаси, методи розподілу, принцип усереднення, середній відсоток.

Первісну вартість придбаних запасів формують купівельна вартість та витрати, понесені при придбанні цих запасів (транспортно-заготівельні витрати). Тому особливої актуальності набуває питання достовірності даних щодо обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат з метою контролю за формуванням первісної вартості придбаних запасів.

До транспортно-заготівельних витрат включають:

- витрати на транспортування придбаних запасів – сплата тарифів (фрахту) транспортним організаціям та витрати на транспортування власним транспортом;

- витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, пов'язані із придбанням запасів – послуги сторонніх організацій (порту, залізниць тощо) або оплата праці працівників самого підприємства, амортизація та інші витрати на утримання й експлуатацію вантажного обладнання;

- витрати на заготівлю запасів – витрати на утримання заготівельних підрозділів (складів, пунктів приймання вторинної сировини); виплати посередникам й агентам, пов'язані із закупівлею запасів; витрати на організацію закупівлі сільськогосподарської продукції в населення та суб'єктів господарювання;

- витрати на страхування ризиків під час транспортування запасів від постачальників – ризики пошкодження або знищення запасів, а також ризики

відповідальності перед третіми особами у разі завдання їм шкоди внаслідок перевезення, зокрема, обов'язкове страхування відповідно до законодавства України або інших держав, територією яких здійснюється перевезення [1].

Не відносять до складу транспортно-заготівельних витрат:

- витрати на відрядження, які пов'язані з погодженням технічних умов та оформленням договорів на постачання запасів;
- витрати на утримання відділів постачання, а також інших підрозділів підприємства, які відповідальні за забезпечення підприємства запасами.

Ці витрати включають до витрат того періоду, в якому вони були здійснені. Також до складу транспортно-заготівельних витрат не включають (хоча вони включаються до первісної вартості запасів), відповідно до П(С)БО 9 «Запаси»: суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству відповідно до чинного законодавства; інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів та доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання в запланованих цілях (суми витрат товарно-матеріальних цінностей у результаті нестачі та псування в межах установлених норм природного убутку в дорозі, виявлених при оприбуткуванні придбаних запасів).

Відповідно до п.9 П(С)БО 9 «Запаси» передбачено два методи включення транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості запасів:

1. Прямий метод обліку транспортно-заготівельних витрат. За цим методом транспортно-заготівельні витрати відразу включають до первісної вартості одиниці придбаних запасів у момент оприбуткування.

2. Непрямий метод передбачає узагальнення транспортно-заготівельних витрат на окремому субрахунку і щомісячний розподіл накопиченої їх суми між вибулими (використаними, реалізованими, безоплатно переданими) за звітний місяць і залишком запасів на кінець звітного місяця.

Важливо враховувати, що порядок обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат є елементом облікової політики, який здійснює вплив на об'єкт оподаткування [4].

Прямий метод обліку транспортно-заготівельних витрат рекомендовано застосовувати, якщо є можливість достовірно визначити їх суму. У випадку, якщо відбувається доставка запасів не одного виду, загальну суму транспортних витрат необхідно розподілити між усіма видами запасів, що доставляються пропорційно до обраної бази.

За базу розподілу можна обрати вартість запасів, їх кількість або вагу. Найкращим варіантом є розподіл транспортних витрат пропорційно вартості одержаних запасів, особливо у випадках доставки запасів з різними одиницями виміру.

Непрямий метод застосовують, якщо транспортно-заготівельні витрати пов'язані одночасно з декількома найменуваннями, групами, видами запасів і не має можливості віднести їх безпосередньо до конкретних одиниць бухгалтерського обліку запасів. Якщо транспортно-заготівельні витрати пов'язані з доставкою кількох найменувань, груп, видів запасів, то їх сума може узагальнюватися до окремих груп запасів на окремому субрахунку (наприклад, 200 «Транспортно-заготівельні витрати на запаси») або на окремому додатковому субрахунку (наприклад, 2011 «Транспортно-заготівельні витрати на сировину та матеріали») до відповідного рахунку обліку запасів (п.п. 5.5 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів) [3].

Як узагальнювати транспортно-заготівельні витрати та скільки відкривати субрахунків для їх обліку підприємство визначає самостійно.

Другий спосіб базується на принципі усереднення. У його основі лежить накопичення суми транспортно-заготівельних витрат упродовж місяця на окремому субрахунку рахунку обліку запасів. У кінці місяця за допомогою формули визначають суму транспортно-заготівельних витрат, яку необхідно списати на збільшення вартості запасів, що вибули.

У результаті транспортно-заготівельні витрати розподіляються не між кожною одиницею запасів, а між запасами, що вибули, і залишком запасів на кінець звітної місяця за окремими однорідними групами усереднено. Суми транспортно-заготівельних витрат, що обліковуються методом розподілу за

середнім відсотком і відносяться до вартості запасів, які вибули, списують на ті ж рахунки бухгалтерського обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття відповідних товарно-матеріальних цінностей [2].

Таким чином, розподіл транспортно-заготівельних витрат здійснюють щомісячно між запасами, що залишилися на кінець звітного місяця і вибувшими упродовж цього місяця (на виробництво, реалізація, безоплатна передача тощо). З цією метою розраховують середній відсоток транспортно-заготівельних витрат, як відношення залишку величини транспортно-заготівельних витрат на початок звітного місяця і транспортно-заготівельних витрат, понесених упродовж місяця, до суми вартості залишку запасів на початок місяця і запасів, які надійшли упродовж місяця. Одержаний результат множиться на 100, і є середнім відсотком транспортно-заготівельних витрат.

На наступному етапі розраховуємо суму транспортно-заготівельних витрат, яка припадає на запаси, що вибули. З цією метою вартість запасів, що вибули упродовж місяця множиться на середній відсоток транспортно-заготівельних витрат та ділиться на 100.

Отже, суми транспортно-заготівельних витрат на придбання товарно-матеріальних цінностей включаються до первісної вартості даних цінностей. При застосуванні прямого методу обліку транспортно-заготівельних витрат їх загальну суму розподіляють між усіма найменуваннями запасів, які доставляються, залежно від обраної бази розподілу. Облік транспортно-заготівельних витрат за середнім відсотком ведуть за окремими групами запасів на спеціально введеному субрахунку, або окремому додатковому рахунку до відповідного рахунку обліку запасів. Суму транспортно-заготівельних витрат, яка узагальнена на окремому субрахунку, щомісячно озподіляють між запасами, які залишилися на кінець звітного місяця та запасами, які вибули упродовж місяця з використанням середнього відсотку транспортно-заготівельних витрат.

Список використаних джерел:

1. Булгакова О. Транспортно-заготівельні витрати: складники, розподіл, облік. *Все про бухгалтерський облік*. 2020. №38. С. 22-28.

2. Вороня Н., Нестеренко М., Чернишова Н. Транспортно-заготівельні витрати. *Податки&бухоблік*. 2018. №50. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/june/issue-50/article-37374.html> (дата звернення 15 жовтня 2020).

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України № 2 від 10 січня 2007 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0002201-07#Text> (дата звернення 15 жовтня 2020).

4. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України № 635 від 27 червня 2013 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru#n12> (дата звернення 15 жовтня 2020).

УДК 658.153

Ю. М. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Т. О. Бурсова, здобувач вищої освіти ступеня
«Магістр» спеціальності «Облік і оподаткування»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВИСНОВКІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ І ДИНАМІКИ КОЕФІЦІЄНТІВ ЛІКВІДНОСТІ

Анотація: розглянуті порядок розрахунку, економічний зміст та нормативні значення коефіцієнтів ліквідності, визначені особливості формулювання висновків за результатами оцінювання їхнього рівня і динаміки.

Ключові слова: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, платоспроможність, неплатоспроможність, платіжні можливості.

Для оцінювання ліквідності та статичної платоспроможності суб'єктів господарювання на дату складання балансу використовується система відносних показників – коефіцієнтів ліквідності (платоспроможності). Назви, економічний зміст, порядок розрахунку за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та нормативні значення цих коефіцієнтів, наведені в табл. 1, відповідають Методичним рекомендаціям щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [1].

Залежно від того, якими видами платіжних засобів підприємство має можливість здійснити оплату поточних зобов'язань і забезпечень, визначають три рівні платоспроможності [2, с. 146]:

- 1) грошова – характеризується коефіцієнтом абсолютної ліквідності;
- 2) розрахункова – характеризується коефіцієнтом швидкої ліквідності;
- 3) майнова – характеризується коефіцієнтом загальної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає миттєву платоспроможність і показує, яку частину поточних зобов'язань і забезпечень підприємство має можливість негайно погасити високоліквідними оборотними активами (грошима

і поточними фінансовими інвестиціями). Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності ($\geq 0,2$) означає, що підприємство є грошово платоспроможним, якщо високоліквідні оборотні активи не менш ніж на 20 % покривають поточні зобов'язання і забезпечення. Водночас потрібно мати на увазі, що в умовах інфляції доцільно зменшувати частку грошових коштів в активах, оскільки вони знецінюються у першу чергу. У зв'язку з цим Ф. Ф. Бутинець вважає, що таке нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності має сенс лише в умовах низькоїінфляційної, збалансованої економіки [3, с. 244].

Таблиця 1

Відносні показники оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства

Показник	Економічний зміст	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)	Нормативне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	[Гроші та їх еквіваленти]+ +[Поточні фінансові інвестиції] Поточні зобов'язання і забезпечення	1160+1165 1695	$\geq 0,2$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	[Гроші та їх еквіваленти]+[Поточні фінансові інвестиції]+[Поточна дебіторська заборгованість]+ +[Інші оборотні активи] Поточні зобов'язання і забезпечення	сума із 1125 по 1190 (без 1136,1166,1167) 1695	$\geq 0,7$
Коефіцієнт загальної ліквідності	Оборотні активи Поточні зобов'язання і забезпечення	1195 1695	$\geq 1,0$

Коефіцієнт швидкої ліквідності відображає потенційну платоспроможність з урахуванням майбутніх надходжень від дебіторів і показує, яку частину поточних зобов'язань і забезпечень підприємство може погасити, використавши поряд із високоліквідними оборотними активами середньоліквідні активи (поточну дебіторську заборгованість, інші оборотні активи). Проводячи аналіз за допомогою коефіцієнта швидкої ліквідності, слід звертати увагу не тільки на числове значення, а й на якість поточної дебіторської заборгованості. Зростання цього показника може бути пов'язане зі збільшенням простроченої боргів дебіторів, що свідчить про серйозні фінансові проблеми підприємства.

Коефіцієнт загальної ліквідності – це найбільш комплексний показник оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства, який визначається відношенням усіх оборотних активів до поточних зобов'язань і забезпечень, а відтак оцінює достатність ресурсів оборотних активів для погашення короткострокових зобов'язань. На відміну від попередніх показників коефіцієнт загальної ліквідності відображає платіжні можливості на відносно віддалену перспективу – період, що дорівнює середній тривалості обороту оборотних активів, за умови своєчасних розрахунків з дебіторами, реалізації готової продукції, товарів, а за потреби і виробничих запасів. Слід зазначити, що високе значення коефіцієнта загальної ліквідності не завжди є ознакою належного рівня платоспроможності, адже може бути пов'язане з надлишковими виробничими запасами, понаднормативними залишками готової продукції на складах, не виправданим зростанням поточної дебіторської заборгованості, тобто з уповільненням оборотності активів.

За результатами оцінювання рівня і динаміки коефіцієнтів ліквідності формулюються такі висновки:

1. За порівняння фактичних значень з нормативними (табл. 1) – висновок про платоспроможність, недостатню платоспроможність або неплатоспроможність підприємства за відповідним показником. Наприклад, значення коефіцієнта абсолютної ліквідності 0,025 свідчить про грошову неплатоспроможність. Якщо при цьому коефіцієнт швидкої ліквідності дорівнює 0,675, це є ознакою недостатньої розрахункової платоспроможності. За умови, коли коефіцієнт загальної ліквідності становить 2,354, формулюється висновок про високий рівень майнової платоспроможності підприємства.

2. За порівняння фактичних значень у динаміці – висновок про підвищення (зниження) рівня платіжних можливостей (рівня платоспроможності) підприємства за відповідним показником з урахуванням використання тих чи інших груп платіжних засобів. Наприклад, якщо на початок року коефіцієнт абсолютної ліквідності становив 0,025, а на кінець року зріс до 0,035, формулюється висновок про підвищення рівня платіжних можливостей

підприємства за рахунок високоліквідних оборотних активів. У тому випадку, коли фактичні значення коефіцієнта відповідають нормативному, доцільно оцінювати динаміку рівня платоспроможності. Наприклад, якщо коефіцієнт загальної ліквідності зменшився з 2,780 до 2,354, це вказує на зниження рівня майнової платоспроможності підприємства.

Відносні показники оцінювання ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання задовольняють інтереси певних користувачів аналітичної інформації. Так, для постачальників товарно-матеріальних цінностей найбільш важливим є коефіцієнт абсолютної ліквідності. Банки особливу увагу звертають на коефіцієнт швидкої ліквідності. Власники та інвестори оцінюють фінансовий стан підприємства переважно за допомогою коефіцієнта загальної ліквідності.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361). URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=111503bd-ca7f-4dee-b07c-c66c2aa28e03&title> (дата звернення 28.09.2020).
2. Економічний аналіз : навч. посіб. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2003. 680 с.
3. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434с.

УДК 330.45

С. В. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Ю. М. Тютюнник, к.е.н., доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ЗМІСТ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Анотація: розглянуті варіанти трактування терміну «цифрова економіка» та основні складові її концепції, визначені стадії розвитку суспільства за рівнем діджиталізації економіки, узагальнені напрями розвитку цифрової економіки в Україні.

Ключові слова: цифрова економіка, електронний бізнес, електронна комерція, діджиталізація економіки, цифровізація економіки.

Розвиток цифрової економіки України полягає у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг серед секторів економіки, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства для їх ефективності, конкурентоздатності та національного розвитку, зростання обсягів виробництва високотехнологічної продукції та благополуччя населення [1].

Вперше термін «цифрова економіка» ввів у науковий простір Дон Тапскотт у 1995 р. У первісному визначенні цифрова економіка – це економіка, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях [2]. Її також ще називають інтернет-економікою, або веб-економікою. Отже, під цифровою економікою в такому аспекті розуміють виробництво, продаж та постачання різних продуктів через комп'ютерні мережі.

Загалом в економічній літературі зустрічаються різні трактування терміну «цифрова економіка». С. М. Веретюк і В. В. Пілінський зазначають, що цифрова економіка – це ще нереалізована трансформація всіх сфер економіки завдяки перенесенню всіх інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу [3]. У свою чергу, Н. Е. Дєєва та В. В. Делейчук під цифровою економікою розуміють економічну діяльність, яка виникає через мільярди повсякденних

онлайн-зв'язків між людьми, підприємствами, пристроями, даними та процесами [4].

Томас Месенбург виокремив три основні складові концепції «Цифрова економіка»: підтримуюча інфраструктура (апаратне забезпечення, програмне забезпечення, телекомунікації, мережі тощо); електронний бізнес (як ведеться бізнес, будь-які процеси, які організація проводить через комп'ютерні мережі); електронна комерція (передача товарів, наприклад, коли книга продається в онлайні) [5].

Наприкінці 80-х років ХХ століття із розвитком та поширенням комп'ютерних технологій почали проводити аналіз впливу діджиталізації на світовий валовий внутрішній продукт. Результати досліджень фахівців консалтингової фірми «PWC» засвідчили зростання світового ВВП майже на 45 % упродовж 2000-2010 років за рахунок популяризації та поширення 3G-інтернету.

За рівнем діджиталізації економіки виділяють чотири стадії розвитку суспільства: обмеженого розвитку (constrained), зародження (emerging), трансформацій (transitional) та передового розвитку (advanced).

Рівень діджиталізації економіки від 0 до 30 % у 2010 році мали 65 країн (Афганістан, більшість країн Африки, Молдова, Непал, Індія, Узбекистан, В'єтнам та інші). Вони знаходилися на стадії обмеженого розвитку. Для цих країн характерний найнижчий рівень валового внутрішнього продукту на одну особу та останні позиції в міжнародних індексах людського розвитку.

Рівень діджиталізації економіки від 30 до 40 % мали 19 країн (Албанія, Вірменія, Бразилія, Грузія, Китай та інші). Ці країни знаходилися на стадії зародження, коли економічний розвиток забезпечується, як правило, за рахунок багатих природних ресурсів та дешевої робочої сили.

Рівень діджиталізації економіки від 40 до 50 % мали 28 країн (Аргентина, Естонія, Латвія, Іран, Сербія, Туреччина, Україна та інші). Це стадія трансформацій.

Рівень діджиталізації економіки понад 50 % мали 37 країн (Австралія,

Австрія, країни Скандинавії, Франція, Німеччина, Польща, Японія, США, Велика Британія та інші). Це стадія передового розвитку [6].

З метою подальшого розвитку діджиталізації економіки України розроблена Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки [1] та створено Міністерство цифрової трансформації України, яке повинно забезпечувати:

- формування та реалізацію державної політики у сфері цифровізації, цифрової економіки, цифрових інновацій, електронного урядування та електронної демократії, розвитку інформаційного суспільства;

- формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку цифрових навичок та цифрових прав громадян;

- формування та реалізацію державної політики у сфері відкритих даних, розвитку національних електронних інформаційних ресурсів та інтегрованості, розвитку інфраструктури широкопasmового доступу до Інтернету та телекомунікацій, електронної комерції та бізнесу;

- формування та реалізацію державної політики у сфері електронних довірчих послуг;

- формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку ІТ-індустрії;

- виконання функцій центрального засвідчувального органу шляхом забезпечення створення умов для функціонування об'єктів правових відносин у сфері електронних довірчих послуг.

Цілями Міністерства цифрової трансформації України до 2024 року визначено: доступність 100 % публічних послуг громадянам та бізнесу онлайн; доступ до високошвидкісного інтернету 95 % транспортної інфраструктури, населених пунктів та їхніх соціальних об'єктів; залучення 6 млн українців до програми розвитку цифрових навичок; частка 10 % ІТ у ВВП країни.

Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки передбачає здійснення заходів щодо впровадження відповідних стимулів для цифровізації економіки, суспільної та соціальної сфер,

усвідомлення наявних викликів та інструментів розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, а також визначає критичні сфери та проекти цифровізації, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій [1].

Список використаних джерел:

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 р.: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (дата звернення 29.00.2020).
2. Tapscott D. *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked intelligence*. McGraw-Hill, 1995. 342 p.
3. Веретюк С. М., Пілінський В. В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. *Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку*. 2016. № 2. С. 51-58.
4. Деєва Н. Е., Делейчук В. В. Механізми залучення інвестицій емітентами цінних паперів в умовах розвитку цифрової економіки України. *Молодий вчений*. 2018. № 3(55). С. 653-659.
5. Mesenbourg, T. L. *Measuring the Digital Economy*. U.S. Bureau of the Census, 2001.
6. Maximizing the impact of digitization / PWC. URL: https://www.strategyand.pwc.com/media/file/Strategyand_Maximizing-the-Impact-of-Digitization.pdf.

УДК 657.42:957.375.2

Л. В. Яловега, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
А. А. Карпець, О. Ю. Корсунський здобувачі СВО магістр спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

БУХГАЛТЕРСЬКА ТА ПОДАТКОВА АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ

Анотація: У статті визначено особливості бухгалтерського та податкового обліку амортизації основних засобів та досліджено головні відмінності її нарахування відповідно до вимог Податкового кодексу України, Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Ключові слова: основні засоби, невиробничі основні засоби, амортизація, консервація, строки корисного використання, методи нарахування амортизації, вартісний критерій.

Динамічні процеси розвитку України вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності адаптації до ринкових умов господарювання. Нині в державі функціонують, дві системи – податкова та обліково-аналітична, що регулюються різними нормативними актами й різняться між собою видами та функціями. Наразі відмінність з-поміж означених систем стосується багатьох облікових аспектів, зокрема і порядку нарахування амортизації основних засобів.

Із позиції обліково-аналітичної системи, амортизація основних засобів – це систематичний розподіл вартості активів, що амортизуються впродовж строку їх корисного використання (експлуатації) [2].

Питання нормативно-інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку амортизації основних засобів регламентується як вітчизняними, так і міжнародними стандартами. Зокрема, загальні правила обліку основних засобів, що амортизуються визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі – П(С)БО 7) та Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» (далі – МСБО 16), які подібні між собою, проте мають певні відмінності. Відтак, за П(С)БО 7, так і за МСБО 16 до

основних засобів належать матеріальні об'єкти, що утримуються для використання на виробництві (постачанні товарів, наданні послуг) для передачі в оренду або для адміністративних цілей, і використовуватимуться, як очікується, довше одного року. Також спільним є те, що визнання основних засобів здійснюється при виконанні двох умов. По-перше, якщо існує ймовірність, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням таких активів. По-друге, собівартість (первісна вартість) активів повинна бути достовірно визначена [2]. Водночас, ні один із стандартів не встановлює вартісної межі для об'єкта основних засобів, однак в обидвох стандартах розглядається порядок нарахування та відображення в обліку зносу (амортизації) основних засобів.

Відмінності між МСБО 16 та П(С)БО 7 стосуються, насамперед, кількості методів нарахування амортизації, зокрема, у МСБО 16 їх менше, ніж у П(С)БО 7. Міжнародний стандарт передбачає можливість застосування: прямолінійного методу, методу зменшення залишку та методу суми одиниць продукції. На противагу міжнародному стандарту, П(С)БО 7 визначає наступні методи: прямолінійний, кумулятивний, виробничий, залишкової вартості та прискореної залишкової вартості об'єктів основних засобів. Таким чином, можемо стверджувати, що у частині нарахування амортизації основних засобів, між вітчизняним та міжнародним стандартом бухгалтерського обліку існує низка спільних ознак, проте проблематика оцінки, переоцінки, визнання первісної вартості та кількості методів нарахування амортизації основних засобів мають певні відмінності.

Наразі особливої уваги заслуговує питання нарахування податкової амортизації основних засобів. Дві амортизації (у бухгалтерському та податковому обліку) нараховують тільки суб'єкти господарювання, платники на загальній системі оподаткування, тобто високодохідники, які застосовують податкові різниці.

Ведення податкового обліку врегульовано Податковим кодексом України (далі – ПКУ), проте правил нарахування амортизації основних засобів у ПКУ

немає, всі правила, як уже зазначалося, визначено П(С)БО 7, якщо суб'єкт господарювання веде облік за національними стандартами, або МСБО 16, у разі ведення обліку за міжнародними стандартами.

Основними відмінностями нарахування амортизації основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку є:

- встановлення вартісного критерію об'єктів основних засобів (для цілей податкового обліку п. 14.1.138 ПКУ встановлено межу – 20000 грн, а для цілей бухгалтерського обліку такий критерій відсутній);

- встановлення мінімальних строків корисної експлуатації об'єктів основних засобів (для цілей податкового обліку строки встановлено п. 138.3.3 і п. 138.3.3 ПКУ, а для цілей бухгалтерського обліку вони відсутні);

- виробничий метод нарахування амортизації (для цілей податкового обліку був відсутній, проте з 23.05.2020 року п. 138.3.1 ПКУ дозволено його використання за певних умов, а для цілей бухгалтерського обліку такий метод передбачено П(С)БО 7 для вільного використання);

- невиробничі основні засоби (для цілей податкового обліку амортизацію на невиробничі основні засоби не нараховують, а для цілей бухгалтерського обліку не важливо виробничого, чи невиробничого призначення основні засоби амортизація нараховується на об'єкти за загальними правилами);

- консервація основних засобів (для цілей податкового обліку з 23.05.2020 року амортизація не нараховується за період не використання основних засобів у господарській діяльності у зв'язку з модернізацією, реконструкцією, добудовою, дообладнання та консервацію, а для цілей бухгалтерського обліку нарахування амортизації припиняється лише за умови вибуття та реалізації об'єкта основних засобів).

Отже, зміни в податковому законодавстві, значно підвищили рівень гармонізації бухгалтерського та податкового обліку основних засобів, зокрема: майже однотипна їх класифікація, ідентичність методів нарахування амортизації (за винятком виробничого методу, що частково дозволений у податковому обліку), правила визначення залишкової вартості, а також визначення витрат

поліпшення свідчить про наближення правил податкової та обліково-аналітичної систем обліку в частині обліку основних засобів та порядку нарахування на них амортизації. Проте, незважаючи на позитивні зміни в законодавстві, залишились невирішеними низка питань, зокрема: вартісного критерію об'єктів основних засобів, формування ліквідаційної вартості основних засобів, встановлення строків їх корисного використання та інші. Ці відмінності, насамперед, викликані різними підходами до формування витрат підприємства від господарських операцій із основними засобами в бухгалтерському та податковому обліку, зокрема внаслідок різної бази нарахування амортизації й різної залишкової вартості основних засобів у разі їх ліквідації чи реалізації.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 16 «Основні засоби». URL:<http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення 12.10.2020).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства Фінансів України № 92 від 27 квітня 2000 р. *Верховна Рада України*. URL:<http://www.zakon.rada.kiev.ua>. (дата звернення 12.10.2020).
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р. *Верховна Рада України*. URL:<http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 11.10.2020).

УДК 657. 2. 016

Хомин П. Я., д.е.н., професор, професор,
Тернопільського національного
технічного університету
імені Івана Пулюя
(м. Тернопіль, України)

МАВПУВАННЯ ЯК СИГНАТУРА ”НАУКОВИХ ПРАЦЬ” З ТЕОРІЇ БУХОБЛІКУ

Анотація. Звертається увага на прикре явище у вітчизняній обліковій теорії – дедалі більше поширення компіляцій. Підкреслюється, що компіляції з сумнівної вартості перекладних видань наносять непоправну шкоду розвитку облікової теорії.

Ключові слова: абстракції, бухгалтерський облік, компіляції, облікова теорія.

Загалом мавпування в теорії бухгалтерського обліку було здавна. Приміром, відомий учений В. Ф. Палій зауважив: ”Більшість опублікованих у нас за піввіку робіт є майстерними компіляціями попередників” [1, с. 4]. А зарубіжні вчені Е. Хендріксен й М. ван Бреда взагалі стверджують, що в цій царині ”зусилля багатьох талановитих і самовідданих професіоналів створили не набагато більше, ніж декілька урочистих фраз для ілюстрації системи, винайденої 500 років тому” [4, с. 75].

Проте з початком ХХІ ст. вже й цього немає. Бо не те що таких урочистих фраз катма, але й про майстерність говорити не доводиться. Позаяк навіть затерті штампи викладаються таким волапуком, що зрозуміти це пустослів’я зась! Й аби в цьому впевнитися, досить кинути, як кажуть поляки, скелком і оком на т. зв. ”наукові праці” з потугами компілювання із зарубіжних, звичайно, в російськомовному перекладному варіанті, видань, де фігурують словосполучення управлінський чи стратегічний облік, ба навіть облікова політика.

Скомпонованих на кшталт дій персонажа з криловської байки ”Тришкин кафтан”. Адже так само, як той латав протерті лікті своєї одєжини, обрізаючи рукави, так і вони, трохи перекутивши взяту з цих сумнівної вартості як у

теоретичному, так і практичному аспектах видань назву, пришивають до бухгалтерського обліку білими нитками ефемерії, що ніяк не стосуються цього предмета. Тим не менш, намагаючись приховати свою необізнаність з обліковою методикою, відразу пруться багатослівно мусолити казна-що, бундючно заявляючи про свій справді небувалий вклад в облікову теорію.

От тільки дивно, що науковий загал, наче прислуга в казці про голого короля, терпляче вислуховує ці нісенітниці на наукових конференціях, заохочуючи тим самим цих, кажучи словами корифея української теорії бухгалтерського обліку М. Т. Білухи, невігласів і псевдовчених, до нових компілятивнимх абстрацій, що збивають з пантелику тих науковців, котрі можливо могли би прислужитися її розвитку.

Причому немає значення, йде мова йде про рядові статті, вимоги до змісту яких нині знівельовані нижче плінтуса намаганнями залучити невибагливими редакціями незчисленних часописів якомога більше, ні, не свіжих думок, а банальних банкнот, чи про багатосторінкові опуси. Адже й тут, як писав Я. В. Соколов: "Час від часу видавалися фундаментальні книги, в яких урочисто викладалося "ніщо", видаване за щось; ці книги надовго ставали маяками, що вели в тупик нашу науку" [2, с. 8]. Тому то не слід дивуватися, що здебільшого бухгалтери-практики переконані, що "теорія обліку – це або марна видумка ледачих людей, ...або засіб до існування осіб, які вчилися бухгалтерії, але виявилися нездатними в ній працювати" [3, с. 3].

От, скажімо, скільки переведено паперу на тиражування опусів із намаганнями переконати публіку, що майбутнє за управлінським обліком, який ось-ось замінить традиційний бухгалтерський облік. Однак і за чверть століття він усе ще – як марево комунізму на горизонті в радянські часи волюнтаризму! Правда, ця ефемерія таки протиснулася в робочі навчальні плани, справді ставши "засобом до існування осіб, які вчилися бухгалтерії, але виявилися нездатними в ній працювати". Хоч віднайти такий облік на жодному підприємстві наразі не вдалося.

Та "облікові теоретики" вже торочать про "глобальні" принципи управлінського обліку, очевидно думаючи, що облікові процедури з'являться

самі собою, тому його методикою не переймаються: надто зайняті перелопачуванням інтернетресурсів у пошуках таких же глобальних принципів стратегічного обліку. Або якоїсь чергової назви бухгалтерського обліку взамін традиційної, яку зганьбили настільки, що відбили охоту до цієї спеціальності в багатьох здібних абітурієнтів.

Знову забуваючи повчальну історію з іншим маревом тієї ж епохи: допоки не приліпили до соціалізму прикметника розвинутий, мільйони партійних "теоретиків" мали засоби до існування, які їм не снилися більшості трудівників. Але в один момент усе обвалилося й більшість із них виявилися нездатними працювати взагалі, не кажучи вже про бухгалтерію, яка для них завжди була terra incognita. Тож слід задуматися, чи не це може статися зі згадуваними "обліковими теоретиками", котрі теж "нездатні в ній працювати".

Й перші дзвоники вже тельнюють: адже якщо раніше кафедри цього профілю росли, як гриби після дощу, то тепер вони ледь-ледь тримаються на плаву – контингент абітурієнтів подався за дипломами менеджерів, маркетологів тощо, хоч у майбутньому їм явно не світить кар'єра Лі Яккоки чи хоча б фінансиста з трилогії Т. Драйзера – на перепродажі мила нині мільйонером не станеш! Та їм вписатися в число перекупників навряд чи вдасться, позаяк і на базарах місця вже освоєні. То чи не пора схаменуться їм, замість видумування ефемерій, узятися за невідкладні проблеми бухгалтерського обліку, яких предостатньо. Приміром, розв'язати дилему: капітал – актив чи пасив? Бо його штубацьке стандартне формулювання, попри повторювання в "наукових працях", явно не тягне на теоретичний шедевр.

Список використаних джерел

1. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. М.: Бухгалтерский учет, 2007. 88 с.
2. Соколов Я. В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней. М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. 638 с.
3. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учёта М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.
4. Hendriksen Eldon A., van Breda Michael F. Teoria Rachunkowosci. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002. 904 s.

УДК 657.37

Н.Л. Шишкова, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
В. М. Близнюк,
студент кафедри обліку і аудиту
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка
(м. Дніпро, Україна)

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК: ЗМІНИ В ЦИФРОВУ ЕПОХУ

Анотація: Багатоаспектність дослідження проблеми змін в сучасному бухгалтерському обліку зумовлена невідповідністю рівня розробок теоретичних і практичних аспектів методології обліку та сучасних інноваційних тенденцій в розвитку та впровадженні ІТ-технологій. Метою дослідження є виявлення існуючих проблем бухгалтерського обліку, які можуть бути вирішені у перспективі імплементацією цифрових технологій.

Ключові слова: цифрові технології, інновації, розвиток, бухгалтерський облік, сучасні ІТ-технології.

В поточному році в процесі короткострокового та стратегічного прогнозування втрутилася пандемія коронавірусу. В результаті цього багато трендів, які, очікувалося, будуть набирати силу, стали неактуальними. Але з'явилися деякі інші. Ключовими словами року в різних сферах, в обліку та аудиті в тому числі, стали «віддалена робота» та «цифрова трансформація бізнесу». І це потребує теоретико-методологічного та практичного опрацювання від питань нової термінологічної бази до конкретних сучасних інструментів провадження бухгалтерських та аудиторських робіт.

Актуалізувалися фахові запити до обліковців на вміння вирішувати супутні технічні проблеми, що виникають із програмним забезпеченням, в т.ч. на відділеному доступі; вміння визначати проблеми та знаходити ефективні рішення, аби призвичаїти цифрові технології до власних потреб [1]. Виникла потреба у креативному користуванні цифровими технологіями, вмінні створювати власні програмні продукти з метою вирішення повсякденних облікових проблем, самостійно визначати потребу в отриманні додаткових нових цифрових навичок та задовольняти її постійним вдосконаленням своїх знань та навичок.

Створення та ефективне використання цифрового контенту, використання розподілених ланцюжків даних і блоків, об'єднання віртуальних і реальних об'єктів на основі 3D-технологій – це умови праці бухгалтера/аудитора найближчої перспективи [2].

Програмні продукти для віддаленої роботи бухгалтера/аудитора існують вже давно. Але очікується підвищення професійного інтересу бухгалтерів/аудиторів до пристроїв «розширеної реальності», бо існує запит не просто на програмну адаптацію типових конфігурацій бухгалтерських програм та подальший супровід і оновлення, а на побудову цифрових динамічних моделей фізичних об'єктів із використанням сенсорних датчиків для імітаційного моделювання, використання фізичних та віртуальних роботів для офісної, в т.ч. облікової роботи.

Тож для компаній важливими стають такі якості, як креативність та інноваційність контрольно-облікового персоналу; для підтримки цього процесу також буде запропоновано більше продуктів для спільної роботи. А цифрова інфраструктура бухгалтерського обліку має включати Інтернет, телекомунікації, електронну ідентифікацію і аутентифікацію, інформаційну безпеку, хмарні технології.

В довгостроковій перспективі наслідки цифровізації бухгалтерського обліку можливі за умови поєднання нових концепцій обробки та передачі інформації: системності та комплексності бухгалтерського обліку господарських операцій в режимі реального часу (RTA); прозорого та оперативного обміну електронними даними - від первинних документів до звітності (EDI); розширена мова статистичної, фінансової, контрольно-аналітичної, управлінської, податкової звітності (XBRL); роботизація та «хмарні технології» ідентифікації, розрахунку, оцінки, обчислення - облікові операції, що базуються на хмарах; штучний інтелект (AI) – впровадження математичного моделювання сучасними інноваціями (оцінка активів, зобов'язань); BigData – використання великих масивів інформації для якісних розрахунків, для підвищення їх ефективності, точності та швидкості; блокчейн – накопичення інформації та ефективний е-

контроль; гнучкі цифрові інфраструктури (електронна комерція, онлайн-взаємодії суб'єктів господарювання, органів влади) [3].

Впровадження сучасних мобільних, хмарних технологій, технологій аналізу даних, Інтернету речей, інших ІТ-інновацій здатні вирішити існуючі проблеми, привести до якісних змін в бухгалтерському обліку, підвищити його ефективність, релевантність для процесів управління. Вже сьогодні цифрові рішення очікують електронний облік та електронну комерцію, електронну логістику та цифрові фінанси.

Але ІТ-модернізація не лише підвищує ефективність процесів, але й провокує зростання загроз. В бухгалтерському обліку такими загрозами можуть бути:

- зростання кіберзлочинності в умовах розростання інформаційних систем;
- відсутність дієвого захисту при обміні ідентифікаційними даними фізичних та юридичних осіб, що складають таємницю;
- неузгодженість процесів та технічні проблеми при верифікації ідентифікаційних даних;
- збільшення кількості, масштабу недоліків (в т.ч. неузгодженості) інформаційної, програмної інфраструктури;
- використання у технічних системах ідентифікації та контролю доступу до інформаційних систем технологічно несумісних механізмів [4,5,6].

Таким чином, розвиток бухгалтерського обліку на практиці має досягатися шляхом раціональної модернізації облікових процесів сучасними ІТ-інноваціями, технічного захисту інформації в просторі і часі, організації дієвої ідентифікації та аутентифікації (встановлення права доступу облікових співробітників; розподіл повноважень і відповідальності, щоб одна людина не могла порушити критично важливий для організації процес або подолати захист навмисно чи ненавмисно; постійне протоколювання й оперативний е-контроль), узгодження майбутніх трансформацій з теоретико-методологічною та нормативною базою бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Жидєєва Л.І. Проблеми підготовки фахівців з «обліку та аудиту». *Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні* [Текст]: матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих науковців, аспірантів та студентів. (м. Ірпінь, 24 лютого 2016 року). – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – С. 195-197.
2. Плаксієнко В. Я., Назаренко І. М. Безпаперова бухгалтерія: призначення, характеристика складових та ключові аспекти. *Агросвіт*. № 9. 2018. URL:http://www.agrosvit.info/pdf/9_2018/5.pdf.
3. Шишкова Н. Л. Перспективи ІТ-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практик. *Економічний вісник*. 2019. №3 (67). С.146-159.
4. Кльоба Л. Г. Цифровізація – інноваційний напрям розвитку банків // URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/86.pdf.
5. Digitalisation in Accounting. URL:<https://home.kpmg/content/dam/kpmg/de/pdf/Themen/2017/digitalisation-in-accounting-en-2017-KPMG.pdf>
6. Жук В.М. Інституціональне забезпечення розвитку бухгалтерського обліку в Україні. URL:<http://zhuk.faaf.org.ua/article-34/>.

УДК 657.37

Н.Л. Шишкова, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка
(м. Дніпро, Україна)
Н.А.Сидоренко,
студент кафедри обліку і аудиту
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка
(м. Дніпро, Україна)

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ЕПОХУ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Анотація: Інформаційно-комунікаційні та цифрові технології надають можливість інтенсифікувати контрольно-облікові процеси. Розбудова цифрової інфраструктури в межах конкретного підприємства має бути орієнтована не просто на застосування комплексу технологій, продуктів та процесів, що забезпечують контрольно-обчислювальні процеси на цифровій основі. Необхідно створити мережеві інформаційно-цифрові інфраструктури, як технологічні інструменти цифрової економіки на рівні підприємства, його системи управління та бухгалтерського обліку.

Ключові слова: цифровізація, інвентаризація, бухгалтерський облік, сучасні технології, дрони.

Приєднання України до провідних організацій і проектів в сфері електронної взаємодії інформаційних ресурсів та розвитку процесів цифровізації свідчить про формування запиту на трансформацію як термінологічного ядра бухгалтерського обліку, так і системи професійних практик і технологій. І мова не йде про автоматизацію вже існуючих механізмів та інструментів побудови облікової системи [1].

Збір, опис, зберігання та обробка даних в епоху цифрової економіки модифікується і стає логічним поєднанням сучасних наукових напрацювань в межах інформаційної системи бухгалтерського обліку. Віртуалізація фізичних інфраструктурних ІТ-систем та «цифровізація» бізнес-процесів є головними тенденціями в світі.

Інформація є головним джерелом конкурентоспроможності. Збір, опис, зберігання та обробка даних дозволяє отримувати цінну інформацію для використання в економічних процесах. Але використання цифрового мислення

не зосереджено виключно на нових технологіях. Більшу цінність отримує здатність фахівця оцінювати, синтезувати аналітичні висновки і стратегічні пропозиції. Тому ефективним для подолання існуючих недоліків в системі управління та бухгалтерського обліку бізнес-процесів може стати поєднання новітніх технологічного характеру (блокчейн, штучний інтелект, BigData) та елементів методу бухгалтерського обліку.

Розвиток бухгалтерського обліку за умови цифровізації суспільно-економічних відносин здебільшого пов'язаний із впровадженням ІТ-інструментів та технологій, спрямованих на подолання недоліків існуючої управлінської, контрольно-аналітичної та облікової системи [2, С.158].

Періодичне проведення інвентаризації складських запасів, трудомістке, але необхідне і важливе завдання. Традиційні склади поступово відходять у минуле через глобальну електронну торгівлю, високошвидкісні поставки, зобов'язання перед клієнтом по доставці того ж дня і сильного тиску з боку цін.

Розвиток електронної комерції, зростаючі потреби роздрібних магазинів в обслуговуванні клієнтів та недостатність кваліфікованої робочої сили збільшили конкуренцію за ефективні складські операції. Адже прибутковість бізнесу безпосередньо залежить від ефективності організації поставок.

Керівники компаній розуміють, що цифрова трансформація - це не просто модне слово, а без швидкого впровадження технологій їх операції з запасами скоро застаріють. Дорога нерухомість підштовхує керівників складами до створення дуже вузьких проходів і дуже високих стелажів, нестача робочої сили спонукає все більше використовувати автоматизацію та постійно бути в пошуку нових технологій які б пришвидшували роботу, покращували якість обслуговування клієнтів [3].

В епоху цифрових технологій стає можливим виконання інвентаризації автоматично та дистанційно завдяки дронам.

Термін «дрон» або «безпілотник» може включати низку різних характеристик. Умовно всі дрони можна розділити на дві групи: побутові та спеціальні. До перших відносяться непрограмовані дрони з ручним або

гібридним керуванням. Даний вид не дуже підходить для професійного використання, оскільки вимагає постійного втручання з боку пілота. Друга група - програмовані безпілотники з можливістю автоматичного управління, модульні пристрої [4].

Традиційні способи інвентаризації займають тривалий час і вводять обмеження за точністю. Процедура інвентаризації, що виконується працівником передбачає: зняття палети, сканування, її постановка, переміщення до наступного осередку - в середньому займає 3 хвилини на одну палету, а в обсягах великих складів це значна кількість часу для підрахунку запасів. При цьому робота виконується не тільки робітником, а ще задіяна вантажопідійомна техніка, що тягне за собою ризики.

Дрони, у середньому, проводять інвентаризацію в 50 разів швидше, ніж люди, і з 100% точністю. Виключений ризик «людського фактора». Головне - це можливість задати маршрути і розклади перевірок палет і осередків, організувати повністю автономний процес, схожий на звичну роботу домашніх роботів-пилососів. Як результат - відсутність упущених прибутків та заморожених активів [5].

Однак при довготривалому випробуванні дронів процес стає не таким безпроблемним як здається на перший погляд. Вони виявилися невідповідними для підрахунку запасів, їм не вистачило стабільності і надійності. Вони не могли глибше зануритися в основні реалії складських операцій таких як визначення повних або зламаних контейнерів, однорівневе або багаторівневе зберігання, величезні варіації якості етикеток зі штрих-кодом, обмежена кількість годин для польотів дронів і т. д.

Отже, із вищевикладеного можна зробити такі висновки: при явних перевагах (мобільності, ефективності, вартості і низькому часу окупності) існує ряд факторів, що обмежують широке застосування дронів на складах: недосконалість енергоносіїв; недостатня потужність і автономність; обмеження орієнтації в просторі по GPS в закритих приміщеннях; відсутність законодавчої бази.

Але технології дуже швидко прогресують. Модульність дрона дозволяє вирішити проблему з додатковими акумуляторами, замінити GPS модуль дрона на внутрішнє позиціонування. Перевага за тими компаніями, які мають системи з відкритими платформами, майбутнє прийде до них швидше. Переваги при веденні бухгалтерського обліку із застосуванням ІТ-технологій пов'язані з прискоренням, здешевленням, формалізацією.

При цьому слід опікуватися не тільки технологічною досконалістю та модернізацією контрольно-облікових процесів, має бути не просто устаткована необхідними матеріальними засобами і технікою зона складів та приміщень, а створено інформаційно-технічне та комунікаційне середовище ефективної діяльності облікових працівників, забезпечені більш ефективні умови праці. Має бути передбачено цифровізацію впорядкування і планування загального керівництва процесами бухгалтерського обліку; цифровізацію організації бухгалтерського обліку, контролю та аналізу; інформатизацію підготовки прийняття ефективних управлінських рішень.

Отже, цифровізація в обліку взагалі і при інвентаризації, як складової, – це модернізація облікових процесів електронно-цифровими пристроями, засобами, системами; налагодження ефективного електронно-комунікаційного обміну інформацією між ними; побудова синергетичної взаємодії віртуального та реального середовища відображення бізнес-процесів.

Список використаних джерел:

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 року № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018>.
2. Шишкова Н. Л. Перспективи ІТ-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практик. *Економічний вісник*. 2019. №3 (67). С.146-159.
3. Використання дронів для інвентаризації складських запасів. URL:https://russiandrone.ru/news/ispolzovanie_dronov_dlya_inventarizatsii_skladskih_zapasov/.

4. Використання дронів на складах. URL:
<https://www.columbusglobal.com/ru/blog/ispolzovanie-dronov-na-skladah>.
5. Безпілотник провів інвентаризацію на складі агропромислового холдинга.
URL: <http://edurobots.ru/2019/06/efko/>.
6. Digitization and Financial Reporting – How Technology Innovation May Drive the Shift toward Continuous Accounting// Accounting and Finance Research Vol. 7. No. 3. 2018. URL:
<https://pdfs.semanticscholar.org/254c/b44b7c6e030b0a84b0b889055b5825dfd727.pdf>.



Секція 4 **КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ АУДИТУ**

УДК 657.6

Ю. М. Грибовська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Л. О. Ходаківська, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Анотація: досліджено нормативне регулювання контролю якості аудиторських послуг в Україні. Виокремлено завдання та основні етапи здійснення контролю якості аудиторських послуг. Наведено зауваження, які виявляють під час контролю наданих аудиторських послуг. Зазначено можливі варіанти за результатами перевірки контролю якості аудиторських послуг.

Ключові слова: аудиторські послуги, контроль якості, стандарти аудиту, робочі документи аудитора.

Суб'єкти аудиторської діяльності діють відповідно до вимог Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 2258-VIII (далі – Закон № 2258-VIII) [4], Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (далі – МСА) [1], Міжнародного кодексу етики професійних бухгалтерів, зокрема Міжнародних стандартів незалежності (далі – Міжнародний кодекс етики) [2] та інших нормативно-правових актів, що регулюють аудиторську діяльність. Результати аудиту повинні бути прозорими та зрозумілими.

Процес забезпечення та реалізації зовнішнього контролю якості аудиторських послуг здійснює Комітет з контролю якості аудиторських послуг Аудиторської палати України через проведення перевірок суб'єктів аудиторської діяльності, які проводять обов'язків аудит фінансової звітності, крім аудиту фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес.

Згідно з ч. 10 ст. 40 Закону № 2258-VIII перевірка з контролю якості аудиторських послуг передбачає здійснення перевірки робочих документів та аудиторських звітів, які Законом визначені як документи, підготовлені суб'єктом

аудиторської діяльності за результатами аудиту фінансової звітності (консолідованої фінансової звітності) відповідно до МСА та вимог цього Закону [4].

Перевірка контролю якості аудиторських послуг проводиться відповідно до вимог Закону № 2258-VIII, Порядку проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29.08.2019 р. № 362 [3] і Рекомендацій щодо проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг, затверджених Рішення Ради нагляду за аудиторською діяльністю Державної установи «Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю» від 30.08.2019 р. № 5/7/13 [5].

Основою для оцінки якості аудиту в цілому є МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту», що визначає загальні вимоги до аудитора під час проведення аудиту фінансової звітності. Водночас виключно питання якості аудиторських послуг та контролю за якістю розглядаються в Міжнародному стандарті контролю якості 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуг» (далі – МСКЯ) і МСА 220 «Контроль якості аудиту фінансової звітності» [1].

Основні завдання перевірки з контролю якості аудиторських послуг:

1) перевірка якості аудиторських послуг щодо дотримання суб'єктами аудиторської діяльності МСА, принципу незалежності, ефективності внутрішньої системи контролю якості аудиторських послуг, вимог Закону;

2) тестування внутрішніх процедур, здійснення перевірки робочих документів, аудиторських звітів та інших звітів, договорів про надання аудиторських послуг, внутрішніх розпорядчих актів суб'єкта аудиторської діяльності, якими визначаються політика і процедури, що мають застосовуватися під час надання аудиторських послуг;

3) розроблення обов'язкових до виконання рекомендацій щодо усунення виявлених під час перевірки з контролю якості аудиторських послуг недоліків і

порушень та запобігання їм надалі.

Рекомендації щодо проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг затверджує Рада нагляду за аудиторською діяльністю Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. Інспекція із забезпечення якості є складовою Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, нагляд за діяльністю якої здійснює Рада нагляду за аудиторською діяльністю.

Процес перевірки з контролю якості аудиторських послуг включає 5 етапів:

1) планування та організація перевірки (попереднє вивчення, отримання попередньої інформації від суб'єктів аудиторської діяльності, складення й затвердження робочого плану та програми перевірки);

2) проведення перевірки з якості аудиторських послуг, підготовка висновків та рекомендацій;

3) обговорення висновків та рекомендацій із суб'єктами аудиторської діяльності;

4) оформлення звіту про результати перевірки, підписання протоколу та обов'язкових до виконання рекомендацій, подання звіту на розгляд Виконавчому директору Інспекції із забезпечення якості Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю / Раді Аудиторської палати України;

5) відстеження виконання наданих суб'єктам аудиторської діяльності за результатами перевірки з контролю якості аудиторських послуг обов'язкових до виконання рекомендацій та результатів їх впровадження [5].

Більшість зауважень під час перевірки системи контролю якості суб'єктів аудиторської діяльності стосується питань виконання ними власних політик та процедур щодо контролю якості та дотримання вимог МСКЯ і Закону 2258-VIII; недостатнього розуміння суб'єкта господарювання, його внутрішнього контролю, релевантного до аудиту, та прийняття виконаних аудиторських процедур, у тому числі процедур оцінки ризиків і подальших аудиторських процедур під час виконання завдань з аудиту; безпосереднього документування аудиторських процедур відповідно до МСА та формулювання загального висновку про те, чи відповідає загальне подання фінансової звітності

застосованій концептуальній основі фінансового звітування з урахуванням прийняттого актуального контрольного переліку та інструментів розкриття інформації у фінансовій звітності (за національними, або міжнародними стандартами обліку чи звітності), адаптованих до обставин суб'єкта господарювання.

Типові недоліки, яких припускаються суб'єкти аудиторської діяльності під час виконання завдання з надання впевненості за етапами:

Етап 1. Прийняття (продовження) відносин з клієнтом з аудиту – під час планування не визначалися суттєвість на рівні фінансової звітності в цілому, суттєвість для виконання аудиторських процедур.

Етап 2. Отримання аудиторських доказів – документи не відповідають меті процедури, окремими аудиторами взагалі не надано робочі документи.

Етап 3. Оцінювання доказів та формування висновку – при видачі звіту з немодифікованою/модифікованою думкою не враховано, що фінансова звітність суб'єкта господарювання не містить достатнього розкриття інформації щодо облікових оцінок.

За результатами перевірки контролю якості аудиторських послуг Інспекція із забезпечення якості Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю / Рада Аудиторської палати України приймає рішення про визнання суб'єкта аудиторської діяльності таким, що:

- пройшов перевірку з контролю якості аудиторських послуг;
- пройшов перевірку з контролю якості аудиторських послуг з обов'язковими до виконання рекомендаціями;
- не пройшов перевірки з контролю якості аудиторських послуг [5].

Рішення Ради Аудиторської палати України щодо проходження перевірки з контролю якості аудиторських послуг оприлюднюється на офіційному вебсайті Аудиторської палати України.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / Аудиторська палата України. URL:

<https://www.apu.com.ua/2018/09/28/zayavkamskau/> (дата звернення: 29.09.2020).

2. Міжнародний кодекс етики професійних бухгалтерів / Палата аудиторів і бухгалтерів України. URL: <https://www.rabu.com.ua> (дата звернення: 29.09.2020).

3. Порядок проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг: наказ Міністерства фінансів України від 29.08.2019 р. № 362 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 29.09.2020).

4. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21 грудня 2017 р. № 2258-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 29.09.2020).

5. Рекомендації щодо проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг, затверджені Рішенням Ради нагляду за аудиторською діяльністю Державної установи «Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю» від 30.08.2019 р. № 5/7/13 / Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. URL: <http://www.apob.org.ua> (дата звернення: 29.09.2020).

Дугар Т. Є., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Левченко З. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія,
(м. Полтава, Україна)

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМИ ПОЄДНАННЯ ТА ГАРАНТІЇ

Анотація: Розкрито поняття соціального аудиту та його значення у фінансово-економічній системі. Формування суті трудового права та формату для проведення соціального аудиту на підприємствах.

Ключові слова: трудове законодавство, соціальні гарантії, аудит праці, соціальний аудит, трудова відповідальність.

Аудит у сфері праці – це система заходів зі збору інформації, її аналізу й оцінки на цій основі ефективності діяльності підприємства з організації праці та її оплати.

Об'єктом аудиту є трудовий колектив, персонал підприємства та розрахунки з ним, його діяльність. З метою аудиту персонал підприємства і його праця представляються у вигляді системи показників, що дозволяють охарактеризувати: результативність, ефективність функціонування трудового колективу; ефективність систем оплати праці; результативність організації робочих місць, розподілу робіт; ефективність використання робочого часу та ін.

Мета аудиту розрахунків з оплати праці – встановити дотримання підприємством чинного законодавства з оплати праці та правильність відображення господарських операцій в обліку; отримання достатніх доказів упевненості в ефективності їх використання, достовірності відображення та розкриття інформації відповідно до діючих принципів та тверджень (якісних аспектів) подання фінансової звітності та оцінка здатності підприємства забезпечувати відтворювальну, стимулювальну, регулювальну та соціальну функції заробітної плати для забезпечення подальшої безперервної діяльності підприємства.

Але на сьогодні, усе актуальнішими стають питання соціального рівноправного спілкування між різними сторонами, між державою та роботодавцями, роботодавцями та найманими працівниками, та створення умов соціальної відповідальності бізнесу перед споживачами. Це зумовлено постійним розвитком підприємництва, зростанням ролі найманого працівника у ньому та необхідністю формування позитивного іміджу національних компаній як у межах країни, так і за кордоном [1].

Інструментом вирішення цих питань у провідних країнах світу став соціальний аудит. В Україні його впровадження потребує суттєвих зусиль.

Значний внесок у розкриття поняття «соціальний аудит», вивчення етапів його становлення та інших аспектів проблематики зробили такі вітчизняні вчені, як М. Гаврицька, А. Гриненко, А. Колот, В. Матросов, С. Мельник та ін. Проте відсутність нормативно-правової бази та досвіду проведення соціального аудиту в Україні зумовлюють необхідність подальших досліджень [2].

Об'єктами соціального аудиту є соціально-трудові відносини, які перевіряються аудитором у контексті розроблення, прийняття та реалізації угод, планів соціального розвитку на всіх рівнях системи соціального партнерства.

Суб'єктами соціального аудиту є міжнародні експертні організації, органи державної влади, регіональні органи управління, корпоративні структури, а також керівництво підприємства.

Сучасні підприємства діють за стандартами соціальної відповідальності, оприлюднюючи цю інформацію як соціальну рекламу підприємства та просуваючи його переваги на ринку в умовах PR-кампаній.

Сучасний соціальний аудит оцінює організацію з позиції її внеску у вирішення соціальних, економічних і екологічних завдань. Такий аудит дозволяє зрозуміти, наскільки діяльність організації відповідає суспільним цілям і цінностям, оцінити ступінь досягнення некомерційних цілей шляхом систематичного, регулярного моніторингу її діяльності та поглядів представників різних груп інтересів [4].

В сучасних умовах соціальна функція підприємництва стає на рівні з економічною, що обумовлює зацікавленість в об'єктивній перевірці соціальних відносин на підприємствах. Менеджери не завжди готові розповісти про всі соціальні проблеми, які існують на підприємстві, а профспілкові підрозділи, виконуючи функцію захисту інтересів найманих працівників, схильні не в повній мірі оперативно реагувати на фінансові можливості підприємства та його власника [3].

Аудиторські процедури соціального аудиту, в розрізі конкретного підприємства-клієнта:

1. Дослідження системи управління трудовими ресурсами.
2. Аналіз структури персоналу.
3. Перевірка системи підготовки кадрів.
4. Аналіз оплати праці і мотивації.
5. Аналіз праці на управління підприємством.

Крім зазначеного, під час соціально-трудового аудиту аналізуються питання діяльності профспілок, чинні колективні договори, враховуючи порядок їхнього укладення та функціонування, забезпечення конфіденційності інформації та захисту персональних даних.

Важливим є дослідження порядку притягнення до дисциплінарної відповідальності, особливо в частині, що стосується звільнення працівників, адже ця сфера є потенційним джерелом трудових спорів з колишніми працівниками. За погодженням з компанією додатково можуть також аналізуватися питання охорони праці та атестації робочих місць [2].

До основного елементу документальної перевірки включається перевірка кадрової документації, де перевіряється увесь масив документів, що регламентують порядок використання роботодавцем найманої праці, таблиці обліку робочого часу, документи (накази), що відображають прийняття на роботу, звільнення з роботи, направлення у відрядження, надання відпустки, виплат у вигляді натуральних видів.

Під час аудиту встановлюють наявність у роботодавця усіх обов'язкових кадрових документів, відповідність їхнього оформлення та ведення вимогам законодавчих актів. Досить розповсюдженими порушеннями є ведення обліку робочого часу виключено в електронній формі, невідповідність назв посад вимогам Класифікатора професій, відсутність графіка відпусток, тощо [1].

В табл. 1 розглянуто можливі порушення норм трудового законодавства та порядок визнання розміру штрафних санкцій контролюючими органами з питань управління праці.

Таблиця 1

Можливі порушення норм трудового законодавства та порядок визнання розміру штрафних санкцій контролюючими органами з питань управління праці

№ зп.	Розміри штрафних санкцій, за порушення норм трудового законодавства, з 1 вересня 2020 року	Форма порушення
1.	16 мінімальних заробітних плат – 80000 грн	- недопущення до проведення перевірки з питань дотримання законодавства про працю для виявлення неоформлених працівників
2.	10 мінімальних заробітних плат (за кожного працівника) 50000 грн - перше порушення 30 мінімальних заробітних плат (за кожного працівника) 150000 грн - повторне порушення впродовж 2-х років з дня виявлення порушення	- фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору; - оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час; - виплату заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску
3.	4 мінімальних заробітні плати (за кожного працівника) - 20000 грн	- для юридичних та фізичних осіб-підприємців за недотримання гарантій і пільг мобілізованим працівникам, - попередження для платників єдиного податку I-III груп
№ зп.	Розміри штрафних санкцій, за порушення норм трудового законодавства, з 1 вересня 2020 року	Форма порушення
4.	2 мінімальних заробітні плати (за кожного працівника) - 10000 грн	- для юридичних та фізичних осіб-підприємців, враховуючи платників єдиного податку I-III груп за недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці

Окремо аудитори досліджують питання виконання вимог законодавства щодо військового обліку, запровадження надурочних робіт, працевлаштування інвалідів та інших соціально захищених категорій населення в межах законодавчих квот.

Сучасний соціально-трудоий аудит оцінює організацію з позиції її внеску у вирішення соціальних, економічних і екологічних завдань. Такий аудит дозволяє зрозуміти, наскільки діяльність організації відповідає суспільним цілям і цінностям, оцінити ступінь досягнення некомерційних цілей шляхом систематичного, регулярного моніторингу її діяльності та поглядів представників різних груп інтересів.

Список використаних джерел:

1. Колот А. М. Соціально-трудова сфера : стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія. К. : КНЕУ, 2010. –215 с.
2. Мельник С.В, Матросов В.Д., Гаврицька М.К.. Концепція формування національної моделі соціального аудиту (проект). Луганськ, 2008. URL: <http://www.lir.lg.ua/konsep>
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2012 року Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC). Аудиторська палата України, 2013. 1016 с.
4. Полякова Л. М., Демків Н. І. Аспекти розвитку системи соціального аудиту в Україні. *Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка»*. 2009. № 639. С. 159–162.

УДК 657.6

Т. С. Капленко, ЗВО СВО магістр,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

РИНОК АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація: Стаття відображає сучасні тенденції ринку аудиторських послуг України за кількістю суб'єктів аудиторської діяльності, аудиторів, сформованих звітів, замовлень та обсягом наданих послуг. Також розкрито регіональні відмінності надання аудиторських послуг.

Ключові слова: аудит, послуги, якість, аудитори, контроль

В сучасному економічному світі існує безліч можливостей для отримання додаткових економічних вигод, але вони мають значну кількість ризиків. Тому, постає необхідність мати достовірну інформацію незалежних аудиторських компаній, на основі якої підприємці можуть приймати управлінські рішення. Одночасно виникає потреба у посиленні контролю за здійсненням аудиторських послуг. Ця проблема є актуальною для більшості країн та потребує вирішення. В Україні діє поєднання аудиторських та консалтингових послуг, з яких консалтингові послуги складають приблизно 60-70% прибутку аудиторських фірм [1]. У 2017 році було прийнято Закон «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», що вступив у дію та ґрунтується на основі положень Директиви 2006/43/ЄС та Регламенту 537/2015, які контролювали реформу аудиту Європейського Союзу. Закон дозволив відрегулювати національне законодавство та сприяє розвитку аудиторської діяльності в Україні. Ці дії дозволили підвищити інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств для іноземців.

Стан надання аудиторських послуг розглянемо на рис. 1 [1] за допомогою основних параметрів діяльності.

Згідно даних рис. 1 у 2019 році кількість аудиторів зменшилась на 11%. Значно зменшилась кількість аудиторських фірм – на 35%, через кризові явища в країні, посиленні умов контролю з боку держави та законодавчих змін.

Кількість поданих звітів до АПУ зменшилась на 13%. Загальна кількість замовлень зменшилась на 3%, проте зросла кількість замовлень на одного учасника – на 9%, що пов’язано із загальним зменшенням кількості аудиторських фірм. Одночасно зріс обсяг наданих послуг в млн. грн. на 20%, що пов’язано зі зростанням середньої вартості одного замовлення на 25%. Разом з цим зріс середній дохід на одного суб’єкта аудиторської діяльності без ПДВ на 35%.

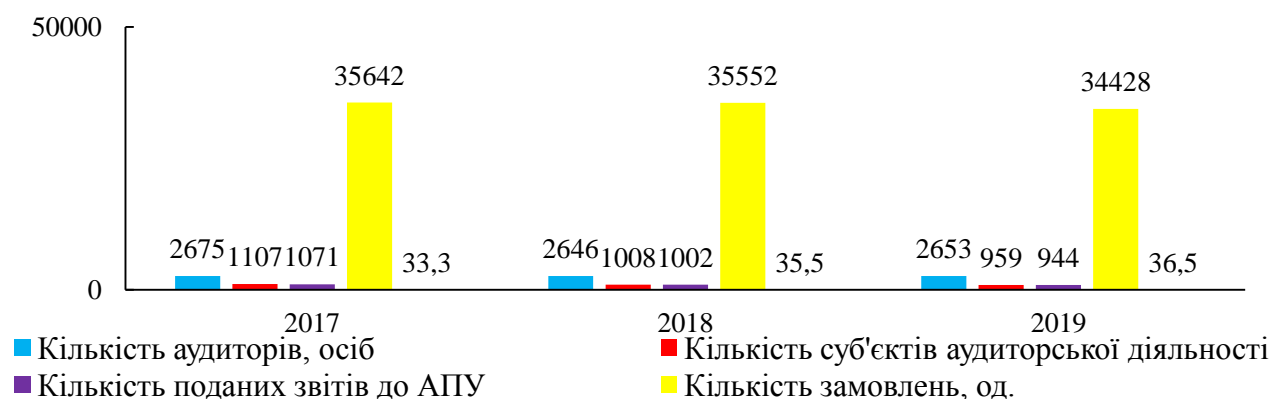


Рис. 1 Кількісні показники діяльності суб’єктів аудиторської діяльності у 2017-2019 рр.

Відповідно до Закону № 2258, суб’єкти аудиторської діяльності можуть надавати аудиторські послуги лише після включення до Реєстру аудиторів та суб’єктів аудиторської діяльності (далі – Реєстр). Станом на 31.12.2019 в Реєстрі знаходилось 900 суб’єктів, із них 861 аудиторська фірма та 39 фізичних осіб-підприємців. Найбільша кількість з них зосереджена у місті Києві та Київській області, а саме: 433 аудиторських фірм та 16 фізичних осіб-підприємців. Порівняльні дані щодо кількості аудиторських фірм за 2018-2019 роки у розрізі регіонів (без даних по м. Києву та Київської області) наведені на рис. 2 [1].

У порівнянні із 2018 роком загальна кількість фізичних осіб-підприємців у 2019 році не змінилась – 39 осіб, але зміни відбулись у регіонах, а саме: кількість фізичних осіб-підприємців зменшилась у Дніпропетровській, Запорізькій, Сумській та Полтавській областях і у той же час збільшилась у Донецькій, Херсонській, Івано-Франківській, Закарпатській, Львівській та Черкаській областях (по 1) [1].

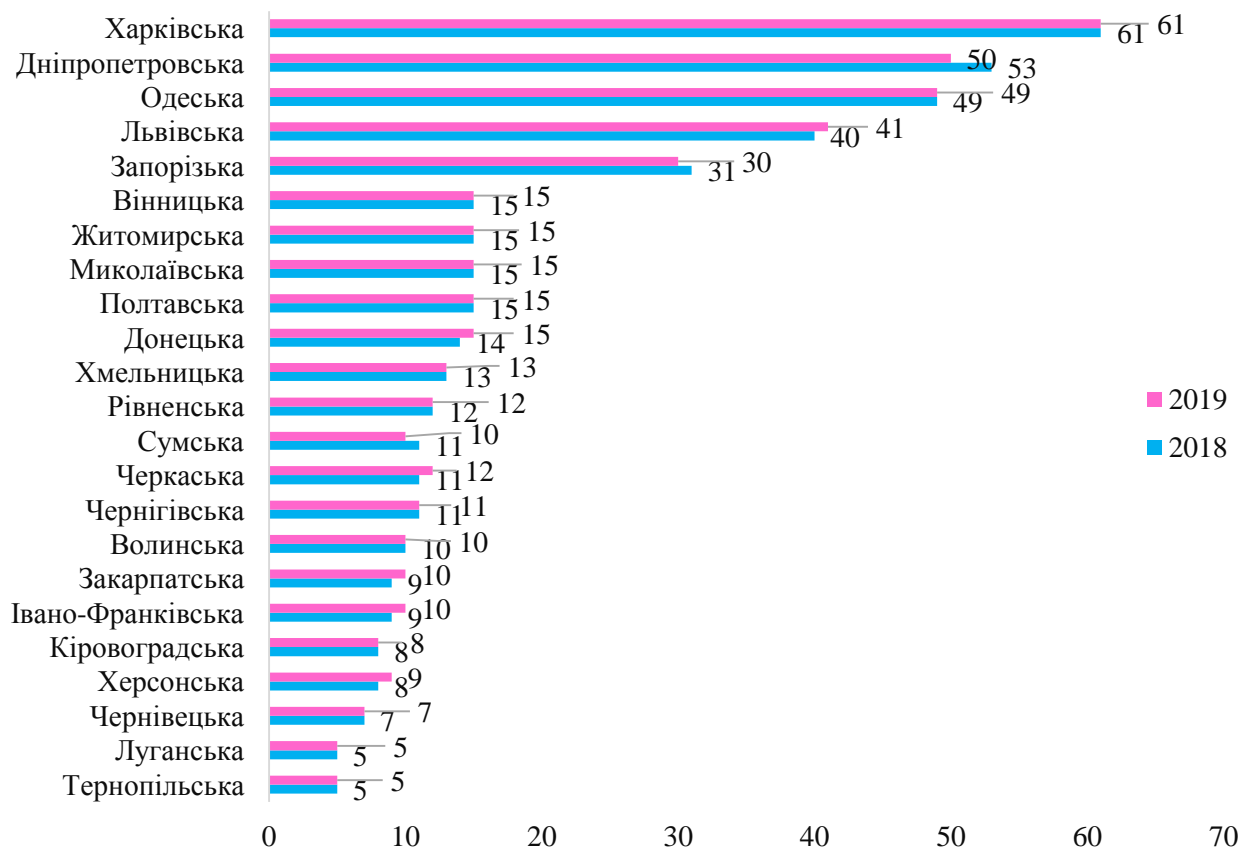


Рис. 2. Кількість аудиторських фірм у розрізі регіонів (без даних по м. Києву та Київській обл.)

Аудиторська діяльність також потребує контролю. При цьому кількість суб'єктів, які не пройшли перевірку за досліджуваний період зросла в 4 рази. У зв'язку з цим до аудиторів було застосовано різні види стягнення. Також зменшилась кількість суб'єктів, які пройшли перевірку на 7%. Дані перевірки були проведені через скарги надіслані до АПУ від фізичних та юридичних осіб. Проведений аналіз демонструє суттєве коливання кількості і вартості аудиторських послуг протягом 2017-2019 рр. Можна зробити висновок, що аудиторський ринок розвивається та змінюється паралельно з кризовими явищами в країні, посиленням вимог до введення аудиторської діяльності, недосконалістю законодавчої бази, неврегульованістю цінової політики на дані послуги та низьким рівнем платоспроможності замовників.

Все більше аудиторів ведуть бухгалтерський облік підприємств, що дозволяє аудиторам мати постійну роботу, на відміну від сезонних перевірок. Підприємці також зацікавлені в цій послугі. Основними проблеми розвитку аудиторської діяльності в Україні є [1]: цінова політика на проведення аудиту; якість наданих послуг; методики перевірок. Тому, з метою вирішення цих проблем доцільно було б: 1) Внести зміни до законодавства з метою регулювання аудиторської діяльності, використовуючи зарубіжний досвід. Необхідно ввести додаткові положення, які допоможуть врегулювати відносини між клієнтом та аудитором. 2) Розробити типові методики перевірки, згідно різних галузей економіки, запозичивши міжнародний досвід. 3) Поглибити співпрацю з міжнародними організаціями бухгалтерів та аудиторів. 4) Розробити механізм ціноутворення на аудиторські послуги.

Країни Європейського Союзу почали більше уваги приділяти якості проведення аудиторських послуг, використовувати практику громадського нагляду. Якість аудиту можна розглядати згідно таких критеріїв: якість процесу аудиту / фінальної думки аудитора / проміжного та кінцевого результату / представлення інформації клієнту та користувачам результатів проведення аудиту.

Основними моментами в оцінці якості проведення аудиту мають стати [2]: якість послуги має бути важливіша, ніж комерційна сторона питання; дотримуватися правил введення бухгалтерії, згідно законодавчої бази України; підвищувати рівень кваліфікації співробітників аудиторської фірми; постійно працювати над іміджем та якістю роботи аудиторської фірми. Також при наданні аудиторських послуг важливим має бути дотримання етичних стандартів [3-5].

Отже, проведені дослідження показали, що при проведенні аудиту дуже мало уваги приділяється його якості. Існує неврегульованість цін, що призводить до зменшення кількості звернень до аудиторських послуг. Насамперед, це спричинено недостатньою увагою до діяльності аудиторів з боку держави. Дії у сфері контролю мають виявити не тільки порушення, а й

бути спрямовані на їх подолання. Але, основною метою, має стати зменшення правопорушень, постійному покращенню методики проведення аудиту і процедури роботи аудиторів.

Список використаної літератури:

1. Звіти Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів. URL: <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu> (дата звернення 26.09.2020).
2. Кондратюк А.П. Тенденції розвитку ринку аудиторських послуг в Україні, напрями удосконалення та перспективи покращення контролю їх якості. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/6905/Kondratyuk.pdf?sequence=1> (дата звернення 26.09.2020).
3. Тринчук В.В., Ховрак І.В. Соціальна відповідальність як стратегічний пріоритет розвитку страхового бізнесу. *Страхова справа*. 2018. 4 (72). С. 24 – 27.
4. Ховрак І.В., Д'яченко А.Е. Етичні аспекти проведення аудиту фінансового стану підприємства. *Економічний форум*. 2018. 2. С. 266 – 270.
5. Khovrak I., Kozyarchuk T. The impact of auditor's ethics on the quality of auditing the company's cash flows. *Technology audit and production reserves*. 2018. Vol. 1. 4 (39). P. 4 – 8.

УДК 657.6

Книшек О. О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Зав'ялова А. С., студент
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: Інтенсивна трансформація бізнес-процесів економіки Світу диктує доцільність запровадження на підприємстві підрозділу внутрішнього аудиту. Зазвичай, це є потрібна для власника можливість контролювати зміни, які відбуваються в середині підприємства. Правильна організація відділу внутрішнього аудиту впливає на ефективність аналізу фінансової і господарської діяльності. Внутрішній аудит як незалежна, систематична і регламентована функція внутрішнього управління вже давно зайняв особливе місце в системі управління підприємством.

Питання організації внутрішнього аудиту на підприємствах різного масштабу – є завжди актуальними. Тож, одними з напрямків підтримки ефективної діяльності є вдосконалення організації внутрішнього аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, етапи внутрішнього аудиту, параметри оцінки ефективності, завдання внутрішнього аудиту.

Визначний внесок у розвиток наукової думки щодо організації та методики проведення внутрішнього аудиту на підприємствах знайшли відображення в працях Бутинця Ф., Дерев'янка С., Каменської Т., Кулаковської Л., Колос І., Немченко В., Виноградової М., Пшеничної А., Рудницького В. та інших. Однак, й досі існують суперечливі позиції щодо важливості та доцільності внутрішнього аудиту, які на даний час є актуальними і потребують подальшого дослідження та ширшого висвітлення у питаннях впливу внутрішнього аудиту на ефективність управління підприємства.

Внутрішній аудит у своєму широкому розумінні має для керівної ланки підприємства важливе інформаційне та консультативне значення. Передова його увага націлена на аналіз інформаційних потоків системи бухгалтерського обліку. Працюючи над потоками обліково-аналітичної інформації внутрішній аудит надає керівництву підприємства необхідні результативні дані для прийняття

ефективних управлінських рішень та оперативного коригування раніше запроваджених рішень.

З метою досягнення максимально ефективних результатів внутрішній аудит повинен відбуватися у певній послідовності. Тож, виділяють такі етапи внутрішнього аудиту :

1. Підготовка і затвердження плану внутрішнього аудиту системи бухгалтерського обліку.

2. Формування нормативної бази, програми і документів, що підтверджують повноваження аудиторів.

3. Формування інформаційної бази та документування інформації з використанням певних процедур, методів і прийомів.

4. Оцінка системи бухгалтерського обліку за визначеними параметрами.

5. Формулювання висновків і результатів.

6. Звітування керівництву про результати перевірки.

7. Розробка заходів та рекомендацій щодо усунення виявлених порушень і недоліків.

8. Подальший контроль за виконанням запропонованих заходів та рекомендацій [1, с. 10].

Ефективність процесу чи явища можна виміряти співвідношенням затрат певних ресурсів та результатом його функціонування. Тож, витрати на внутрішній аудит повинні бути завжди меншими за економічний ефект, який отримується від практичного застосування акумульованої ним інформації. Дійсно, ефективність системи важко виміряти лише кількісними показниками, тому доцільно використовувати як кількісні, так і якісні показники та параметри.

Тож, провівши дослідження інформаційних джерел [2, 3, 4] можна сформулювати основні завдання внутрішнього аудиту щодо оцінки ефективності системи управління:

- оцінка якості організації служби бухгалтерського обліку;
- оцінка облікових регламентів щодо їх відповідності чинному законодавству та внутрішнім установчим документам;

- оцінка рівня кваліфікації займаним посадам працівників відділу бухгалтерії та управлінського обліку;
- оцінка правильної методології ведення управлінського обліку;
- перевірка достовірності обліку витрат виробництва і доходів діяльності, точності відображення фінансових результатів;
- оцінка якості інформаційних потоків та рівня інформаційної безпеки;
- перевірка дотримання трудової та організаційної дисципліни;
- оцінка надійності та релевантності облікової інформації, що надається системі управління;
- оцінка надання консультативних послуг апарату управління з питань обліку, змін у законодавстві та тонкощів обліку;
- розробка та надання чітких пропозицій і порад щодо покращення організації системи управлінського обліку;
- розробка внутрішньої методики підвищення якості бухгалтерського та управлінського обліку.

Виконання цих завдань покладено на внутрішнього аудитора або окремо створений відділ внутрішнього аудиту підприємства. В процесі організації внутрішнього аудиту необхідно пам'ятати, що він має бути організований на такому рівні, щоби результат діяльності служби внутрішнього аудиту об'єктивно відображав діяльність підрозділу, який перевіряється, а також був доступний для розуміння всім користувачам такої інформації.

Дійсно, одним із основних напрямків підвищення ефективності системи управління підприємства є активна діяльність відділу внутрішнього аудиту. Адже, внутрішній аудит є доступним ресурсом, який може підвищити результативність компанії, допомогти досягти поставлених цілей шляхом систематизованого підходу підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління [5, с. 28]..

Нарощуючи масштаби підприємства, підвищуючи складність процесів управління та розподілу функцій, внутрішній аудит є вагомим показником та шляхом удосконалення, розвитку та ефективності діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кузь В.І. Ефективність системи бухгалтерського обліку на підприємстві. *Молодий вчений*. 2015. № 5(2). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_5\(2\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_5(2)_3) (дата звернення: 15.10.2020).
2. Аудит: навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю. Мороз., Л.А. Суліменко та ін. Житомир. 2012. – 392 с.
3. Виноградова М.О. Внутрішній аудит в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Економічні науки*. 2010. Вип. 18(2). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_18\(2\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_18(2)_13) (дата звернення: 13.10.2020).
4. Колос І.В. Внутрішній аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. Вип. 1(25). URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/28528/37722> (дата звернення: 13.10.2020).
5. Каменська Т.О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.09. Київ.2010. – 42 с.

УДК 657.6

Книшек О.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Синельник В. С.,
студент факультету управління
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

АУДИТОРСЬКА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ БЕЗПЕРЕРВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: В роботі розглянуто важливість аудиторської оцінки можливості безперервного функціонування підприємства, наведено перелік аналітичних процедур як методичний інструментарій при аудиті безперервності діяльності, визначені фактори потенційного банкрутства.

Ключові слова: безперервність діяльності, принцип безперервності, аудиторська оцінка, аналітичні процедури, аудит безперервності діяльності, діагностика, невизначеності.

Одним із головних та важливих завдань аудитора під час аудиту фінансової звітності підприємства є оцінка можливості досліджуваного підприємства безперервно продовжувати свою діяльність. В умовах турбулентного становища, коли постійно збільшується кількість випадків банкрутств підприємств, аудит безперервності діяльності виступає надійним інструментом для захисту інтересів зацікавлених користувачів фінансової звітності. Аудиторська оцінка принципу безперервності діяльності пов'язана з висловленням професійного судження аудитора про факти господарської діяльності на дату складання фінансової звітності.

Питання можливості підприємства безперервно продовжувати свою діяльність розглядали такі вчені, як Р. Адамс, Е. А. Аренс, І. М. Белоусова, С. М. Бичкова, А. Ю. О. Данілевський, Ф. Л. Дефліз, І. М. Дмитренко, Н. І. Дорош, Р. О. Костирко, М. І. Кутер, Н. М. Проскуріна, Дж. Робертсон, Г. В. Савицька, В. В. Скобара, М. В. Тарасова, М. Б.Хірш, А. Д. Шеремет, Г. А. Юдіна та інші.

Визначення основних положень, рекомендацій та аудиторських процедур щодо дій аудитора при проведенні аудиту фінансових звітів, підготовлених на основі припущення про безперервність діяльності підприємства, наведено в

МСА 570 «Безперервність». Згідно з МСА 570 фінансова звітність загального призначення складається з використанням припущення про безперервність діяльності як основи для бухгалтерського обліку, крім випадків, якщо управлінський персонал або планує ліквідувати суб'єкт господарювання чи припинити діяльність, або не має інших реальних альтернатив цьому [2, с. 606]. Таким чином, безперервно діючим підприємством вважається таке, що не має ні наміру, ні потреби ліквідуватися, припинити діяльність чи шукати захисту від кредиторів [3, с. 116].

На сьогоднішній день в Україні відсутня єдина точка зору щодо методики оцінки безперервності діяльності підприємства. Нормативно-законодавча база, як і вітчизняна література з теоретичних та практичних питань аудиторської діагностики безперервності діяльності підприємства, не містять детальних вказівок або певного алгоритму дій щодо організації та проведення аудиту безперервності діяльності.

Здійснюючи оцінку можливості підприємства безперервно продовжувати свою діяльність аудитор повинен:

– отримати достатні та прийнятні аудиторські докази щодо використання управлінським персоналом підприємства припущення про безперервність діяльності під час складання фінансової звітності;

– ґрунтуючись на отриманих аудиторських доказах, дійти висновку, чи існує суттєва невизначеність стосовно подій чи умов, що може поставити під значний сумнів здатність суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі;

– визначити наслідки для аудиторського звіту [3, с. 119].

Одним з методів аудиторського дослідження перспектив безперервної діяльності підприємств є застосування аналітичних процедур, адже вони можуть вказати на такі аспекти діяльності підприємства, про які аудитору не було відомо і які зможуть допомогти оцінити ризики суттєвого викривлення, як того вимагає МСА 570 «Безперервність», під час визначення природи, часу та обсягу подальших аудиторських процедур [4, с. 286].

Організація аналітичних процедур починається на етапі попереднього аудиту. На цьому етапі складається запит до управлінського персоналу про безперервність діяльності. Надсилаючи відповідь, управлінський персонал висловлює аудитору власну оцінку здатності установи безперервно продовжувати свою діяльність [3, с. 119]. На цьому етапі також здійснюється розгляд подій та обставин, які окремо або разом можуть породжувати значні сумніви щодо припущення про безперервність діяльності підприємства. Перелік даних подій наведено в МСА 570 «Безперервність».

Тому на етапі попереднього аудиту в частині безперервності діяльності застосовуються такі аудиторські та аналітичні процедури: аналіз засновницьких документів і складу власників підприємства; опитування тих, кого наділено найвищими повноваженнями, про наміри щодо безперервності діяльності суб'єкта господарювання; аналіз організаційної структури підприємства; внутрішньогалузевий аналіз; аналіз конкурентоспроможності; оцінка взаємовідносин з постачальниками та покупцями; розрахунок і аналіз розміру чистих активів; горизонтальний і вертикальний аналіз балансу та звіту про фінансові результати (попередній аналіз); тестування системи внутрішнього контролю [3, с. 119].

Під час етапу планування аудиту доцільно здійснювати наступні аналітичні процедури: звіряння статей балансу із залишками по головній книзі; аналітичний огляд головної книги і реєстрів бухгалтерського обліку; аналіз основних положень договорів об'єкта перевірки; аналіз відхилень показників діяльності об'єкта перевірки [3, с. 119].

Організація аналітичних процедур на етапі перевірки по суті передбачає формування інформаційної бази та проведення оцінки дотримання підприємством припущення безперервності діяльності, яка може забезпечуватись за допомогою фундаментальної діагностики. На даному етапі аудитор має провести горизонтальний і вертикальний аналіз балансу та звіту про фінансові результати; аналіз динаміки обсягу продаж; аналіз динаміки чистого оборотного капіталу; аналіз можливості реалізації активів; аналіз можливості

одержання кредитів; аналіз можливості зниження (припинення) витрат (аналіз упущеної вигоди) та інші. Методологічним забезпеченням на даному етапі аудиту можуть бути моделі передбачення банкрутства. Так, наприклад, досить широкоживаними є багатофакторні моделі Альтмана, Таффлера, Бівера, Р. Сайфуліна та Г. Кадикова, О. Терещенка [3, с. 119].

На заключному етапі аудиту за результатами аналітичних процедур аудитор формує висновок щодо припущення безперервності діяльності. Узагальнення результатів аналітичних процедур є систематизацією недоліків у визначенні дотримання принципу безперервності діяльності. При цьому виявлені недоліки групують, оформлюють результати проміжного контролю, складають робочі документи у вигляді текстового матеріалу, таблиць, узагальнюють і відображають результати аудиту в заключних документах [4, с. 290].

Неможливість продовжувати свою діяльність, настання стану банкрутства відбувається поступово. Тому аудиторів слід бути уважним до больових точок економіки підприємства-клієнта та його ризикованих угод. Тривожними ознаками при цьому є наступні фактори:

- недолік власного оборотного капіталу;
- низький рівень технічного і технологічного виробництва, високий моральний і фізичний знос устаткування;
- наявність наднормативних запасів незавершеного будівництва, сировини і матеріалів, незавершеного виробництва готової продукції;
- незадовільний склад покупців і інших контрагентів підприємства;
- залучення позикових коштів на невигідних для підприємства умовах;
- відсутність або падіння збуту [1, с.17].

Таким чином, аналітичні процедури аудиту безперервності діяльності підприємства мають визначальне значення, оскільки допомагають аудитору отримати широку доказову базу та забезпечать надання інформації про реальний фінансовий стан та життєздатність підприємства.

Отже, в сучасних умовах невизначеності та ризику оцінка аудитора безперервності діяльності підприємства дозволяє виявити викривлення

фінансової звітності, ідентифікувати вплив негативних факторів на фінансовий стан підприємства, оцінити ризик банкрутства, а також розрахувати вартість компанії у будь-який момент часу. Тому даний напрямок є досить актуальним та перспективним для аудиторської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Балахонова О. В. Удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2014. Вип. 2, т. 1. С. 12-19.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2014 року. Частина I ; пер. з англ. К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. 1018 с.
3. Мултанівська Т. В., Горяєва М. С. Безперервність діяльності в аудиті фінансової звітності. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер. Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 23(2). С. 116-122.
4. Мултанівська Т. В., Горяєва М. С. Застосування аналітичних процедур в аудиті безперервності діяльності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Сер. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2017. Вип. 2. С. 285-291.

УДК 657.372.1

К. Р. Міхеєва, здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» спеціальності 071 «Облік і оподаткування» факультету обліку та фінансів,
Ю. О. Романченко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Анотація: Проаналізовано визначення терміну «амортизація» різними науковцями у порівнянні з обліковими стандартами. Визначено методи нарахування амортизації, звернено увагу на правила визначення амортизаційних відрахувань у податковому обліку.

Ключові слова: Амортизація, амортизаційні відрахування, знос, вартість, що амортизується основні засоби, облік, ліквідаційна вартість.

Амортизаційна політика підприємства – це найбільш оптимальне поєднання принципів і методів нарахування та обліку амортизації і контроль за відтворенням необоротних матеріальних активів відповідно до амортизаційної політики держави [1].

Основні засоби - матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх 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 більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [7].

Відповідно до п. 14.1.138 нової редакції Податкового кодексу України основні засоби - це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 20 тис. грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що признаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 20 тис. грн.

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) [6].

Серед найважливіших проблем бухгалтерського обліку України не можна не приділити уваги амортизації, її осмислення, обліку, концепції формування амортизаційної політики. Це обумовлено надзвичайною роллю амортизаційних відрахувань як головного джерела фінансування відтворення основних засобів підприємств [8].

Питанням визначення поняття амортизації присвячувалося ряд праць. Серед них варто відзначити думку Голова С. Ф., за якою амортизація – це «поступове перенесення вартості основних виробничих фондів у міру їх зносу на продукцію, що виробляється, та використання цієї вартості для їх наступного відтворення». Тобто амортизація призначена для накопичення грошових засобів, необхідних для відшкодування вартості зношених основних засобів, яку вони втрачають у процесі свого функціонування [2].

Згідно з діючим П(С)БО № 7 амортизація – це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом терміну їх корисного використання (експлуатації). Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством/установою (у розпорядчому акті) при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації [7].

За МСБО 16 амортизація – це систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом терміну його корисної експлуатації. Кожну частину об'єкта основних засобів, собівартість якої є суттєвою стосовно загальної собівартості об'єкта, слід амортизувати окремо [5].

Звернемо увагу на визначення амортизації, подане О. Кундеусом: «амортизація – це економічний процес, що кількісно відображає втрату основними засобами своєї вартості, яка амортизується, та її систематичний

розподіл (перенесення) на заново створений продукт (виконану роботу, надану послугу) протягом терміну їх корисного використання. Коли йдеться про те, що амортизація є важливим важелем управління процесом відтворення основних засобів, то мається на увазі, що вона залежно від вибраного методу нарахування амортизації, встановленого терміну корисного використання основного засобу, а також способу використання амортизаційних відрахувань може неоднаково виконувати регулюючу і відтворювальну функції» [4].

Об'єктом амортизації є вартість, яка амортизується (окрім вартості земельних ділянок, природних ресурсів та капітальних інвестицій). А вартість, яка амортизується, це - первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

В обліковій практиці використовуються такі методи амортизації: прямолінійний метод, метод зменшення залишкової вартості, метод прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний метод; виробничий метод [1].

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який визначається підприємством при визнанні даного об'єкту активом (при зарахуванні на баланс) та призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Правила визначення амортизаційних відрахувань у податковому обліку максимально наближені до національних П(С)БО. Як у податковому, так і в бухгалтерському обліку виділяють 16 груп основних засобів та інших необоротних матеріальних активів. За кожною групою закріплені не норми амортизації, а мінімально допустимі строки корисного використання [дерев].

Сучасна система нарахування амортизації є недосконалою. Амортизація основних засобів починає нараховуватися в бухгалтерському обліку з наступного місяця після введення їх в експлуатацію. Але в П(С)БО 7 (п. 29) зазначено, що нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт став придатним для корисного використання.

Вважаємо, формулювання п.29 П(С)БО 7 доцільніше викласти у такій редакції: «Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів було введено в експлуатацію».

Головна проблема обліку амортизації в Україні полягає в тому, що вона втратила функцію відтворення основних засобів і є простим елементом витрат.

З метою вирішення названої проблеми було б доцільно створити окремий рахунок в складі рахунків грошових коштів, який би відображав кошти амортизаційного фонду, які повинні акумулюватися при отриманні виручки в кінці циклу кругообігу капіталу на підприємстві [8].

Відсутність наукового підходу до розробки механізму відтворення основних засобів через акумулювання коштів амортизаційних відрахувань на окремому рахунку спричиняє значне погіршення стану активів. При накопиченні амортизаційних відрахувань на рахунках бухгалтерського обліку підприємство може використовувати зарезервовані в амортизаційному фонді кошти для подальшого забезпечення довгострокового фінансування оновлення необоротних активів.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі можна вважати розробку науково обґрунтованої методології та методики обліку накопичення коштів амортизаційних відрахувань із метою використання їх для відтворення необоротних активів.

Список використаних джерел:

1. Бойчук А. А., Бойчук В. О. Актуальні проблеми обліку амортизації та можливі шляхи їх вирішення в Україні. *Економічні науки Випуск 32. Частина I*. С. 56-58
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. Харків. 2007. 284 с.
3. Дерев'янка С. Актуальні питання амортизації основних засобів . Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації *Міжнародний збірник наукових праць*. Випуск № 4. 2015. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/16503/1/%D0%94%D0%B5%D1%80%>

D0%B5%D0%B2%27%D1%8F%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%A1.pdf

4. Кундеус О. Облік нарахування амортизації основних засобів. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль : ТНТУ, 2014. Том 45. № 2. С. 107-116.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»
URL: <http://www.rada.kiev.ua>

6. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-
XI. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»
від 29.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>

8. Шкірко О. І. Проблеми обліку основних засобів і амортизації в Україні та закордоном. *Економічні науки. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. № 15 (37). 2017. С.74-79.

УДК 657

Т. І. Ольховська, ЗВО СВО Бакалавр, гр. ОА–17
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ І СТАНОВЛЕННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Анотація: Ціль дослідження: Історія виникнення аудиту в Україні. Незалежний аудит в Україні пройшов довгий історичний шлях свого розвитку, саме 16 років тому було ухвалено Закон України «Про аудиторську діяльність», який визначив економічно-правові засади його незалежності та легітимності.

Ключові слова: аудит, законодавча база аудиту, історія становлення аудиту в Україні, облік, розвиток.

Слово “аудит” походить від латинського слова «audio» (він слухає, відповідно «auditor» – той, хто слухає).

В сучасних умовах господарювання незалежний аудиторський контроль є важливою складовою перевірки достовірності бухгалтерської звітності.

Реформування економіки України вимагає адекватної зміни управління нею. Це призвело до необхідної якісної зміни як системи бухгалтерського обліку, так і системи аудиту. По мірі становлення останнього необхідними стають усвідомлення, детальний аналіз і вирішення аудиторських проблем. І якщо раніше головні зусилля спеціалістів були направлені на вирішення таких питань, як і створення аудиторських фірм, органів регулювання аудиту, прийняття різного роду нормативних актів, організація практичного проведення аудиторських перевірок, системи підготовки кадрів і т.д., то в останнім часом появляються нові можливості посилення наукового напрямку в аудиті.

Самостійний початок розвитку аудиту в Україні почався в 1991 році після набуття Україною незалежності [1].

Офіційне визнання обов'язкового аудиту відбулося в 1993 р., у зв'язку з прийняттям Закону України «Про аудиторську діяльність», у якому визначені правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні, що спрямовані на створення системи незалежного контролю з метою захисту інтересів власника.

Відповідно до даного закону у тому ж році була створена Аудиторська палата України (АПУ), яка функціонує як незалежний самостійний орган на засадах самоврядування.

Також у 1993 році згідно того ж Закону України № «Про аудиторську діяльність» була створена Спілка аудиторів України (СПА), яка займається питаннями розвитку аудиторської діяльності в Україні [7].

Розвиток аудиту в Україні налічує три етапи:

Перший – 1987–1992 рр. – створення перших аудиторських структур.

Другий – 1993–1998 рр. – формування нормативно - правової бази аудиту в Україні.

Третій – 1999 р. – дотепер – діяльність аудиту на новій нормативно-правовій базі та посилення монопольного становища представників провідних іноземних аудиторських послуг в Україні.

18 квітня 2003 року Аудиторською палатою України було прийнято в якості національних Міжнародні стандарти аудиту. За цей час з мало відомого терміну аудит перетворився на невід’ємний елемент ринкових відносин.

Очевидно сьогодні в Україні вже не залишилося людей, які б не чули слова «аудит» у всіх його реальних і нереальних іпостасях. Можна досить впевнено сказати, що незалежний аудит як професія відбувся. Переживши з 1993 р. злети і падіння, аудит поступово завойовує власну нішу в сфері фінансового контролю сучасного підприємництва в досить твердій конкуренції з фіскальним контролем у всіх його проявах.

З урахуванням світової інтеграції і глобалізації час ставить перед українським аудитом досить конкретні задачі, на рішення яких і варто зосередитися аудиторській громадськості [6, с.137].

Як відомо, аудит у нашій країні одержав розвиток із прийняттям Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. № 3125-ХІІ. Відповідно до нього проводилася сертифікація аудиторів, затверджувалися аудиторські фірми і видавалися ліцензії і сертифікати на цей винятковий вид діяльності [7].

Критерієм високої якості роботи аудиторської фірми чи аудитора в цей період була гарантія правильності податкових розрахунків і своєчасності сплати в їхній бюджет. Орієнтиром же податкових інспекцій було виконання плану по штрафних санкціях. На цьому ґрунті між даними інститутами виникла нездорова конкуренція.

У коло суб'єктів, що хазяйнують, що піддаються обов'язковому аудиту, входять банки, довірчі товариства, валютні і фондові біржі, інвестиційні фонди і компанії, кредитні союзи, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії й інші небанківські фінансові установи.

Радикальні зміни в податковому законодавстві, недостатньо чіткі і суперечливі тлумачення норм податкового права фахівцями податкових органів різного рівня змушували шукати компроміс між ціною аудита і вигодою, отриманою в результаті консультацій і перевірок аудиторськими фірмами. Аудит був затребуваний уже за підсумками фінансово-господарської діяльності підприємств за 1996 рік [11, с.42].

У малих підприємств виникла потреба не тільки в одержанні епізодичних консультацій по бухгалтерському і податковому обліку, але й у його відновленні чи супроводі.

Особливо високий попит на аудиторські послуги у випадку реорганізації (злиття, придбання, поділу, виділення, перетворення) підприємств через виникнення складних обліково-податкових проблем.

Згідно ст. 22 Закону України “Про цінні папери і фондову біржу” від 18 червня 1994 р. № 1201-ХІХ зі змінами і доповненнями) аудит бухгалтерської звітності і фінансового стану емітента при реєстрації випуску цінних паперів є обов'язковим. При наданні регулярної інформації про емітента (не рідше одного разу в рік) обов'язкове підтвердження аудиторською фірмою річного балансу і складання довідки про фінансовий стан.

Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку України, використовуючи надане їй право на розробку і затвердження нормативних документів, що регулюють ринок цінних паперів в Україні, ввела обов'язкове

підтвердження бухгалтерського балансу підприємства і звіту про його фінансові результати при реєстрації про емісію цінних паперів.

Відповідно до Закону України “Про аудиторську діяльність” аудит проводиться з метою визначення вірогідності звітності суб'єктів господарювання, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству і встановленим нормативам. Згідно ст. 8 Закону це повинно бути відзначене в аудиторському висновку [7].

З прийняттям Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” і положень (стандартів) бухгалтерського обліку в українських аудиторів з'явилася надія, що, нарешті, припиняться дискусії про право їхньої професії на існування, що розпочалися після прийняття Закону України «Про аудиторську діяльність» [2, с.81].

Податковий характер бухгалтерського обліку і звітності, нерозвиненість фондового ринку, відсутність традицій широкого обнародування фінансової інформації і користувачів, здатних сприймати і використовувати цю інформацію, покладаючись на думку аудитора про її вірогідність, привели до того, що місце і роль аудитора були зведені до консультанта по оподатковуванню й обліку.

Фактично нічого не змінили і Національні нормативи аудита Аудиторської Палати України, що одночасно з Кодексом професійної етики аудиторів України набрали сили з 1 січня 1999р. [5, с.210].

Ці нормативні документи деякою мірою випереджали розвиток реформи бухгалтерського обліку в Україні. Так, у нормативі № 1 «Вимоги національних нормативів аудита» мова йшла про фінансову звітність, тоді як у нормативних документах, що регулюють облік і звітність, цей термін з'явився лише в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» і положення (стандартах) бухгалтерського обліку.

Отже, аудит є невід'ємною ланкою у сучасних ринкових умовах. Його поява дає можливість перевіряти достовірність бухгалтерської інформації, правильність ведення облікових документів.

Внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності та розширення переліку підприємств, для яких щорічна аудиторська перевірка обов'язкова, а це, у свою чергу, збільшить ринок аудиторських послуг, а також введення додаткових положень, які б більш чітко унормували взаємовідносини аудитора та клієнта.

Подальший розвиток аудиту сприятиме позитивним змінам на підприємствах, тому потрібно переймати досвід інших країн для того, щоб удосконалити ведення вітчизняного аудиту.

Список використаних джерел:

1. Білуха М.Т. Курс аудиту. 2000. 769 с.
2. Бухгалтерський облік : конспект лекцій : навч. посіб. / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ЖІТІ, 2008. 288 с.
3. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика : навч. посіб. Київ: Знання, 2006. 495с.
4. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ. Дата оновлення: 01.10.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3125-12> (дата звернення: 10.10.2020).
5. Редько О. Вітчизняний аудит, вибір вектора розвитку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008р.

**Науковий керівник Козлова Вікторія Янівна, к.е.н., доц., ДВНЗ «ПДТУ»*

УДК 657.6

І.П. Сусарова, здобувач вищої освіти
ступеня вищої освіти Бакалавр,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

СУЧАСНІ ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Анотація: На сьогодні аудиторські фірми України можуть надавати достатньо широкий спектр послуг, тому окреслення кола безпосередньо аудиторських послуг вважаємо однією з найважливіших сучасних проблем теорії аудиту.

Ключові слова: аудит, перспективи, проблеми, розвиток, механізм.

Аудит в Україні фактично відбувся як професія й окремий вид інтелектуального бізнесу. Подальший його розвиток обумовлений ринковим спрямуванням економіки країни, необхідністю незалежного об'єктивного контролю господарської діяльності підприємств і професійного підтвердження достовірності їх фінансової звітності в інтересах власників, користувачів та зацікавлених сторін [2, с. 38].

Внаслідок входження України у систему світогосподарських зв'язків посилюється завдання виходу національного аудиту на міжнародний рівень. Переклад Міжнародних стандартів аудиту (МСА) державною мовою здійснено аудиторською палатою України (АПУ) згідно із Меморандумом про порозуміння з Міжнародною федерацією бухгалтерів (МФБ) у 2004 р.

Стандарти аудиту видання 2004 р. призначені для використання в Україні як посібник для аудиторів, бухгалтерів, керівників фінансових установ та підрозділів. Однак Міжнародні стандарти аудиту дослівно переведені з англійської мови на українську без урахування нашого національного досвіду та специфіки ведення бухгалтерського обліку в Україні [3, с. 89].

У вітчизняній літературі приділяється значна увага розвитку аудиту в Україні. Це наслідок стрімкого розвитку світової економіки, необхідність гнучкого пристосування до змін, їх детального дослідження та контролю [4, с. 24].

Проблеми розвитку аудиту є досить різні, всі вони пов'язані з розвитком аудиторської діяльності в Україні, і потребують нагального вирішення.

До основних проблем розвитку аудиту, слід віднести:

– проблема сучасного аудитора та довіри до нього. Тобто перед тим як клієнт вирішить надати інформацію аудитору, він повинен бути впевнений, що в аудитора вистачить сил і можливостей зберегти її в конфіденційності;

– брак достатнього досвіду аудиторської діяльності, адже аудит в Україні в порівнянні з іншими країнами зародився досить недавно. Проте на сьогодні дедалі більше українських аудиторів проходять стажування за кордоном, здобуваючи сертифікати міжнародного зразка;

– низька якість аудиторських послуг. В українській практиці визначення якості реально формує замовник аудиторських послуг, в основному це вищий управлінський персонал;

– недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю. В Україні в цілому об'єктивно відчувається недостатність вітчизняної спеціальної літератури, а тим більше докладних розробок, посібників з проведення аудиту ефективності, що являє собою певну прогалину у формуванні його методології та вимагає науково обґрунтованих теоретичних розробок у цьому напрямі та їх практичного втілення;

– проблема формування ціни на аудиторські послуги.

Серйозну стурбованість також викликає якість роботи більшості українських аудиторських фірм. Це питання піднімається не лише користувачами аудиторських послуг і державними органами, але й самими аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії [1, с. 115].

На нашу думку, для вирішення вищезазначених проблем варто навести деякі шляхи їх подолання та перспективи розвитку аудиту в Україні:

1) «детінізація» економіки України, відповідно зі зменшенням обсягів «тіньового» бізнесу значення аудиту зростатиме;

- 2) розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги шляхом вивчення міжнародного досвіду з цього питання;
- 3) підвищення престижу аудиторської професії, надання впевненості у відповідності ціни якості роботи аудитора;
- 4) розробка внутрішньо-фірмових методик аудиту, робочої документації;
- 5) розробка типових методик аудиторської перевірки у розрізі галузей їх функціонування;
- 6) скасування штучно вмонтованих елементів закордонної теорії та практики, які не тільки не мають обґрунтованого змісту, але й суперечать реальним потребам обліковців-практиків;
- 7) удосконалення навчальних планів підготовки обліковців у вищих навчальних закладах, адаптувати їх знання до потреб практики реального життя.

Таким чином, можна зробити висновки, що вчорашній аудит – це невизначеність обов'язковості, невпевненість у майбутньому (чи існуватиме аудит взагалі), не вирішення питання про віднесення чи заборону віднесення затрат на аудит на валові витрати підприємства, практично відсутність регулярного та обов'язкового підвищення кваліфікації аудиторів, розпорошення аудиторів по різних професійних об'єднаннях [3, с. 98].

Отже, основними напрямками розвитку аудиторської діяльності в Україні можуть стати [4, с. 105]:

1. Розробка механізму практичного застосування МСА в Україні, створення до них коментарів у повному обсязі.
2. Внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності та розширення переліку підприємств, для яких щорічна аудиторська перевірка обов'язкова, а це, у свою чергу, збільшить ринок аудиторських послуг, а також введення додаткових положень, які б більш чітко унормували взаємовідносини аудитора та клієнта.

3. Використовуючи узагальнений практичний досвід роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм, розробка Типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств.

4. У розрізі галузей їх діяльності (банківська, торговельна, страхова, хімічна, металургійна, харчова, легка промисловості).

5. Поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів.

6. Розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду з цього питання та ін.

Список використаних джерел:

1. Бондар В.П. Удосконалення системи організації аудиторської діяльності в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. 305с.

2. Усач Б.Ф. Проблеми розвитку аудиту в Україні. *Регіональна економіка*. 2007. 210 с.

3. Редько О. Аудиторські послуги в Україні: перші кроки до ринку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. 326 с.

4. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: Монографія. . *Бухгалтерський облік і аудит*. 2003. 124с.

* Науковий керівник Козлова Вікторія Янівна, к.е.н, доцент
ДВНЗ «ПДТУ»

УДК 657

К. А. Пилипенко, д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

Танклевська Н.С., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «ХДАУ»
(м. Херсон, Україна)

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ: МІСЦЕ І ЗНАЧЕННЯ

Анотація: Розглянуто поняття та значення державного фінансового аудиту у рамках державного фінансового контролю. Розглянуто поняття «державний аудит» знаходить місце у різних роботах науковців і у законодавчій базі

Ключові слова: державний фінансовий аудит, поняття та трактування, мета та завдання, аудит

На сьогодні невід'ємною частиною фінансової діяльності держави є фінансовий контроль, який є найважливіших елементів сучасної системи управління фінансами, наповнення та використання.

Державний аудит є одним із головних напрямків роботи контролюючих органів у рамках державного фінансового контролю. Поряд із традиційною ревізією, що має фіскальний характер, державний аудит забезпечує не лише виявлення порушень у бюджетному процесі, а й їх попередження та запобігання у майбутньому. В залежності від мети, завдань, предметної області перевірки державний аудит проводять у різних напрямках. До того ж розрізняють внутрішній аудит в державному секторі та державний фінансовий аудит.

Державний фінансовий аудит, що це таке, та як правильно інтерпретувати дане поняття, це питання постає на сьогодні перед багатьма як науковцями так і практиками у сфері обліку та господарювання. Необхідно зазначити, що у роботах сучасних поняття «державний аудит» знаходить місце у різних роботах науковців і у законодавчій базі, і показує нам, що не існує єдиного підходу до визначення даного терміну. Різноманітні підходи до цього визначення подані у табл. 1.

Визначення поняття «державний фінансовий аудит»

Джерело	Визначення державного фінансового аудиту
Господарський кодекс України [3]	Різновид державного контролю, покликаний контролювати діяльність осіб, наділених правом управління публічними фінансами (керівництво державних підприємств, установ та організацій тощо)
Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [5]	Різновид державного фінансового контролю полягає у перевірці та аналізі органом державного фінансового контролю фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю
Немченко В. В. [1]	Форма державного фінансового контролю, спрямована на сприяння бюджетним установам, державним підприємствам, а також суб'єктам господарювання, які отримують державні кошти, у запобіганні фінансовим порушенням, ефективному використанні бюджетних коштів державного та комунального майна, правильності ведення бухгалтерського обліку та складання достовірної фінансової звітності
Дікань Л. В. [6]	Перевірка й аналіз законності й ефективності використання державних чи комунальних коштів активів і майна, правильності ведення бухгалтерського обліку, достовірності фінансової звітності та доцільності управлінської діяльності з метою надання рекомендацій щодо покращення діяльності об'єкта

Сучасний державний фінансовий аудит – це комплексний процес, який охоплює різні сфери господарювання. Розпочинається він з отримання необхідних відомостей про державний орган (установу чи організацію), його діяльність, основні функції, здатність керівництва виконувати свою роботу. Необхідно зазначити, що у роботах сучасних науковців і у законодавчій базі не існує єдиного підходу до визначення поняття «державний фінансовий аудит».

Необхідно віддати належне високому рівню наукових досліджень зазначених вчених, проте на сучасному етапі не достатньо розробленими залишаються процедури проведення державного фінансового аудиту в системі державного фінансового контролю.

Державний фінансовий аудит – це систематичний процес здійснення компетентним працівником незалежної перевірки об'єктивних даних щодо господарських операцій та їх відображення в бухгалтерській/фінансовій звітності суб'єкта господарювання і проведення кількісного та якісного

оцінювання рівня їх відповідності певним критеріям, стандартам та нормам і надання висновків усім зацікавленим користувачам.

Метою державного фінансового аудиту є встановлення законності та ефективності використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правомірності фінансового управління і функціонування системи внутрішнього контролю [2, с.663].

Головними завданнями державного фінансового аудиту є:

- здійснення перевірок спрямованих на визначення законності і своєчасності руху бюджетних і позабюджетних коштів, які надаються відповідним підприємствам, організаціям;
- визначення ефективності і доцільності витрачання державних коштів і майна;
- надання оцінки формування і рівню виконання місцевого бюджету;
- аналіз виявлених відхилень від установлених показників;
- визначення шляхів удосконалення управління бюджетними коштами, державним та комунальним майном, в тому числі можливості збільшення доходів бюджету;
- організації дієвого внутрішньогосподарського фінансового контролю [4, с.241].

Предметом державного фінансового аудиту виступає діяльність державних установ та інших організацій - одержувачів державних ресурсів, яка пов'язана з використанням державних фінансів, державного майна, інших активів і пасивів, що належать державі, отриманих на виконання покладених на них функцій або бюджетних програм.

Державний фінансовий аудит здійснюється як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях державних фінансів.

Об'єктами дослідження державного аудиту макроекономічному рівні є: виконання планів соціального й економічного розвитку країни, окремих регіонів; використання ресурсів країни, діяльність окремих міністерств, відомств та інших урядових структур, а на мікрорівні - фінансово-господарську діяльність підприємств та бюджетних установ та організацій. Тобто, на макроекономічному рівні державний аудит виступає як одна з організаційних форм державного

контролю й розв'язує стратегічні завдання. На мікроекономічному рівні результати діяльності державних аудиторів становлять невід'ємну частину інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарської діяльності [7, с. 41].

Державний фінансовий аудит повинен здійснюватись систематично як у господарській так і зовнішньоекономічній діяльності підприємств та установ, що дозволить своєчасно виявити недоліки у їх діяльності, визначити причини їх виникнення, вжити заходи щодо їх усунення та попередження у майбутньому. Сучасний етап розвитку державного фінансового контролю ще відбувається, це і є становлення державного фінансового аудиту.

Список використаних джерел:

1. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту : підручник. / Немченко В.В. та ін. К.: Центр учбової літератури, 2012. 540 с.
2. Будник Л. А., Голяш І. Д. Класифікація державного аудиту. *Економіка та суспільство*. 2016. № 2. С. 661–665. URL:http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/118.pdf.
3. Господарський Кодекс України/ URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
4. Гуцаленко Л. В., Дерій В. А., Коцупатрій М. М. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. К. : Центр учбової літератури, 2014. 424 с.
5. Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання: Постанова Кабінету міністрів України від 27 березня 2019 р. № 252. / Верховна рада Україн. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/252-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення 23.10.2020).
6. Державний аудит: навч.-метод, посіб. для самот. вивч. дисципліни / за заг. ред. канд. екон. наук, проф. Л.В. Дікань. Х. : ХНЕУ, 2008. 164 с.
7. Державний фінансовий аудит : методологія і організація : монографія / за ред. Є.В. Мниха. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. С. 41.

УДК 657

К. А. Пилипенко, д.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,

Прийдак Т. Б., к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку та економічного контролю

Кєтова О.М., ЗВО СВО Магістр,
спеціальність 071 Облік і оподаткування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Анотація: Проаналізовано визначення терміну «контроль» різними науковцями. Визначено передумов виникнення функцій контролю в системі управління господарською діяльністю підприємства.

Ключові слова: контроль, фінансово-господарська діяльність, об'єкт фінансового контролю

Контроль у сучасній економіці є функцією управління розвитком продуктивних сил й ринкових відносин. За період формування науки про контроль можна виокремити періоди розвитку: початковий період пов'язаний з накопиченням первинних даних; період обробки накопиченого матеріалу (даних) з використанням методичного інструментарію математичного характеру.

Контроль передбачає по-перше, інформацію про фактичний стан речей існування системи, а по-друге, базу теоретичних та методичних напрацювань. Достовірна інформація лежить в основі результатів здійсненого контролю. Необхідність в контролі визначається потребою в обґрунтуванні, вивченні та систематизації економічної інформації. Необхідно відмітити, що в основі підтвердження реального стану справ на виробництві можуть виступати лише фактичні дані. Нормативно-законодавча база й накопичені фактичні дані в здійсненні контролю перетворюються в механізм здійснення функцій економічного управління. Іншими словами наукове пізнання процесів на основі систематизованого і обґрунтованого фактажу є функціональною основою

контролю. Контроль використовується в даному випадку з метою розкриття особливостей функціонування об'єкту задля ґрунтовного дослідження його походження, діяльності та перспективи розвитку. Отже, виникає необхідність розвитку контролю як складової економічної науки.

Важливість контролю в системі управління діяльністю підприємства визначали ще такі іноземні науковці, як А. Аренс та Дж. К. Лоббек. Вчені підкреслювали, що контроль забезпечує керівництво точною інформацією. Контроль допомагає зберегти активи та документи підприємства, забезпечити ефективну господарську діяльність відповідно до встановлених облікових принципів [2]. До передумов виникнення функції контролю відносять:

- невизначеність;
- попередження кризових явищ;
- підтримання успіху;
- прагнення підвищити інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність підприємства [1, 2].

Л. В. Дікань виділяє, що саме контроль є найважливішою функцією управління та виступає засобом зворотного зв'язку між об'єктом управління і системою управління та інформує останню про дійсний стан керованого об'єкта [1, с. 15]. М. Г. Чумаченко визначав, що контроль є тією функцією управління, за допомогою якої перевіряється відповідність фактичного стану та результатів роботи об'єкта нормам, стандартам, правилам, законам, інструкціям [2]. Такої ж позиції і Д. Кудінов, який вважає, що функція контролю визначається у зіставленні та перевірці відповідності фактичних показників розвитку нормам, які закріплені у законодавстві [3, с. 73].

Контроль – складова частина діяльності людей по управлінню економікою – являє собою надбудовну категорію. Він виступає як внутрішньо властива економіці функція управління. Таке трактування контролю дозволяє визначити його місце в механізмі взаємодії базису й надбудови. Контроль сприяє зміцненню матеріального базису суспільства, виховує в громадян негативне відношення до всякого роду порушення державних правових норм у економіці.

Контроль - кінцевий етап здійснення етапу управління в період порівняння отриманих результатів з поставленими завданнями до прийнятих рішень, а під час встановлення негативних моментів досліджуються першопричини і реалізуються запобіжні заходи.

Контроль фінансово-економічних результатів являє собою частину, підсистему в більш загальній системі – системі управління. В економічній літературі [6, 7] іноді не виправдано ставлять знак рівності між поняттям «грошовий контроль» й «фінансовий контроль». Цей контроль, опосередкований реальним оборотом грошей, здійснюють вищі органи господарського регулювання, установи фінансової й банківської системи, а також підприємства й об'єднання в процесі виконання взаємних договірних зобов'язань.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств є важливою ланкою грошового контролю. Контроль на підприємствах представляє реалізацію контрольної функції важливої для всієї фінансово- господарської системи суб'єкта господарювання

Об'єктом фінансового контролю є система виробничо-господарських операцій та товарно-грошових відносин матеріально-виробничої сфери й невиробничої сфери. Тому замість традиційного терміну «фінансовий контроль» доцільно використовувати категорію фінансово-господарського контролю. Це дозволяє усунути різночитання в інтерпретації його сутності, оскільки в економічній літературі [4, 5, 6, 7] господарський і фінансовий контроль часто розглядається як відособлені друг від друга, самостійні галузі контролю.

Будучи одним з ланок господарського механізму, фінансово- господарський контроль покликаний за допомогою методів фінансового впливу сприяти мобілізації внутрішніх резервів, досягненню високих економічних результатів при найменших витратах. Безперечно, фінансові відносини - складова частина економічних відносин. Однак у категорії фінансово-господарського контролю не випадково на перший план висуваються фінансові аспекти контролю. Цим підкреслюється їх домінуюча роль у контрольній діяльності.

Список використаних джерел:

1. Дікань Л. В. Контроль і ревізія: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ. Знання, 2007. 327с.
2. Чумаченко Н. Г. Управленческий учет нуждается в поддержке [Текст]. Бухгалтерский учет и аудит. 2003. № 5. С.3-7.
3. Кудинов, Д. Г. Анализ функциональной структуры государственного казначейства Украины [Текст]. Модели управления в рыночной экономике: сб. науч. тр. Донецк: ДонНУ. 2000. С.71-76
4. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. Москва. Экзамен, 2000. 320с.
5. Стефаник І. Б. Мета і завдання державного фінансового контролю підприємницької діяльності [Текст]. *Фінанси України*. 2002. № 4 С. 133 – 137.
6. Гудзинський О.Д., Аксентюк М.М., Деменіна О.М. Контролінг в системі менеджменту (теоретико-методологічний аспект): Монографія. Київ. ІПК ДСЗУ, 2009. 225 с.
7. Балусєва О. Програми соціально-економічного і культурного розвитку. Бюджетна бухгалтерія. 2017. № 5.
URL:<https://i.factor.ua/ukr/journals/bb/2017/february/issue-5/article-24981.html>



Секція 5
ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА
ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

УДК 336.11

Л.В. Барабаш, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ

Анотація. Фінансова наука протягом усього часу свого існування досліджує не лише фінансово-економічні явища, а й причини, що їх зумовлюють. Й останнім часом вчені все більше уваги приділяють поведінковим аспектам, особливо – індивідів.

Ключові слова: поведінкові фінанси, людина економічна, поведінкова економіка, ірраціональна поведінка, фінансова психологія.

Сучасна фінансова наука характеризується багатовекторністю пізнання. І дедалі частіше, з'ясовуючи причини фінансових явищ, звертається до психології фінансів і поведінкових аспектів учасників фінансових процесів.

Саме тому ключовим питанням поведінкових фінансів є пошук мотивів, що спонукають учасників фінансової системи до ірраціональних дій, що переслідують раціональні мотиви. Одних вони призводять до систематичних помилок, що доволі часто мають наслідком зниження ефективності та прибутків і зростання цін. Водночас для інших такі дії створюють сприятливі передумови для ведення діяльності.

Виникненню поведінкових фінансів посприяв розвиток поведінкової економіки. Об'єктом її вивчення стали фактори психологічного характеру, що спонукають людей до прийняття рішень у різних економічних ситуаціях. При цьому підвищена увага спрямовується на ситуаційні моменти, коли індивіди ведуть себе ірраціонально, що суперечить класичним уявленням про людину економічну.

Наразі вітчизняними та зарубіжними дослідниками напрацьовано низку підходів до розуміння поведінки людини в різних економічних ситуаціях. Перші намагання охарактеризувати «людину економічну» знаходимо у працях А.

Сміта, який підкреслює необхідність присутності егоїзму під час побудови ринкових відносин [5].

У свою чергу маржиналісти відкидають егоїстичний базис людини економічної і наділяють її рисами економічної раціональності, що, за їх думкою, дають можливість індивіду оптимізувати власні дії та вигоду, отриману від них [4].

Представники неокласичної економічної теорії, що прийшла на зміну маржиналізму, вважали, що людина економічна є раціональним суб'єктом, добре інформованим відповідно до своїх інтересів і вподобань, здатним до оцінки й порівняння альтернатив в межах наявних обмежень і переваг з позиції «байдужості до добробуту інших» [6].

Сучасна поведінкова економіка схильна розглядати індивіда швидше як суб'єкта ірраціонального, аніж раціонального. І в цьому полягають основні відмінності між класиками та сучасниками фінансово-економічної науки (рис. 1)

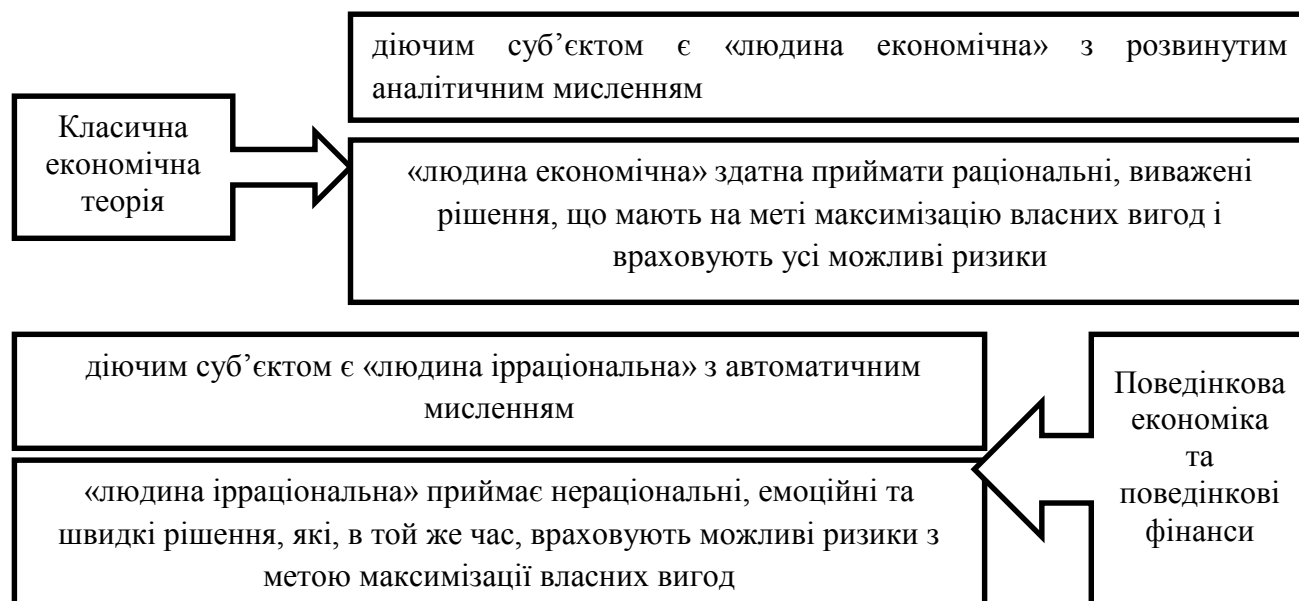


Рис. 1. Уявлення про суб'єкта економічних відносин у класичній економічній теорії і поведінковій економіці та поведінкових фінансах

Як бачимо, класична поведінкова економічна теорія кардинально відрізняється від сучасних поведінкових фінансів, адже перша ґрунтується на

раціональному поясненні вчинків індивіда, а другі – на поясненні ірраціональних вчинків, зумовлених переважно емоційними рішеннями.

Саме тому поведінкові фінанси розширюють ареали наукового пізнання, порівняно з класичною економічною поведінковою теорією: вивчаючи на мікрорівні поведінку індивідів і пояснюючи причини та фактори впливу на прийняття рішень, на макрорівні вони з'ясовують відхилення та закономірності поведінкових моделей ефективного ринку [1].

Низка вчених, зокрема Р. Талер та Н. Барберіс [3] і Дж.Р. Ріттер [2], схильні вважати, що поведінкові фінанси поєднують два блоки досліджень: причини поведінки людини (когнітивна психологія) та результатів діяльності ринків (ліміти арбітражу).

Відтак, щоб пояснити та виокремити причини прийняття індивідами певних рішень і дослідити їх вплив на ринки, виокремлюють низку моделей економічної поведінки, що провокують відповідні наслідки на макрорівні. Так, першою є модель «*Homo economicus*», яку характеризував А. Сміт, наголошуючи на егоїзмі як ключовому факторі існування індивідуума в економічному середовищі. Модель «*Рационального гедоніста*» розглядав І. Бентам, вважаючи, що мета індивіда – досягнення максимального задоволення з одночасним уникненням будь-якого засмучення. Німецька історична школа вважала основою економіки держави модель «*Народу, як національно й історичного цілого*», обґрунтовуючи свою теорію тим, що інтереси народу є вищими інтересів особистих. К. Маркс пропагував модель «*Виробничих відносин*», вбачаючи визначальну роль у відносинах власності. На противагу йому М. Вебер, який пропагував модель «*Релігійні (протестантські) етичні цінності*», наголошував на тому, що раціональність економічна є наслідком раціональності релігійної.

Новий виток розвитку поведінкових фінансів розпочався зі вчення інституціоналістів, які у моделі «*Homo institutus*» наголошували на владних пріоритетах індивіда в економічному середовищі. Протилежність – командний дух й економіку колективної праці – розглядали вчені пострадянського періоду у моделі «*Homo soveticus*».

Сучасні вчені зосереджують увагу на моделі «RREEMM (resourceful, restricted, evaluating, expecting, maximizing man)», відповідно до якої людина економічна, перебуваючи в стані лімітованості ресурсів, змушена робити раціональний егоїстичний вибір, визначаючи переваги й обмеження, спираючись на власні оцінки, інтереси та наявну інформацію. І саме в цій моделі ірраціональність вибору проявляється найчастіше.

Однак аспекти поведінки індивідів, а відтак і фінансів, у сучасному світі змінюються дуже динамічно. А тому новітня економічна філософія вже виокремлює модель економічної поведінки «Click», яка характеризує людину, як мешканця інтернет-світу, який робить вибір натисканням кнопки. І в цьому випадку ірраціональність перемагає раціоналістичні судження.

Однак не можна однозначно стверджувати, що будь-яка з моделей економічної поведінки індивіда здатна функціонувати в чистому виді. Проте кожен індивід діє відповідно до власних переконань, наявної інформації, іноді традицій. А тому його фінансова поведінка змінюється і в подальшому здійснює різний вплив на фінансово-економічне середовище держави.

Відтак всестороннє вивчення мікро- і макрофінансового поведінкового середовища та поєднання особливостей процесів пізнання, сприйняття, осмислення й оцінки власного досвіду індивідом і пошук балансу сприятливих моментів на ринку, спричинених реакцією групи індивідів, які вивчають поведінкові фінанси, дозволяє з'ясувати умови та ключові фактори існування та розвитку фінансів сучасності.

Список використаних джерел

1. Pompian M. (2012) Behavioral finance and investor types: managing behavior to make better investment decisions. N. J. : Wiley finance series, 2012. 232 p.
2. Ritter J.R. Behavioral finance. Pacific-Basin Finance Journal. 2003. № 4. P. 429–437.
3. Бернстайн П. Фундаментальные идеи финансового мира: Эволюция; пер. з англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. 247 с.

4. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций : [учеб. пособие]. М. : Аспект Пресс, 1998. 368 с.
5. Серебрянский Д.С. Классический утилитаризм: основные теоретические проблемы. *Этическая мысль*. 2011. № 11. С. 90–105
6. Филатов В.П. Модели человека в социальных науках. *Эпистемология и философия науки*. 2012. № 1. С. 125–140.

УДК 631.158:658.336

Н.В. Бондаренко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ПІД ЗАСТАВУ ЗЕМЛІ

Анотація: визначено, що для успішного старту ринку землі та банківського кредитування під заставу землі є цінова прозорість. Означено, що вартість землі має бути обов'язковим елементом бази угод. Встановлено, що після скасування земельного мораторію в обігу опиниться ще понад 38 млн га приватних паїв. Визначено проблемні напрямки фінансування банками купівлі землі малими фермерами.

Ключові слова: кредитування, фермерські господарства, застava, земельні аукціони, банківські гарантії

Будь-який бізнес, що розвивається, потребує певних фінансових ресурсів. Для малого підприємництва, як у загальному, так і в сільському господарстві, зокрема, для фермерських господарств, питання пошуку джерел фінансування та інвестування не лише не втрачають своєї актуальності, а й, навпаки, набувають все більш критичного характеру. Досить обмежені внутрішні фінансові можливості малого бізнесу, недостатня державна підтримка цього сектора економіки, низька активність інвесторів, обтяжливі схеми кредитування малого бізнесу, як показала практика, не дали змоги сформувати ефективну систему фінансів. Окрім того, коротка історія існування малого підприємництва і доки що скромні результати його розвитку не дають підстав стверджувати про оптимальність цієї форми підприємництва [1].

В Україні у вільному обігу перебуває близько 2,5 млн га земель приватної власності. Це землі для ведення особистого селянського господарства, підсобного господарства, садівництва та городництва, приватні землі для житлової забудови та інші приватні землі несільськогосподарського призначення [2]. Принциповим питанням для успішного старту ринку землі та банківського

кредитування під заставу землі є цінова прозорість. Вартість землі має бути обов'язковим елементом бази угод щодо купівлі-продажу землі. При цьому агрегована інформація про ціни має бути доступна для учасників ринку та банків.

Для банків, земля при кредитуванні використовується переважно як додаткова застава або як її елемент, коли заставою є цілісний майновий комплекс та нерухомість. Термін кредитування у таких випадках не перевищує п'яти років, проте для інвестиційних проектів його може бути подовжено до семи років. Несільськогосподарські землі у більшості випадків вважаються неліквідними. Річ у тім, що НБУ постановою №351 від 30 червня 2016 року встановив для незабудованих земель найнижчий коефіцієнт ліквідності – 35%. Це означає, що для банків така застава неприваблива, вони повинні використовувати додаткові резерви. Після скасування земельного мораторію в обігу опиниться ще понад 38 млн га приватних паїв і великих масивів державних та комунальних земель, тому питання стане ще більш актуальним.

Банки не планують кредитувати малих фермерів через непрозорість їх бізнес-моделі. Обережно банки ставитимуться і до фінансування купівлі землі для здавання її в оренду, наприклад, якщо пайовики будуть докуповувати паї.

Водночас банкіри визнають, що для агросектору, де виробництво орієнтоване на експорт, можливе кредитування у валюті. Деякі банки вже практикують змішані кредити – гривня-валюта. Вирішальні умови для ухвалення рішення про такий кредит – фінансове становище позичальника та наявність експортних контрактів. Головна перепона для використання землі як застави – дорожнеча такої позики. По-перше – через високу вартість оформлення відповідних прав. По-друге – через надто високі кредитні ризики. Отже, виникає питання, як зробити кредити під заставу землі не лише реальними, а й доступними.

Визначається проблемні напрямки фінансування банками купівлі землі малими і середніми фермерами: недосконалість процедури звернення стягнення шляхом здійснення виконавчого напису нотаріуса – необхідні зміни до Постанови КМУ №1172 щодо переліку документів, які кредитор надає нотаріусу

для вчинення виконавчого напису; забезпечення прозорих торгів через SETAM – на сьогодні банки позитивно оцінюють роботу SETAM, однак нещодавно відбулися зміни (Прозоро – адміністратор, SETAM – організатор) – чи сприятиме це покращенню системи електронних торгів, покаже практика, є питання щодо можливості зупинення торгів, якщо кредитор та боржник досягли домовленості; вдосконалення відносин щодо емфітевзису – НАБУ брало участь у розробці відповідних змін до законодавства разом із експертами Світового банку, надавши низку пропозицій, очікується остаточна редакція законопроекту [3].

Попри всі проблеми, банки вбачають потенціал у фінансуванні трансакцій із сільськогосподарською землею в Україні. Наявність ринку зумовить прозорість ціноутворення та підвищення ліквідності землі. Розвиток інфраструктури забезпечить прозорість ринку, зменшить ризики, вартість трансакцій та час їх проведення [4]. Банки очікують, що для запуску кредитування під заставу землі держава зробить низку кроків. Передовсім називають удосконалення функціонування земельних аукціонів, упорядкування роботи ріелторів, оприлюднення цін на землю. Земельні аукціони повинні базуватися на двох принципах: прозорості і відкритості. Було запропоновано розглянути створення електронної платформи на основі кадастру – як приклад наводилася система ProZorro. Аукціони слід проводити онлайн, оскільки фізична присутність обмежить кількість учасників. Крім того, наявність банківської гарантії або гарантійного внеску на значну суму знизить вірогідність шахрайства і маніпулювання ціною. Також необхідно вдосконалити процедури набуття прав.

Регулятори фінансового ринку затвердили Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року. У ній говориться про зміцнення фінансової стабільності та сприяння макроекономічному розвитку і зростанню економіки. Також вона передбачає розвиток фінансових ринків, розширення фінансової інклюзії, впровадження інновацій у фінансовому секторі та запровадження ринку землі. Це дасть змогу створити за п'ять років прозорий, конкурентний, стабільний та високотехнологічний фінансовий сектор. За таких умов він стане

драйвером сталого та інклюзивного розвитку економіки України та сприятиме підвищенню добробуту громадян через ефективне акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів в економіці [5].

У проекті Держбюджету на 2021 рік поки планується запровадити програму здешевлення кредитів на придбання землі для аграріїв (приватних господарств) до 3% річних. У пілотному режимі вже працює Аграрний реєстр. Поки що доступ до нього через особисті кабінети можуть отримати фермери. Згодом планується надати обмежений доступ до нього банкам, щоб отримувати необхідну для кредитного аналізу інформацію та документи [2].

Список використаних джерел:

1. Радченко О.Д., Проблеми фінансування фермерських господарств як форми малого бізнесу. Вісник Полтавської державної аграрної академії. № 2. 2010. С. 152-155.

2. Чи покращиться доступ до кредитів малих фермерів після відкриття ринку землі. URL: <http://finpost.com.ua/news/19060>Кредитування фермерів. <http://finpost.com.ua/news/19060> (дата звернення 15.10.2020).

3. Названо основні проблеми для кредитування купівлі землі малими і середніми фермерами. URL: <https://agropolit.com/news/18080-nazvano-osnovni-problemi-dlya-zaprovadjenni-kredituvannya-kupivli-zemli-malimi-i-serednimi-fermerami> (дата звернення 16.10.2020).

4. Банки видят потенциал в финансировании сделок с аграрной землей в Украине. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/04/25/624207/> (дата звернення 16.10.2020).

5. Регулятори затвердили стратегію розвитку фінсектору на 5 років: що вона передбачає. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/01/16/655863/>(дата звернення 17.10.2020).

УДК 336.11

І.І. Булах, викладач,
викладач вищої кваліфікаційної категорії, викладач-методист Відокремленого
О.В. Шиманська, викладач,
викладач вищої кваліфікаційної категорії, викладач-методист
Відокремленого структурного підрозділу Уманський фаховий коледж
технологій та бізнесу Уманського національного університету садівництва
(м. Умань, Україна)

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СУСПІЛЬСТВА

Анотація. Мета даного дослідження полягає у встановленні основних змін, які відбуваються у розумінні сутності та практиці управління державними фінансами під впливом інституційних перетворень у сучасному українському суспільстві.

Ключові слова: державні фінанси, публічні фінанси, урядові фінанси, фінанси державного сектору, фіскальна консолідація.

Сьогодні Україна переживає складний етап суспільних перетворень. Він стосується, з одного боку, продовження її становлення як суверенної держави, а з іншого - розбудови засад демократії, формування громадянського суспільства. Розвиток фінансової науки, як і будь-якої іншої наукової галузі, безпосередньо пов'язаний із потребами практики.

Фундаментальне значення для фінансової теорії мають розвиток держави, практика функціонування державного механізму, специфіка побудови державної влади, організація та особливості взаємодії державних органів тощо. Вони безпосередньо позначаються на фінансовій науці, оскільки визначають характер формування і використання державою фінансових ресурсів, що є предметом наукових досліджень. З цієї причин належне розуміння теоретичних концепцій, вироблення нових поглядів і підходів у науці потребує розгляду тих питань, які, на перший погляд, здавалося б є поза межами предмету фінансової науки - сутність і межі держави, поняття суспільства, інституційна структура національної економіки і т. д.

Фінансова наука і практика безпосередньо залежать від розвитку інституту держави. Наразі процеси становлення України як суверенної держави, розвиток державної влади, конституційні засади її розбудови, формування громадянського суспільства у частині його взаємодії з інститутом держави виявилися «відірваними» від теорії і практики державних фінансів. У сучасних наукових дослідженнях в Україні недостатньо уваги приділяється саме фундаментальним основам функціонування державних фінансів, особливо тим, які формуються і змінюються під впливом розвитку самої держави як провідного інституту життєдіяльності суспільства.

Унаслідок суспільних трансформацій, які наразі відбуваються в Україні, актуалізувалися питання вдосконалення теорії і практики державних фінансів. Розбудова державності і демократичний поступ українського суспільства висунули на перший план низку важливих питань, ключовими серед яких є такі:

- відділення у свідомості людей двох фундаментальних понять - «державна» і «суспільство»;
- формування інституту публічної влади в умовах становлення громадянського суспільства;
- розвиток інституту державної влади в напрямку подальшого утвердження принципу розподілу влади на відносно самостійні гілки - законодавчу, виконавчу й судову, який здатний унеможливити її узурпацію та монополізацію;
- пошук шляхів впливу громадянського суспільства на функціонування державної влади.

У фінансовій науці розуміння змісту державних фінансів і їх особливостей безпосередньо залежить від розуміння того, що являє собою держава. Її природа впливає на характер фінансових відносин, а межі і сфера функціонування - на змістовне наповнення державних фінансів [1, с. 338].

Українська фінансова наука пов'язує сутність фінансів з процесом розширеного відтворення, визначаючи їх як специфічні економічні відносини, які виникають у процесі розподілу вартості продукту [2; 3]. Відповідно

визначаються й функції фінансів - розподільна й контрольна, а також їхнє суспільне призначення - забезпечити розподіл вартості продукту.

Фундаментальні теоретичні питання державних фінансів для відповідності сучасним викликам цивілізаційного розвитку мають вийти за рамки «процесу розширеного відтворення» й орієнтуватися на інші моделі дослідження економіки та фінансів. Крім того, в моделі розширеного відтворення з поля зору випадають зміни, які відбуваються в сфері суспільно-політичного життя, розвитку державного управління, процеси ухвалення рішень. Так, під «фінансами державного сектору економіки» фактично розуміють фінанси державних підприємств [3].

За такого підходу із державного сектору виключаються бюджетна система, позабюджетні цільові фонди держави, а також бюджетні установи, які надають безоплатні послуги населенню. Отже, сфера функціонування державних фінансів виявляється більшою, ніж фінанси державного сектору. Такі уявлення вже давно не відповідають сучасному розумінню виробництва і продуктивної праці. У сучасній економічній теорії і на практиці продуктивною вважається праця як у матеріальній сфері, так і в сфері послуг, обидві вони виробляють суспільний продукт. Інакше кажучи, фінанси державного сектору, виходячи із сучасних економічних концепцій, - це не тільки фінанси державних підприємств, а й фінансові відносини бюджетних установ, бюджети та позабюджетні цільові фонди держави, тобто вся сфера державних фінансів [4, с. 78-79].

Нерозробленість питань у галузі теорії влади та нерозвиненість демократії призводять до того, що в традиційній для України теорії державних фінансів дані питання належно не досліджені. Всесвітньо відомий американський економіст, лауреат нобелівської премії з економіки Дж. Б'юкенен у ході дослідження публічних фінансів в умовах демократії дійшов висновку про необхідність розроблення конституційних правил, які обмежують конкретні політичні заходи і законодавчі процедури. Лише конституційний рівень здатний забезпечити ефективне управління бюджетом і фінансову відповідальність уряду і політиків. Вітчизняна теорія державних фінансів, базуючись на моделі розширеного

відтворення, взагалі питання будь-яких свідомих обмежень фактично не розглядає, оскільки така постановка питання виходить за рамки даної моделі.

Нині в Україні відбувається утвердження публічної влади. Її розвиток висунув на перший план дві важливі для державних фінансів проблеми: 1) ефективний розподіл влади на відносно самостійні гілки законодавчу, виконавчу й судову; 2) пошук шляхів впливу громадянського суспільства на функціонування державної влади.

Новим викликом для розвитку української держави стала об'єктивна необхідність формування інститутів громадянського суспільства, які здатні ефективно впливати на функціонування державної влади і контролювати її. Цілком очевидно, що держава має слугувати суспільству, а не навпаки. Дані суспільні трансформації неодмінно позначаються на державних фінансах. Можна виділити такі напрями такого впливу: 1) запровадження інструментів, які забезпечують прозорість і відкритість державних фінансів; 2) формування безпосереднього зв'язку між ефективністю управління державними фінансами і результатами демократичних виборів; 3) розроблення інструментів впливу громадянського суспільства на функціонування державних фінансів. [5, с. 867].

Особливий інтерес сьогодні становить пошук дієвих інструментів впливу громадянського суспільства на управління державними фінансами.

Так, громадяни можуть впливати на сферу державних фінансів через місцеві референдуми, які дозволяють виявити суспільну думку з питань оподаткування, пріоритетів бюджетних видатків, підвищення соціальних стандартів, здійснення місцевих запозичень.

Крім того, важливими для ефективного управління бюджетними коштами можуть бути громадські слухання, круглі столи, конференції тощо, до яких залучається широке коло громадських організацій, професійних об'єднань, окремі особи з активною громадською позицією. Для забезпечення дієвості співпраці між інститутами громадянського суспільства і державною владою в законодавстві мають бути передбачені норми, які регламентують порядок обов'язкового врахування її результатів.

У підсумку можна стверджувати, що інституційні трансформації українського суспільства, які пов'язані з розвитком демократії, формуванням публічної влади, становленням правової держави і громадянського суспільства, позначаються на теорії і практиці державних фінансів. Під їх впливом розвивається і вдосконалюється понятійно-термінологічний апарат фінансової науки, а також практика управління державними фінансами. Актуальними процесами, зумовленими інституційними в Україні, є подальше впровадження інструментів прозорості і відкритості державних фінансів, а також вироблення напрямів впливу громадськості на державні фінанси.

Список використаних джерел:

1. Консерватизм: Антологія. 2-ге вид. / Упоряд. О. Проценко, В. Лісовий. К.: В.Д. «Простір», «Смолоскип», 2018. 788 с.
2. Юхименко П. І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. та ін. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. К.: Центр учбової літератури, 2017. 576 с.
3. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія. К.: КНЕУ, 2015. 240 с.
4. Б'юкенен, Джеймс М., Масгрейв, Річард А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави: Пер. з англ. / Дж. М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв. К.: Вид. дім «КМ Академія», 2014. 175 с.
5. Гладченко Л. П. Прозорість державних фінансів як передумова ефективності державного управління. *Ринок цінних паперів України* 2019. № 3-4. С. 35-41.

УДК 366

М.О. Ведмідь, В.В. Голобородько,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація. Проведено дослідження тенденцій розвитку банківської системи та аналіз ролі і перспектив банківської сфери України за період станом на січень 2016-2020 рр.

Ключові слова: банківська система, фінансовий ринок України, ліквідність, банківські посередники, банківські установи, активи, рентабельність.

Банківська система є одним із найважливіших сегментів фінансового ринку України, адже банки займають ключову роль серед фінансових посередників країни. Актуальність даної теми пояснюється тим, що розвиток банківського сектору є необхідною умовою нормального функціонування національної економіки.

Значний внесок у дослідження тенденцій та перспектив розвитку вітчизняної банківської системи зробили такі науковці та практики як С.В.Міщенко, О.І.Барановського, О.Д. Вовчак, Л.Л. Гриценко, Є.Ю.Онопрієнко, С.А. Кузнецова, А.Я.Кузнецова, Л.В.Кузнецова.

Банківський сектор користується популярністю через великий асортимент послуг, доступність для населення, розвиток Інтернет-банкінгу та банку в смартфоні. Для висвітлення тенденцій розвитку сучасної банківської системи необхідно проаналізувати динаміку основних показників діяльності банківських установ (табл. 1) [1].

Отже, проаналізувавши дані табл. 1, можна побачити, що за 2016-2020 роки кількість банківських установ має тенденцію до зменшення, при чому кількість банків з частковим іноземним капіталом зменшилась, із 100% іноземним капіталом збільшилась. Починаючи з 2016 року, відносно 42 банківських установ

прийнято рішення щодо їх ліквідації. Активи банківської системи України мали позитивну тенденцію до зростання. За аналізований період обсяг кредитів, наданих українськими банками, то спадав, то зростав. Проте висока вартість кредитного ресурсу, а також обмежена кількість позичальників з достатнім рівнем кредитоспроможності поки істотно стримують розвиток кредитування. Враховуючи низьку якість активів банківської системи України та збиткову діяльність, зобов'язання банків протягом 2016-2017 років зменшилися, проте за 2018-2020 роки мали тенденцію до збільшення. Рентабельність активів та капіталу зазнавали швидких змін: стрімко спадали і стрімко зростали.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України за 2016-2020 роки, млн.грн

Показники	Станом на 1 січня				
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Кількість діючих банків, од., в т.ч.	117	96	82	77	75
з іноземним капіталом, од.	41	38	38	37	35
зі 100% іноземним капіталом, од.	17	17	18	23	23
Активи банків	1254385	1256299	1336358	1360764	1494460
Готівкові кошти та банківські метали	34353	36513	44908	2373	57247
Надані кредити	1009768	1005923	1042798	1118618	1033539
Капітал	103713	123784	163597	155650	200854
Цінні папери	201520	332273	425790	480608	538943
Зобов'язання банків	1150672	1132515	1172761	1205114	1293606
Рентабельність активів	-5,46 %	-12,60 %	-1,94 %	1,65 %	4,35 %
Рентабельність капіталу	51,91 %	-116,74	-15,96 %	10,73 %	34,18 %

Банківська сфера має низку недоліків, спричинених політичною та фінансовою нестабільністю в країні, низькою якістю банківських активів, зниженням ліквідності банківських активів, низькою довірою до банківської системи серед населення, недосконалою та нестабільною нормативно-правовою базою в державі, високим ступенем вразливості банківської системи до валютно-курсової політики в країні, що проводиться НБУ [2].

Підсумовуючи вищезазначене, слід сказати, що банківська система відіграє важливу роль на фінансовому ринку. Дослідження показників діяльності банків

дав змогу визначити як позитивні, так і негативні тенденції функціонування банківського сектору. Проте, незважаючи на низку проблем, ми вважаємо, що даний сегмент ринку має перспективи для подальшого розвитку. Цьому сприятиме:

- удосконалення з боку держави законодавства, яке регулює банківську діяльність;
- поява у всіх банках дистанційного банківського обслуговування;
- розвиток нових банківських послуг та продуктів;
- підвищення ліквідності через взаємодію з іншими фінансовими посередниками;
- формування довіри до банківських установ у населення тощо.

Список використаних джерел:

1. Кількість банків в Україні. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: [https:// index.minfin.com.ua/bank/stat/count.php](https://index.minfin.com.ua/bank/stat/count.php) (дата звернення 09.10.2020)
2. Сучасний стан фінансового ринку України та шляхи його вдосконалення. Економічний дискурс. 2016. Вип. 2. С. 183-192. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ed_2016_2_22 (дата звернення 9.10.2020)

УДК 368

С.А. Власюк, к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Ю.В. Коцуренко, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Черкаська обл., Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ РИНКОВИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація: Оскільки страхові компанії пристосовуються до зрілих ринків та економічної турбулентності, в довгостроковій перспективі їх здатність інтегрувати технології та інноваційні бізнес-моделі у застаріле середовище може бути запорукою успіху. Страхова галузь залишається стійкою, продовжуючи генерувати зростання у всьому світі та підтримуючи загальну прибутковість, незважаючи на швидкий розвиток у світовій економіці.

Ключові слова: *страховик, страхувальник, страховий ринок, аутсорсинг, андеррайтинг*

Нині, більшість страховиків постійно намагаються підвищити ефективність витрат (за допомогою автоматизації процесів або, наприклад, RPA) та варіалізації витрат (наприклад, за рахунок аутсорсингу / офшорингу нерекордних талантів або перенесення даних та програмного забезпечення в хмару), а також продовжують активно інвестувати. Велика кількість страховиків прагнуть зміцнити основні системи, розширити можливості та покращити досвід клієнтів за допомогою штучного інтелекту (ШІ), цифровізації, нових платформ продажів, розробки альтернативних продуктів та інших інновацій. Багато хто починає робити акценти від інвестицій для підтримки звичайного бізнесу до фінансування інновацій, що сприяють більш фундаментальним змінам бізнес-моделі.

Страхувальники життя експериментують впродовж кількох років з новими джерелами даних та аналітичними інструментами, щоб покращити взаємодію з клієнтами, впорядкувати процес продажів та частіше взаємодіяти із страхувальниками, а не лише під час оновлення. Джон Хенкок, наприклад, змінив маркетингові та цінові стратегії, використовуючи дані, отримані з фітнес-трекерів, для отримання постійного потоку даних про покупців в обмін на

знижки на ціни на страхування життя. Інші накопичують дані з різних агрегованих джерел для прискорення процесу андеррайтингу та уникайте інвазивних, трудомістких та дорогих медичних тестів [1].

Незважаючи на те, що це може бути хорошим початком, хронічна відсутність проникнення у великі, невикористані сегменти ринку передбачає, що може знадобитися більш надійна стратегія, включаючи більш ефективне використання альтернативних даних та аналітики в цілому ланцюжку страхової вартості для кращого задоволення нових потреб споживачів і страховиків.

Незважаючи на те, що деякі оператори просунулись у прогресивному прийнятті аналітики, страховикам в цілому слід зробити більше, щоб повністю використати потужність підключення та нові дані, що генеруються пристроями та іншими альтернативними джерелами.

Постачальники товарів для життя, охорони здоров'я та пенсійного забезпечення можуть розглянути можливість зближення своїх величезних ресурсів споживчих даних для безперешкодного, економічно вигідного націлювання та обслуговування недоотриманих сегментів із низьким та середнім рівнем доходу. Наприклад, прискорений процес подання заявок на андеррайтинг, який, як правило, доступний лише для молодих та здорових споживачів, може стати більш доступним для широких верств населення за допомогою додаткових джерел даних, таких як узгодження з постачальниками медичних послуг щодо інтеграції електронних медичних карт. Хоча НІРАА вимагає дозволу споживача для надання медичних записів, ця інформація є стандартною вимогою в більшості додаткових програм страхування життя [2].

Удосконалена демографічна аналітика також може сприяти оцінці як перед, так і після застосування. Виявлення споживачів, які переживають життя або зміни активів, може допомогти страховикам передбачити їх потреби та продати продукцію для їх задоволення. Орієнтація на споживачів під час трансформаційних життєвих подій може значно збільшити ймовірність врахування маркетингового повідомлення про страхування.

Інструменти прогнозу аналітики, такі як PredictRisk від Deloitte, можуть бути корисними для виявлення, охоплення та страхування клієнтів, а також для прискорення андеррайтингу. Дійсно, такі інструменти можуть навіть дозволяти індивідуальні поштовхи, щоб тримати людей мотивованими для завершення процесу подання заявки [3].

Однак страховикам, мабуть, доведеться подолати кілька викликів, щоб повністю використати інвестиції в аналітику. Традиційні процеси управління даними можуть вимагати модифікацій для збору та включення нових джерел даних та надання ефективної інформації. Страховики повинні розвивати технології для безперебійної обробки та інтеграції даних. І оскільки доступність даних та джерел інформації зростає, страховикам потрібно буде зрозуміти та відфільтрувати всю інформацію, яка стає відомою в результаті, для точності, надійності та корисності.

Список використаних джерел:

1. Bennett P.D. AMA Dictionary of marketing terms 2nd edition. Lincolnwood, Ill. USA : NTC Business Books, 1995. 316 p.
2. Банківське право в Європейському Союзі та Україні: порівняльно-правове дослідження / Мірошніченко О.А., Сенаторов М.В., Сенаторова О.В. / Державний департамент з питань адаптації законодавства. 340 с.
3. Управління інформацією та аналітика. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/technology/solutions/emea-csf/information-management-and-analytics-offerings.html>

УДК 368

С.А. Власюк, к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
В.В. Шмакова, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Черкаська обл., Україна)

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація: На протязі всього шляху історичного розвитку, суспільне виробництво натрапляло на суперечності між природою і людиною, між окремими суб'єктами виробничих відносин. Ці спірні питання зумовлюють виникнення негативних подій (ризиків) серед яких виділяють стихійне лихо і нещасні випадки. Потреба в захисті від небезпеки втрати здоров'я, життя, нерухомості громадян, діяльності суб'єктів господарювання зумовлюють необхідність потреби попередження і відшкодування збитків, завданих стихійним лихом, нещасними випадками тощо.

Ключові слова: страхування, особисте страхування, нещасний випадок, страховий випадок, стихійне лихо

До страхових ризиків відносяться тільки ті небезпечні випадки, появу яких можливо передбачити й розцінити на підставі історичного досвіду та за допомогою математичних і статистичних методів. Такий ризик має бути теоретично можливий, але його настання точно не визначене ні в часі, ні в просторі і не залежить від волевиявлення жодної зацікавленої особи.

Стихійне лихо являє собою випадок, спричинений руйнівною дією сил природи, охоплює здебільшого немалу територію і призводить до значних матеріальних збитків або загибелі чи втрати здоров'я багатьох людей.

Нещасні випадки, визначають, як події, котрі через несприятливий збіг обставин призводять до загибелі або втрати здоров'я окремих людей.

Офіційно, визначення цього визначення в Україні наведено в Законі “Про страхування”: “Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати

громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій)” [1].

В основному, страхування є системою економічних відносин між конкретними суб'єктами господарювання, де об'єкти становлять страхувальники та страховики.

За даними Національного банку України (НБУ), загальна кількість страховиків в Україні за квітень-червень 2020 року скоротилося на 10 – до 215 компаній. З яких 196 спеціалізуються на ризиковому страхуванні (на 31 березня 2020 року – 203), 19 – на страхуванні життя. Станом на 30 вересня в Україні зареєстровано 63 страхових брокери [2].

Головною проблемою фінансового забезпечення страхування від нещасних випадків є встановлення необхідних та достатніх ставок страхових внесків ЄСВ та страхової премії (страхових тарифів), які б забезпечували надходження коштів, достатніх для фінансування страхових виплат за страховими подіями. Особлива увага при цьому має бути спрямована на використання оптимальної методики обчислення страхових тарифів.

Зазначена методика є тим інструментом, який дозволяє сформуванню науково обґрунтовану фінансову базу для здійснення страхового захисту населення від нещасних випадків.

Запровадження науково обґрунтованого підходу до встановлення страхових тарифів є особливо актуальним для державного соціального страхування. В системі ЗОДСС наявні на даний момент рекомендації щодо оцінки та аналізу ризиків у державному страхуванні від нещасних випадків носять загальний характер.

Страховий тариф ЄСВ є фіксованим та не враховує рівень ризику галузі виробництва та його ймовірнісну оцінку, що свідчить про необґрунтованість і некоректність наявного інструментарію для аналізу ризиків та вірогідних страхових виплат при здійсненні державного соціального страхування від нещасних випадків.

Відсутність систематизації практичної складової побудови оптимальної системи для аналізу ризиків в сфері соціального страхування від нещасних випадків на виробництві зумовлює необхідність порівняльного аналізу методичних підходів побудови страхових тарифів в недержавному (добровільному та обов'язковому особистому страхуванні від нещасних випадків) та державному загальнообов'язковому соціальному страхуванні від нещасних випадків громадян.

Розглядаючи зроблений аналіз, можна виділити що, особливо важливими значення страхового тарифу та його основні елементи, які застосовуються при формування фінансової основи страхового захисту від нещасних випадків. Також, страхування повинно мати наукове обґрунтування у сферах державного та недержавного забезпечення.

Визначенням ціни страхової послуги безпосередньо займаються актуарії, тобто фахівці в області страхової та фінансової математики, який визначається к самостійний науковий напрям.

Враховуючи те, у якому становищі зараз знаходиться наша країна, особисте страхування переживає не найкращий період. Воно має безліч розбіжностей, проблем як і зовнішнього так і у внутрішнього характеру. Тому реально не можна оцінити всю картину проблематики яку має особисте страхування. Для вирішення цієї проблем, потрібно вийти із кризового становища, яке охопило нашу державу і викоринити складені труднощі.

У вирішенні поставлених проблем може допомогти: запровадження інноваційних видів особистого страхування; осучаснити та вдосконалити кадровий персонал на підприємствах (для збереження свого здоров'я на виробництві) тощо.

Особливе місце в шляхах вирішення проблем займає держава. Адже лише виважена політика, яка буде направлена на оздоровлення даної сфери, а не на її обтяження допоможе отримати позитивні результати, які будуть на користь не лише страховим компаніям а й усій державі та населенню в її особі загалом. Та окрім державної політики дуже важливим є й діяльність страхових компаній, яка

повинна бути направлена не лише на збирання коштів собі до кишень, але й реальної допомоги всім застрахованим.

Звісно зрозуміло, що страхова компанія – це не благодійна організація, але лише за добросовісної діяльності без шахрайства, виведення коштів в офшори та затримок у виплатах вона зможе здобути таку необхідну довіру з боку юридичних і фізичних осіб, що в майбутньому принесе їй лише позитивні плоди у вигляді нових клієнтів та збільшення страхових премій.

Підбиваючи підсумки, варто зазначити, що особисте страхування в Україні є одним із основних рушійних елементів страхування в цілому і відіграє велику роль у процесах, які відбуваються в нашій та інших країнах. Проаналізувавши сучасний стан особистого страхування в цілому, було виявлено ряд проблем, як потребують раціонального вирішення. Одним із найголовніших вирішень є ментальне та психологічне переосмислення населення та держави у важливості і необхідності розвитку даного виду страхування. Саме тому упорядкування системи особистого страхування в Україні потребує радикальних кроків до психологічного та менталітетного переосмислення населення, та держави в актуальності та необхідності розвитку даного виду страхування. Адже при ефективному його функціонуванні у суспільстві з'явиться віра в гарантію захисту життя та здоров'я, що у результаті принесе добробут і спокій в державі.

Список використаної літератури:

1. Закон України. Про внесення змін до Закону України "Про страхування"
URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2745-14>
2. Страхування. Кількість страхових компаній в Україні. URL:
<https://mind.ua/news/20215497-kilkist-strahovih-kompanij-v-ukraini-skorotilosyado-215>

УДК 368.028.1

Л. В. Временко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту

Д. В. Кондратенко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет будівництва та архітектури
(м. Харків, Україна)

ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Анотація: У роботі розглянуто сучасний стан страхового посередництва, визначено роль страхових брокерів та агентів через розкриття їх функцій, ключові проблеми страхового посередництва.

Ключові слова: страховий посередник, страховий агент, страховий брокер, страховик, страховий продукт.

Для формування довгострокових відносин між страховими компаніями та їх клієнтами, а також для іміджу страхової галузі взагалі, велике значення має страхове посередництво. Страховий посередник – це юридична або фізична особа, яка здійснює посередницьку діяльність щодо укладення та виконання договорів страхування і перестрахування. Тобто, страхові посередники допомагають страхувальникам перекласти витрати у зв'язку з різноманітними ризиками на професіоналів – страховиків.

Зазначимо, що страхові агенти уповноважені продавати продукти тільки тих компаній, на яких вони працюють або, якщо агент фізична особа підприємець, страховиків, з якими укладені договори на надання страхових послуг. Стосовно брокерів, то вони є незалежними від страхових компаній, завжди відстоюють інтереси клієнтів та ретельно оцінюють їх страхові потреби, а потім шукають продукт, який краще всього відповідає їх вимогам.

Система продажу страхових продуктів відбувається за допомогою агента, брокера або шляхом прямої реалізації без допомоги страхових посередників. Найважливішим завданням страхових компаній є ефективна організація техніки просування страхових послуг до страхувальника, тобто вибір відповідних каналів продажу [1]. У теперішній час активно розвиваються онлайн-продажі страхових продуктів. Зауважимо, що зараз на ринку з'являється багато

порівняльних сайтів і це не зовсім прямі продажі. На них припадає лівова частка розподілу провідних роздрібних видів ризикового страхування: автотранспортного, включаючи каско і цивільну відповідальність власників наземного транспортного засобу, медичних витрат, туристичних ризиків.

Звичайні канали поширення інформації про страхові компанії та їх послуги (рекламні та інформаційні оголошення) не завжди ефективно сприяють появі у потенційних клієнтів інтересу до страхування, навіть тоді, коли у них існує об'єктивна потреба в цьому. Тільки особиста бесіда може сформувати зацікавленість у страхуванні. Страховий продукт у значній мірі заснований на довірі, що не завжди доступно традиційній рекламі. Донести до клієнта стан впевненості до страхової послуги – основна задача страхового посередника. Крім того, страховий продукт досить складний, і клієнтам необхідна професійна та докладна консультація при його виборі [2, с. 59].

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) [3] (на сьогодні таке регулювання здійснює Національний банк України) станом на 31.12.2019 р. страхові премії, отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними страховими посередниками на користь страхувальників склали 169,1 млн грн, менше одного відсотка від загальної суми премій. При цьому сума винагороди за надання посередницьких послуг за цими договорами склала 28,1 млн грн. У січні-червні 2020 року страховики зібрали 74,8 млн грн платежів за укладеними через посередників-резидентів договорами страхування, що на 29,7% менше в порівнянні з аналогічним періодом 2019 роки (106,5 млн грн).

Фахівці страхового ринку такі тенденції пов'язують не тільки із впливом COVID-19 на галузь, економічною кризою, неплатоспроможністю населення, а також, в першу чергу, невирішеністю законодавчих проблем. Нормативно-правова база значно застаріла і не відповідає реальним потребам страхового ринку в цілому та інституту страхових посередників зокрема. Як показує світовий досвід, кількість незалежних страхових посередників має бути на порядок вище кількості страховиків. Наприклад, у Великобританії працює понад

9000 страхових консультантів і брокерів, у сусідній нам Польщі – 1200 страхових брокерів, не беручи до уваги агентів. В Україні загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2019 становила 233, а в Держреєстрі страхових посередників значилися 63 брокери [4]. У 2003 році, приміром, у Держреєстрі значився 81 страховий брокер. Отже, за цей період їхня кількість зменшилась майже на чверть.

Ні страховики, ні об'єднання брокерів не лобіюють інтереси розвитку агентських мереж та інституту страхових брокерів. На офіційному сайті Федерації страхових посередників України у розділі «Аналіз страхового ринку» останні відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестраховуванні оприлюднені за 2018 рік.

На нашу думку, не сприяє розвитку страхового посередництва затверджена восени минулого року розпорядженням Нацкомфінпослуг «Методика визначення нормативу витрат на виплати страховим посередникам», яка розроблена відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів до Податкового кодексу України». Так, фінансовий результат до оподаткування податком на прибуток підприємств страховика з 01.01.2019 року збільшується на позитивну різницю між сумою будь-яких виплат (винагород) страховим посередникам та іншим особам за надані послуги щодо укладання (продлонгації) договорів страхування та сумою нормативу витрат на виплати страховим посередникам. При цьому, згідно зазначеної Методики, розмір нормативу витрат на ведення справи за добровільними видами страхування визначається як максимальна гранична частка нормативних витрат на ведення справи у страховому тарифі, розрахована страховиком та зазначена ним у правилах страхування. Якщо правилами страхування не встановлено розміру нормативних витрат на ведення справи, він визначається у розмірі 20 відсотків. Вважаємо правильним, якщо Національний банк України здійснить відстеження результативності цього регуляторного акта і надасть свої висновки.

Зазначимо, що проблемою є відношення державної податкової служби до страхового посередництва. На їх думку, комісійні винагороди страховим агентам – фізичним особам підприємцям (ФОП), які виплачує страхова компанія за договорами доручення та договорами про надання послуг щодо консультування з питань комерційної діяльності та керування, а також договорами про надання послуг щодо дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки, прирівнюються до заробітної плати, оскільки відносини за такими договорами фактично є трудовими. У зв'язку з цим контролюючий орган дійшов висновків про донарахування єдиного внеску, сплати військового збору, сплати недоїмки та застосування штрафних санкцій до страхової компанії. Верховний суд України у липні 2020 року [5] скасував податкові повідомлення-рішення про донарахування сум податків страховій компанії, та визначив, що ФОП мають право бути страховими посередниками, в тому числі страховими агентами, та перебувати на спрощеній системі оподаткування, оскільки страхова агентська діяльність належить до підприємницької діяльності. Але судова справа розглядалася в різних інстанціях протягом року. Прикро, що це відбувається в сучасних умовах, коли страховики та посередники виконують свої зобов'язання перед споживачами страхових послуг.

У теперішній час викликом для операційної діяльності є взаємодія страховиків з посередниками. Деякі агенти та брокери, яким не вистачає ІТ-інфраструктури, мають більше труднощів із наданням адміністративних послуг. Налаштування даного каналу продажів є для багатьох страховиків та перестраховиків критичним. Страхові компанії переглядають моделі співпраці з страховими посередниками, особливо в середньому сегменті ринку. Тепер, коли все більше контактів відбувається безпосередньо з клієнтами, страховики можуть прийняти рішення про розширення бізнесу безпосередньо з ними в майбутньому, можливо, через цифрові канали, що, в свою чергу, може вплинути на індивідуальність страхових продуктів.

Із зазначеного можна зробити висновок, що страхове посередництво відіграє важливу роль у здійсненні страхової діяльності. Для страховиків

посередники допомагають розширити клієнтську базу та ефективно реалізовувати страхові продукти. Для клієнтів – знайти надійну страхову компанію з описом необхідних умов страхування. Водночас страхове посередництво потребує вдосконалення нормативно-правової бази.

Список використаних джерел:

1. Бєлова Є.О., Временко Л.В. Аналіз агентської мережі страховика. *Енергосбережение Энергетика Энергоаудит*. №5 (123). 2014. С.51-57.
2. Внукова Н.М., Успенко В.І., Временко Л.В. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний посібник. Харків: Бурун Книга, 2004. 376 с.
3. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестрахованні станом на 31.12.2019 (у тис. грн. з одним десятковим знаком. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-poserednytski-posluhy-u-strakhuvanni-taabo-perestrakhuvanni.html> (дата звернення 1.10.2020).
4. Державний реєстр страхових та перестрахових брокерів. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Inshi-reiestry-ta-pereliky.html> (дата звернення 1.10.2020).
5. Постанова від 22.07.2020 № 826/15459/18 Верховний Суд. URL: https://verdictum.ligazakon.net/document/90628763?utm_source=buh.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_campaign=LZtest&utm_content=cons01&_ga=2.113553220.236676112.1601744472-557969528.1596456428 (дата звернення 1.10.2020).

УДК 336.77

О. М. Гайдабура, ЗВО СВО магістр,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація: Стаття надає аналіз сучасного стану банківського кредитування розвитку бізнесу в Україні. Також розкрито динаміку надання кредитів бізнесу за видами економічної діяльності, валютою і строками погашення.

Ключові слова: кредит, розвиток бізнесу, банки, статистичні показники

Сучасний етап розвитку економіки в Україні потребує налагодження міжсекторної співпраці в регіонах на засадах соціальної відповідальності [4], побудови культури довіри у всіх секторах [5], пошуку нових кредитних інструментів розвитку бізнесу [2-3]. Дотепер однією з найгостріших проблем для розвитку бізнесу в Україні залишається обмеженість у доступі до кредитних ресурсів. Так, для побудови системи кредитної підтримки бізнесу важливими є:

- інституціональна підтримка (наявність стратегії підтримки розвитку бізнесу в країні);
- організаційна підтримка (наявність установ, що відповідають за кремлі аспекти кредитування бізнесу);
- фінансова підтримка (спеціалізовані та цільові довгострокові програми кредитування);
- галузева спеціалізація (підтримка інноваційних підприємств, підприємств із пріоритетних для України галузей тощо).

Важливо, що протягом останніх 10 років динаміка надання кредитів в Україні у розрізі секторів економіки залишається практично незмінною як за обсягом кредитування, так і за структурою секторів (табл. 1) [1]. Традиційно, найбільшу питому вагу мають кредити, надані нефінансовим корпораціям: від 68,36 % у 2010 р. до 76,62 % у 2019 р. Найменшу питому вагу мають кредити, надані сектору загального державного управління: від 1,20 % у 2010 р. до 0,49 %

у 2019 р. Середньорічний обсяг кредитів, наданих бізнесу, складає 719690 млн. грн. (табл. 2).

Таблиця 1

Кредити, надані резидентам у розрізі секторів економіки

Рік	Усього, млн. грн.	у тому числі							
		інші фінансові корпорації		сектор загального державного управління		нефінансові корпорації		інші сектори економіки	
		млн. грн.	% до заг. обсягу	млн. грн.	% до заг. обсягу	млн. грн.	% до заг. обсягу	млн. грн.	% до заг. Обсягу
2010	732823	13430	1,83	8817	1,20	500961	68,36	209615	28,60
2011	801809	16441	2,05	8532	1,06	575545	71,78	201291	25,10
2012	815142	16229	1,99	5803	0,71	605425	74,27	187685	23,02
2013	910782	19317	2,12	5908	0,65	691903	75,97	193654	21,26
2014	1020667	25576	2,51	4926	0,48	778841	76,31	211325	20,70
2015	981627	15564	1,59	3364	0,34	787795	80,25	174904	17,82
2016	998682	11583	1,16	1430	0,14	822114	82,32	163555	16,38
2017	1016657	10936	1,08	1522	0,15	829932	81,63	174268	17,14
2018	1073131	9222	0,86	2875	0,27	859740	80,12	201293	18,76
2019	971871	9577	0,99	4732	0,49	744648	76,62	212914	21,91

Таблиця 2

Статистичний аналіз кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки, млн. грн.

Статистичні показники	Сектори			
	інші фінансові корпорації	сектор загального державного управління	нефінансові корпорації	інші сектори економіки
Медіана	14497	4829	761745	197473
Середнє значення	14788	4791	719690	193050
Стандартне відхилення	5027	2586	121777	17384
Коефіцієнт варіації, %	33,99	53,98	16,92	9,01

Статистичний аналіз кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки засвідчив існування значних відмінностей у кредитуванні різних секторів. Однак найбільше стандартне відхилення спостерігається саме у кредитуванні бізнесу: 121777 млн. грн. Тому додатково важливо проаналізувати

надання кредитів бізнесу за видами економічної діяльності, валютою і строками погашення (табл. 3) [1].

Таблиця 3

Кредити, надані нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності і строками погашення, %

Види економічної діяльності	Питома вага виду діяльності	у тому числі за строками		
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
Усього	100,00	48,96	32,15	18,89
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	8,67	49,03	46,39	4,57
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	1,28	59,58	36,14	4,28
Переробна промисловість	22,98	36,46	46,93	16,61
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	8,63	31,93	29,07	39,00
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0,11	72,80	26,51	0,57
Будівництво	3,17	44,79	21,60	33,60
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	36,26	75,51	18,21	6,28
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4,36	17,25	59,39	23,37
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,75	3,34	17,63	79,04
Інформація та телекомунікації	0,72	83,01	10,45	6,54
Фінансова та страхова діяльність	2,55	1,59	17,67	80,73
Операції з нерухомим майном	7,15	20,41	26,56	53,03
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,59	11,73	79,29	8,99
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,45	56,31	33,49	10,20
Освіта	0,00	40,00	40,00	20,00
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,19	20,61	35,97	43,42
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,08	5,90	92,89	1,21
Надання інших видів послуг	0,04	5,15	23,03	71,82

Аналіз свідчить, що найбільше кредитних ресурсів було спрямовано у такі види економічної діяльності: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (36,26 %), переробна промисловість (22,98 %), сільське, лісове та рибне господарство (8,67 %), постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (8,63 %), операції з

нерухомим майном (7,15 %). При цьому розподіл наданих кредитів за строками виглядає наступним чином: до 1 року – 48,96 % кредитів, від 1 року до 5 років – 32,15 %, більше 5 років – 18,89 %. Також варто додати, що 54,02 % кредитів нефінансовим корпораціям надано в національній валюті.

Отже існують значні диспропорції у кредитуванні бізнесу залежно від виду економічної діяльності, тому першочерговим завданням посилення кредитної підтримки є визначення пріоритетних видів діяльності для України та організація для них системи кредитної підтримки.

Список використаної літератури:

1. Грошово-кредитна статистика НБУ.
URL:<https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (дата звернення 10.10.2020).
2. Полінкевич О.М., Сидорук І.І., Тимощук Т.В. Суть, принципи та типи кредитної діяльності комерційного банку. *Економічний форум*. 2014. № 4. С. 248 – 254.
3. Тринчук В.В., Кучеренко В.В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 4. С. 166 – 170.
4. Ховрак І.В. Міжсекторна співпраця в регіоні на засадах соціальної відповідальності. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 2/1. С. 10 – 15.
5. Ховрак І.В. Побудова культури довіри у банківському та страховому секторах. *Фінансові послуги*. 2017. № 3. С. 3 – 6.

УДК 336.71:330.564.2

Глущенко Ю.А. к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Телятник М.Ю., магістр,
спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування,
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

РОЛЬ КАПІТАЛУ БАНКУ В ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: У тезах розглянуто теоретичні основи формування капіталу банку, проаналізовано структуру, визначено стан дотримання нормативів його регулювання та запропоновано шляхи його приросту.

Ключові слова: власний капітал, статутний капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, норматив адекватності регулятивного капіталу, норматив адекватності основного капіталу.

Запорукою забезпечення економічного розвитку держави та зростання добробуту населення є стабільність та економічна ефективність функціонування банківської системи. Діяльність комерційних банків, як фінансових посередників у перерозподілі грошових коштів (депозитні, кредитні, інвестиційні операції) має бути забезпечена достатнім обсягом власних фінансових ресурсів, що формують власний капітал.

Метою управління капіталом є підтримання прийнятних рівнів ризиків та достатності капіталу та їх покриття, а також дотримання встановлених НБУ економічних нормативів.

Основними завданнями оцінки та управління капіталом банку є оцінка достатності капіталу, його планування, оцінка існуючих ризиків, тестування стійкості щодо зовнішніх та внутрішніх факторів ризиків, орієнтування стратегії розвитку.

Проблеми пов'язані з формуванням капіталу банку та підвищенням рівня їх капіталізації досліджувалися такими вченими, як О. Дзюблюка, Л. Костирко, Кочетков В. М, Омельченко О. В., Дж. Синки, Турко Р. Ф та ін.

На думку Р. Ф. Турка капітал є важливим фактором, що впливає на надійність та стійкість банку і саме тому перебуває під наглядом і жорстким

контролем державних органів, які здійснюють нагляд за діяльністю банківської системи [3, с. 223]. Петик Л.О. вважає, що банківський капітал – це капітал, сформований за рахунок власних коштів, тобто залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань, залучений з метою здійснення банківської діяльності задля одержання прибутку [1, с. 583]. Він забезпечує платоспроможність і ведення основної діяльності, виконує функцію страхування й захисту інтересів вкладників.

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність в Україні» [2]: «капітал банку – власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань». Законом визначено такі його види: статутний, приписний та регулятивний. «Статутний капітал – сплачена грошовими внесками учасників банку вартість акцій, паїв банку в розмірі, визначеному статутом» [2]. Мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, не може бути меншим 500 млн. грн. «Капітал приписний – сума грошових коштів у вільно конвертованій валюті, надана іноземним банком філії для її акредитації» [2].

«Регулятивний капітал - сукупність основного та додаткового капіталів, складові яких визначаються Законом України «Про банки та банківську діяльність» та нормативно-правовими актами Національного банку України»[2]. Аналіз оцінки достатності капіталу в ПАТ «Полтава-банк» наведено в табл.1. Аналізуючи дані табл. 1, варто відмітити, що основну частку (близько 70%) у структурі регулятивного капіталу банку займає основний капітал, що має тенденцію приросту на 155,8 млн. грн. Це відбулося переважно за рахунок приросту обсягу статутного капіталу на 43,8% у 2019 р. порівняно з базовим роком, що свідчить про темпи експансії, тобто розширення діяльності банку й зміцнення його статусу.

Поряд з тим, негативним фактором формування основного капіталу є його зменшення на суму нематеріальних активів та капітальних інвестицій в

нематеріальні активи, що зросли на 15, 6%, що свідчить частково про втрати від зменшення їх корисності.

Таблиця 1

**Аналіз динаміки структури регулятивного капіталу ПАТ «Полтава-банк»
за 2017-2019 рр., тис. грн. [4]**

Статті	Роки			Відхилення (+,-) 2019 р. до 2017 р.
	2017	2018	2019	
1. Усього основного капіталу, в т.ч:	329613	391050	438259	108646
1.1. Фактично сплачений зареєстрований статутний капітал	242600	303250	348738	106138
1.2. Резерви та резервні фонди	90575	94120	98813	8238
1.3. Емісійні різниці	60	60	60	0
1.4. Зменшення основного капіталу на суму нематеріальних активів та капітальних інвестицій в нематеріальні активи	-3622	-4658	-9352	-5 730
1.5. Збитки минулих років	-	-1723	-	x
2. Усього додаткового капіталу, в т.ч.:	142761	168381	189926	47165
2.1. Результат переоцінки основних засобів	78071	77094	76337	-1734
2.2. Нерозподілений прибуток минулих років	-	172	-	x
2.3. Розрахунковий прибуток поточного року	64690	91115	113589	48899
<i>Регулятивний капітал банку</i>	472374	559431	628185	155811

Що стосується динаміки додаткового капіталу, то варто відмітити також тенденцію до збільшення на 47,2 млн грн (33%), в основному за рахунок зростання розрахункового прибутку поточного року на 75,4% (перевищення доходів банку над витратами). Крім того, в його структурі знижується результат переоцінки основних засобів на 1,7 млн грн (2,2%), що свідчить про втрату економічної вигоди банку. Регулятивний капітал в цілому за період 2017-2019 роки має приріст на 155,8 млн грн, що позитивно характеризує діяльність банківської установи. Проте, зі зростанням рівня показника достатності регулятивного капіталу, зростає і частка ризику, яку приймають на себе власники банку, і навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, яку приймають на себе кредитори (вкладники) банку.

Зі свого боку, Національний банк України з метою захисту інтересів клієнтів контролює дотримання банками нормативів капіталу і у разі їх невідповідності здійснює заходи впливу. З метою аналізу виконання їх в АТ «Полтава-Банк» розглянемо табл. 2.

**Аналіз та динаміка нормативів капіталу АТ «Полтава-Банк»
за 2017-2019 рр. [4]**

Нормативи	Методика розрахунку	Нормативне значення, %	Роки			Відхилення 2019 р. до 2017 р.
			2017	2018	2019	
Норматив адекватності регулятивного капіталу (Н ₂), %	$H_2 = \frac{РВК}{A_p} * 100\%$	не менше 10%	23,0	24,1	24,8	1,8
Норматив адекватності основного капіталу (Н ₃), %	$H_3 = \frac{ОВК}{A_p} * 100\%$	не менше 7%	16,1	16,8	17,3	1,3

Аналізуючи дані табл. 2 ми відмічаємо відповідність (перевищення) встановлених нормативів більш як у 2 рази, що є свідченням стабільності та фінансової надійності банку. Перевищення нормативу Н₂ відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають з торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Високий рівень нуорматив Н₃ відображає спроможність банку захистити кредиторів і вкладників від непередбачуваних збитків.

Таким чином, підсумовуючи зазначене варто зробити висновки, що на сучасному етапі розвитку економічних відносин важливого значення для банків набуває питання ефективності залучення та управління капіталом. Інтенсивне розширення діяльності банків призводить до ускладнення всієї системи їх функціонування, що вимагає від банківських керівників більш пильної уваги за фінансовими ресурсами. З метою рівня підвищення капіталізації банку варто здійснювати формування банківських об'єднань, залучення субординованого боргу за рахунок випуску депозитних сертифікатів, банківських облігацій та єврооблігацій, удосконалення механізму нарощення прибутку, зміндивідендною політикою банку.

Для нарощення обсягу капіталу банків доцільним стане перегляд норм податкового законодавства щодо зменшення оподатковуваного прибутку на суми коштів, що спрямовуються на збільшення капіталу.

Список використаних джерел:

1. Петик Л. О., Підкорчевна В. В. Особливості формування банківського капіталу в Україні. *Молодий вчений*. 2019 р. № 11 (75) листопад. С. 583-586. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2019/11/124.pdf>.

2. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 12.10.2020 р.).

3. Турко Р. Ф. Регресійно-кореляційний аналіз формування банківського капіталу вітчизняної банківської системи. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.7. С. 221-226. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvntlu_2015_25.

4. Фінансова звітність АТ «Полтава-Банк» URL:

УДК 339.727.3

Р. А. Запотічна, здобувач наукового ступеня к.е.н.,
викладач кафедри іноземних мов та культури фахового мовлення
Львівський державний університет внутрішніх справ
(м. Львів, Україна)

РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ БОРГОВОЇ ЕКОНОМІКИ У КРАЇНАХ СВІТУ

Анотація. В умовах поглиблення інституціональних змін та інтенсифікації транскордонних потоків позикового капіталу спостерігається зростання обсягів зовнішніх запозичень, а економічний розвиток країн набуває боргового характеру.

Ключові слова: кредити, транснаціональні банки, боргова економіка, регулювання, зовнішні запозичення.

В умовах поглиблення процесів інтернаціоналізації господарського життя і фінансової глобалізації, а також прискорення інституціональних змін, найважливішими фінансовими посередниками на світовому ринку позикового капіталу виступають транснаціональні банки. Через забезпечення транскордонного переміщення і перерозподілу кредитних ресурсів діяльність міжнародних банків призводить до нагромадження зовнішніх боргів у країн-реципієнтів, потенційно сприяючи формуванню економіки боргового типу.

У тезах запропоновано науково-практичні підходи щодо регулювання кредитної діяльності транснаціональних банків в умовах боргової економіки, які, на нашу думку, передбачають застосування регулюючих заходів на наступних рівнях: інституційно-суб'єктному (на рівні транснаціональних банків), макрорегіональному (на рівні країни базування материнського банку та країни-реципієнта кредиту), мега- та метарегіональному і глобальному [1].

У напрямі удосконалення регулювання кредитної діяльності на інституційно-суб'єктному обґрунтовано переорієнтацію міжнародних банків з агресивних кредитних стратегій на консервативні та помірні й підвищення гнучкості стратегій транснаціональних банків у сфері кредитування, їх постійний перегляд з урахуванням широкого кола детермінантів впливу, доведено необхідність розвитку системи партнерських відносин між

транснаціональних банків і країнами-реципієнтами на основі обрання оптимальних форм та умов кредитування, врахування інтересів кредиторів і позичальників з метою недопущення розвитку боргової кризи. У випадку, якщо економіка країни не належить до боргового типу, регулювання кредитної взаємодії суб'єктів національної економіки з міжнародними банками мають переважати традиційні заходи (макроекономічної політики (монетарні, фіскальні та валютні); пруденційні, інституційні, адміністративні (заходи прямого впливу) та інші (консультативно-інформаційні)). Доведено, що для країн, економіки яких належать до боргового типу, окрім традиційних доцільно впроваджувати заходи, які спрямовані на зменшення залежності від зовнішніх запозичень з боку транснаціональних банків за рахунок переорієнтації із залучення позикового капіталу на прямі іноземні інвестиції та на непрямі кредити, включення країни до процесів сек'юритизації міжнародних кредитних відносин, впровадження системи інструментів макропруденційного регулювання, підвищення рівня міжнародної ліквідності за рахунок накопичення міжнародних резервів. у якості основних напрямків регулювання кредитної діяльності транснаціональних банків на рівні країн базування визначено: наближення національних стандартів банківської діяльності до вимог Базелю III (для забезпечення фінансової стійкості банків та зниження банківських ризиків) і створення стабільних макроекономічних умов кредитної діяльності банків [2].

Варто зазначити, що Базельський комітет з питань банківського нагляду не має офіційних наднаціональних повноважень. У процесі формулювання власних пропозицій, розробці стандартів, він робить ставку на зацікавленість самих держав у створенні надійної та ефективної системи банківського нагляду. Позначаючи загальні підходи і намічаючи контури регламентації діяльності банків, комітет надає державам право самостійно приймати рішення про використання рекомендацій та імплементації їх у тій чи іншій мірі у власну практику. Більше того, для країн, що розвиваються і не мають великого досвіду ведення банківського бізнесу, рекомендації комітету принципово важливі і є своєрідним керівництвом до дії.

Розробка директив і рекомендацій здійснюється у співпраці з банками та органами регулювання всього світу і тому вони використовуються не тільки в державах - учасницях комітету. У цьому відношенні, комітет найбільше відомий розробкою міжнародних стандартів достатності капіталу, основних принципів ефективного банківського нагляду та угоди з транскордонного банківського нагляду (Базель II, Базель III) [3].

Враховуючи те, що кредитування з боку транснаціональних банків досі залишається важливим джерелом формування боргової економіки в країнах світу, неоднозначний вплив, який справляє кредитна діяльність транснаціональних банків на економіку країн-реципієнтів, потенційні ризики нагромадження надмірної зовнішньої заборгованості у позичальника прямих транскордонних кредитів, доведено необхідність вдосконалення існуючої системи регулювання кредитної діяльності транснаціональних банків

Список використаних джерел:

1. Запотічна Р. А. Сучасні особливості кредитної діяльності ТНБ в умовах боргової економіки. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2020. Вип. 19. С.56-65.
2. Запотічна Р. А. Вдосконалення політики регулювання діяльності транснаціональних банків. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2018. Том 23. Вип. 7(72). С. 23-27.
3. Ghosh N. Banking Flows and Financial Crisis Financial. Interconnectedness and Basel III Effects. *Policy Research Working Paper*. 2011. No. 5769. 28 p.

УДК 336

А. Р. Калюга, ЗВО СВО Бакалавр
спеціальність 392 Міжнародні економічні відносини
кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму
Університет митної справи та фінансів
(м.Дніпро, Україна)

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Анотація: В даній статті розглядається актуальні питання щодо ролі банківської системи в Україні та сучасний стан банківського сектору держави. Метою статті є висвітити основні проблеми та перспективи розвитку банківської системи країни. Об'єктом дослідження – банківська сфера України. Предметом дослідження – розвиток банківської системи України.

Ключові слова: банківська система, банківська діяльність, державне регулювання, фінансова система.

На теперішній час банківська система країни перебуває у складному становищі через наявний карантин та нестабільність економічної системи держави. Наявні програми та відповідні реформи для покращення банківської діяльності в Україні впроваджуються через Національний банк України.

Розвиток банківської системи в Україні можна розглядати через фінансову систему, які пов'язані і є невід'ємними один від одного. Важливою функцією обох систем є розподіл фінансових ресурсів та грошових коштів, мобілізація та залучення економічного обігу, кредитування економіки і забезпечення фінансової стабільності у державі [1, с. 27-31].

Найактуальнішою проблемою розвитку банківської системи в Україні є недовіра до банків, що відображається у збільшенні населення країни до банків внаслідок скорочення обсягу вільних ресурсів населення та нестабільною економічною ситуацією через карантинні обмеження. Це, у свою чергу, призводить до неможливості або обмеження у видачі банками кредитів та розрахунків за своїми зобов'язаннями. Зростає недовіра інвесторів банків, що призводить до відтоку інвестицій у банківський сектор України.

Наступною проблемою у розвитку банківської системи в Україні є

політична складова, а саме її вплив через конфлікти на Сході України та наявну неузгодженість між політикою та економікою [2].

Слід відзначити, що кожний банк країни має проблемні кредити, які не погашаються населенням через певні причини, що призводить до проблемної заборгованості у портфелі банку та ризиком ліквідації самого банку.

Для стабільного і ефективного розвитку банківської системи в Україні необхідно провести через Національний банк України (далі - НБУ) такі заходи як: загальноекономічну стабілізацію (створення та забезпечення стабільних умов для курсової стабілізації національної валюти), посилювати контроль за процесом поділу й використання бюджетних коштів, повернення довіри вкладників та інвесторів банків за рахунок відшкодування відповідними банками вкладів проблемних банків і підвищення рівня інформаційної системи банку, оптимізація та посилення відповідальності власників та керівників банків за проведення операцій з пов'язаними особами, постійний моніторинг НБУ кризових явищ на будь-яких рівнях економіки країни та ін.

Отже, основними проблемами банківської системи в Україні є військово-політична нестабільність, карантинні заходи, загальноекономічна дестабілізація, зниження довіри населення країни та інвесторів банків, наявні кризові умови, відсутність дієвих реформ щодо оздоровлення банківської системи тощо.

До кінця 2020 року умови роботи банківського сектору істотно погіршаться. Обмежувальні карантинні заходи та пов'язане з ними падіння економіки тимчасово знизять попит на банківські послуги. Комісійні доходи банків порівняно з торішніми показниками, ймовірно, знизяться. Попит на інвестиційні кредити впав і не відновиться до кінця року. Натомість попит на кредити на фінансування оборотного капіталу залишатиметься сталим і почне зростати на етапі відновлення економіки.

Важливо, щоб банки забезпечували доступ до кредитних ресурсів якісним позичальникам. Зважаючи на низьку інфляцію та зниження облікової ставки, НБУ очікує, що вартість кредитів стане нижчою [3].

Для покращення розвитку банківської системи в Україні слід нормалізувати функціонування систем заходів спрямованих на загальноекономічну стабілізацію, повернення довіри та ефективності діяльності НБУ у сфері контролю і регулювання банківської діяльності, створити умови для прискореного і перспективного розвитку банківської системи країни.

Також, слід враховувати, стимулювання і реалізації незалежності банків від політичної складової.

Задля пом'якшення впливу пандемії на банківський сектор та з метою підтримання економіки, НБУ суттєво пом'якшив регуляторні вимоги до банків. Було відтерміновано запровадження буферів капіталу, банкам дозволено реструктурувати кредити клієнтів на взаємовигідних умовах. Щоб сприяти кредитуванню, НБУ також запровадив новий інструмент довгострокового рефінансування під плаваючу ставку. Це посилить позитивний ефект від зниження облікової ставки.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О.Д., Крамаренко О.М. Напрями стабілізації роботи банків в умовах кризових явищ. *Фінансовий простір*. 2014. № 4 (16). С. 27-31.
2. Офіційний сайт Національного Інституту стратегічних досліджень України «Проект стабілізації банківської системи шляхом підвищення довіри до банків». URL:http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf. (дата звернення: 15.10.2020).
3. Національний банк України. URL:<https://bank.gov.ua>. (дата звернення: 14.10.2020).
4. Korneyev M., Sardak S. The influence of disbalances in financial resources movement on national financial systems. Economic security in the globalized world economy : Collective monograph. Yunona Publishing, New York, United States of America, 2018. 100 p., P. 75–86.

УДК 336.76

Клименко К.В., к.е.н.,
старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової
безпеки НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»
(м. Київ, Україна)

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КАПІТАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЦЕСІЇ

Анотація: Проаналізовано проблеми розвитку вітчизняного ринку капіталу, визначено основні шляхи їх подолання відповідно до Меморандуму між НКЦПФР й НБУ, договору про співпрацю між НКЦПФР та IFC, підкреслено важливість прийнятого Закону України №2284.

Ключові слова: ринок капіталу, інфраструктура, реформування, стратегічний розвиток, регулювання.

Одним із основних елементів повноцінного фінансового сектору є розвинутий ринок капіталу (сектор фінансового ринку, де формуються попит і пропозиція на середньо - й довгостроковий позиковий капітал). У складний для України період – у період викликів і загроз COVID-19 та економічної рецесії ефективний ринок капіталу міг би стати каталізатором забезпечення економічної стабільності та здійснення структурних і комплексних реформ.

Розвиток потужних ринків капіталу має вирішальне значення для довгострокової фінансової стабільності, оскільки сприяє залученню капіталу та забезпеченню високого рівня ліквідності в національній валюті без зайвого навантаження на фінансовий сектор. Для вирішення цього завдання було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» №738-IX (проект №2284) (повернуто з підписом президента 12.08.2020 р.). Документ викладає у новій редакції Закони України «Про цінні папери та фондовий ринок» (нова назва – Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки») та «Про товарну біржу» (нова назва – Закон України «Про товарні біржі»), а також вносить відповідні зміни до низки законодавчих актів України. Таким чином, комплексно врегульовуються питання функціонування ринків деривативних (похідних) фінансових

інструментів, ринків капіталу та організованих товарних ринків, а також розбудови їхньої інфраструктури.

Закон розширює перелік фінансових інструментів шляхом віднесення інструментів грошового ринку до фінансових інструментів, а також запровадження нових видів цінних паперів – депозитних сертифікатів банку, зелених облігацій, опціонних сертифікатів, депозитарних розписок тощо.

Забезпечується захист прав власників облігацій, зокрема шляхом передбачення інституту зборів власників облігацій та колективного представника власників корпоративних облігацій, відповідно до найкращих світових практик. Крім того, даний Закон спрямований на впровадження на ринках капіталу України передової міжнародної практики, зокрема останніх законодавчих змін у ЄС та рекомендацій Міжнародної асоціації свопів та деривативів (ISDA), що особливо актуально в період економічної рецесії [1].

Надзвичайно важливим є те, що державна політика визначення пріоритетів реформування у окресленій сфері проводиться прозоро, передусім шляхом організації широкого експертного діалогу. Так, НБУ та НКЦПФР 01.07. 2020 р. уклали Меморандум про взаєморозуміння стосовно співробітництва з оверсайта та нагляду за інфраструктурами ринків капіталу в Україні. Мета цього Документа – зміцнити та посилити співробітництво між фінансовими Регуляторами у сфері ефективного оверсайта та нагляду за інфраструктурами ринків капіталу, щоб знизити ймовірність системних ризиків у їхній діяльності. Це дасть учасникам ринків додаткову упевненість у їхній загальній фінансовій стабільності, стійкості та надійності. Зокрема, Меморандум створить підґрунтя для здійснення НБУ оверсайта ключових інфраструктур ринків капіталу (систем розрахунків щодо цінних паперів, діяльності Центрального депозитарію цінних паперів, центральних контрагентів та торгових репозиторіїв) та подальшого проведення їхнього комплексного оцінювання на відповідність міжнародним стандартам PFMI «Принципи для інфраструктур фінансового ринку», опублікованим Банком міжнародних розрахунків та Міжнародною організацією комісій з цінних паперів [2].

Завданням НБУ щодо оверсайта за інфраструктурами ринків капіталу – сприяння запобіганню та зменшенню макроризиків ліквідності, кредитного, операційного та інших ризиків фінансового ринку, а також загроз загальній фінансовій стабільності. Оцінювання інфраструктур ринків капіталу на відповідність PFMI проводитиме НБУ разом із НКЦПФР [2].

Згідно із Меморандумом НБУ та НКЦПФР налагодять результативну взаємодію, обмін інформацією та досвідом, спільну координацію зусиль із питань: оцінки ризиків, пов'язаних з інфраструктурами ринків капіталу; суттєвих змін інформаційних систем інфраструктур ринків капіталу; відповідності національним та міжнародним стандартам, зокрема PFMI; поліпшення співробітництва та координації між регуляторами та органами влади. В умовах економічної рецесії фінансові регулятори працюватимуть над змінами до законодавства з метою закріплення повноважень НБУ щодо оверсайту ключових інфраструктур ринків капіталу [2].

Із метою забезпечення надійної та сталої діяльності професійних учасників ринків капіталу, створення конкурентного середовища на фінансових ринках України, забезпечення захисту прав інвесторів і споживачів фінансових послуг НКЦПФР разом з IFC, підрозділ Групи Світового банку, підписала договір про співпрацю, щодо активізації розвитку фінансування з фокусом на адаптацію до зміни клімату в країні, що особливо актуально у період викликів і загроз COVID-19 [3]. Ця ініціатива є частиною ширшої стратегії IFC із залучення в Україну сталого фінансування. IFC працюватиме з НКЦПФР над запровадженням у країні стандартів зеленого фінансування із особливим акцентом на зелені облігації. Спеціалісти IFC також консультуватимуть з питань, як стимулювати впровадження належних екологічних, соціальних та управлінських практик (ESG), що можуть допомогти компаніям функціонувати у більш сталий спосіб, як покращити доступ до капіталу, як пом'якшити ризики, пов'язані з їх ESG, та як убезпечитися від помилок в управлінні. Метою цією роботи є сприяння розвитку, оскільки збільшення доступу до капіталу заохочує нові інвестиції, стимулює економічне зростання тощо [3].

Щоб підтримати поступальний рух України в напрямку сталого фінансування у відповідності до передових міжнародних практик, НКЦПФР нещодавно приєдналась до створеної за підтримки IFC Мережі сталого банкінгу (SBN) – співтовариства регуляторних органів фінансового сектору та банківських асоціацій із 40 країн, що розвиваються, які взяли зобов'язання просувати стале фінансування. Мережа SBN та IFC працюватимуть з НКЦПФР над розробкою дорожньої карти сталого фінансування, формуванням нормативної бази та наданням методичної допомоги в розвитку банківських продуктів зеленого та кліматичного фінансування, а також впровадженням належних стандартів та практик ESG. Дана ініціатива проходить в рамках програми Зеленого фінансування IFC у партнерстві з Федеральним міністерством фінансів Австрії та Програми IFC «Сприяння інвестиціям через об'єднання екологічних, соціальних та управлінських стандартів» в Європі та Центральній Азії, що реалізується в партнерстві зі Швейцарським державним секретаріатом з економічних справ SECO [3].

З огляду на викладене, є очевидною потреба в якнайшвидшому формуванні в Україні оновленої ідеології та розробленні відповідних напрямів реформування вітчизняного ринку капіталу. Дослідження засвідчили необхідність якісної перебудови цього ринку шляхом реформування більшості його складових та усунення перешкод, що гальмують його сталий розвиток. На нашу думку, ефективність функціонування українського ринку капіталу можна забезпечити за рахунок оновлення нормативно-правової бази, враховуючи помилки попередніх періодів і керуючись набутим досвідом [4, с.69].

Перспективи подальших досліджень окресленої проблематики вбачаються в розробленні доктринальної моделі проекту Програми розвитку ринку капіталу України на середньострокову перспективу [4, с.70], яка має бути стратегічно вивіреною та ґрунтуватися на цілісній інтегративній моделі системи принципів правової держави й галузевих правових засадах, одним із компонентів котрої повинен стати вектор розвитку вітчизняного ринку капіталу з відповідними затвердженими фінансовими індикаторами.

Реалізація таких стратегічних орієнтирів допоможе оцінити дії, спрямовані на поліпшення функціонування ринку капіталу на середньостроковий період, що сприятиме збільшенню його інвестиційного потенціалу, перетворить його на важливий системоутворюючий елемент вітчизняної фінансової системи та посилить його роль у забезпеченні економічного зростання України.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів: Закон України від 17.10.2019 р. №2284 / Верховна Рада України. URL: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67117. (дата звернення 01.10.2020).

2. Ефективний оверсайт та нагляд за інфраструктурами ринків капіталу: НБУ та НКЦПФР домовилися про співпрацю. URL:<https://bank.gov.ua/ua/news/all/efektivniy-oversayt-ta-naglyad-za-infrastrukturami-rinkiv-kapitalu-nbu-ta-nktsppfr-domovilisya-pro-spivpratsyu> (дата звернення 01.10.2020).

3. IFC оголошує про партнерство з Національною комісією України з цінних паперів та фондового ринку для збільшення обсягів зеленого фінансування. URL:<https://ifcextapps.ifc.org/IFCExt/Pressroom/IFCPressRoom.nsf/0/62F0B72A262CB361852585BD003A5CAE>(дата звернення 01.10.2020).

4. Клименко К. В. Наукові підходи до реформування інфраструктури ринку капіталу України. *Фінанси України*. 2019. № 12. С. 53-70.

УДК 336.647

Х. В. Кравченко, студентка,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ПОРІВНЯННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Анотація: Стаття розкриває сутність та особливості основних методів оцінки ризиків при реалізації інвестиційних проектів. Також розкрито роль інвестицій у збалансованому розвитку країни та її регіонів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні проекти, ризики, методи оцінки ризиків

Інвестиції відіграють значну роль у забезпеченні збалансованого розвитку країни та її регіонів [2; 4], ефективному функціонуванні та подальшому розвитку підприємств [3; 5], адже саме інвестиції забезпечують відтворення та підтримку темпів розвитку капіталу, стимулюють розвиток науки і техніки, розподіляють грошові ресурси між різними видами та сферами діяльності в залежності від пріоритетів держави та суспільства та стабілізують економіку. Інвестиційна діяльність підприємства реалізується в формі інвестиційного проекту. Вибір та обґрунтування ефективності реалізації інвестиційних проектів потребує врахування ризиків у зв'язку із мінливістю та невизначеністю економічної, політичної та іншої ситуації в країні, адже інвестиції є безперечно пов'язані з ризиком [1]. Під інвестиційним ризиком слід розуміти імовірність втрати очікуваної корисності в результаті інвестиційної діяльності.

Для аналізу ризиків інвестиційних проектів використовується широкий спектр різноманітних методів та підходів. Наприклад, з точки зору класичної теорії оцінки інвестиційного ризику, існуючі ризики при реалізації інвестиційних проектів можуть бути проаналізовані за допомогою якісних (неформальних) та кількісних (формальних) методів. Початковим етапом оцінки є якісний аналіз ризиків, мета якого полягає у виявленні ризиків, їх ідентифікації, визначенні пріоритетів та загальній оцінці можливих наслідків. При проведенні

якісного аналізу використовуються евристичні та загальнонаукові методи, а не математичні розрахунки:

- SWOT-аналіз (визначення сильних та слабких сторін проекту, його можливостей та загроз для наочного протиставлення в експертній оцінці ризиків);

- Метод ранжування (упорядкування ризиків проекту за ступенем важливості та прогнозованості);

- Метод критичних значень (визначення факторів, які можуть привести інвестиційний проект до критичного стану. Використовується для моніторингу ризиків проекту в умовах невизначеності);

- Метод аналогій (використання зібраної інформації по аналогічним проектам, які вже були завершені, а також для розрахунку ймовірності виникнення тих чи інших ризиків. Даний метод можна застосувати, коли немає можливості використовувати інші методи, або для проектів, які часто зустрічаються);

- Метод експертних оцінок (призначений для обробки інформації експертів. Використовуються для ідентифікації та ранжування ризиків);

- Метод Делфі. (використовується для коригування експертних оцінок за допомогою забезпечення анонімного голосування кожного експерта та ознайомлення з думками інших експертів, але без їхнього персоналізованого впливу, що є дуже важливим. Метод має такі переваги, як відсутність впливу авторитетних експертів, відсутність впливу більшості на меншість, відсутність психологічного дискомфорту та можливість додаткового аналізу);

- Метод дерева рішень (графічне відображення послідовності й етапів прийняття проектних рішень, зовнішнього середовища для подальшої оцінки та визначення індивідуальних ризиків, найбільш вірогідних варіантів реалізації інвестиційного проекту. Він часто використовується для оцінки проектів, в яких інвестування коштів відбувається протягом тривалого періоду часу);

- Метод сценаріїв (використовують оптимістичний, нейтральний та песимістичний сценарій розвитку подій, який враховує різноманітні внутрішні

та зовнішні фактори, що впливають на інвестиційний проект. Для кожного сценарію розраховується стандартне (допустиме) відхилення та коефіцієнт варіацій і визначають найменш ризикований сценарій (тобто такий, для якого значення стандартного відхилення та коефіцієнту варіацій найменший);

Методика якісної оцінки ризиків при реалізації інвестиційних проектів, в першу чергу, була створена для виявлення всіх можливих, суттєвих ризикових факторів, тому є дуже важливою для виявлення факторів ризику та визначення причин, що призводять до цих ризикових ситуацій, але ще більш важливим є оцінка цих ризиків. Вона допомагає визначити величину збитків, яку завдає той чи інший ризик. Кількісний підхід до аналізу інвестиційних ризиків включає у себе такі основні методи:

- Аналіз чутливості проекту (при аналізі чутливості підбираються певні ризикові параметри, потім послідовно показники змінюють на деяку одиницю. При зміні цих факторів розраховується критерій ефективності проекту. Таким чином визначаються найбільш ризикові показники. Такими показниками можуть бути: ціна за одиницю продукції, витрати, показник інфляції, об'єм продажу, об'єм інвестицій та ін.);

- Аналіз сценаріїв (оснований на написанні сценаріїв (оптимістичний, найбільш ймовірний, песимістичний) можливого розвитку проекту, розраховуються показники проекту для кожного з випадків. Для розробки та аналізу цих сценаріїв залучаються експерти. Перед експертами стоїть складна задача формування обмеженого списку сценаріїв з великої множини можливих розвитків подій та врахування зв'язків між показниками та параметрами проекту для кожного з сценаріїв. За кожним сценарієм проекту визначається певна ймовірність його виникнення);

- Аналіз доречності витрат (використовуються для аналізу ризиків, пов'язаних з проектними запасами та витратами необхідними для інвестиційного проекту. Його мета – звести до мінімуму ризику пов'язані з капіталом. Даний метод відрізняє степінь ризику різних типів діяльності).

Кількісні методи аналізу включають виявлення конкретних ризиків та проектних ризиків у цілому. Це означає, що кількісні методи оцінки інвестиційного ризику включають економічні та статистичні методи, а також методи теорії ймовірностей та математичної статистики. Кількісні методи дозволяють розрахувати загальний рівень ризику інвестиційного проекту, надати оцінку витрат на можливі збитки / вигоди внаслідок дії ризику та кількісно визначити взаємозалежність факторів ризику та критеріїв ефективності інвестиційного проекту. Однак більшість методів кількісної оцінки інвестиційного ризику вимагають великої кількості конкретної інформації для їх реалізації, а деякі з цих методів дуже складно використовувати на практиці.

Що стосується методів якісного аналізу, то вони є порівняно простими, оскільки їх основним завданням є виявлення потенційних сфер, факторів ризику й етапів проекту. Якісні методи, що дозволяють оцінити інвестиційні ризики, включають методи експертної оцінки, аналогії, витрат, доцільності та багато інших. Спільною рисою даних методів є те, що вони базуються на практичному досвіді, накопичених знаннях і, як правило, на основі інтуїції експертів у суміжних галузях. Отже, отримані оцінки є суб'єктивними. На думку досвідчених експертів, під час такого аналізу можна врахувати різноманітні аспекти проблеми, визначити найважливіші чинники та можливі рішення, а також підготувати інформацію для формалізації та побудови наступних математичних моделей. Використання якісних методів в аналізі інвестиційних проектів зумовлене такими причинами: відсутність необхідної інформації або її нестача; суб'єктивність досліджуваних ознак чи характеристик; неможливість аналізу об'єктивних та прийнятних методів; відсутність об'єкта дослідження.

Список використаної літератури:

1. Полінкевич О.М., Волинець І.Г. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків: навч. посібник. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 336 с.
2. Khovrak I. Social Entrepreneurship and Its Role in Sustainable Development: Regulation, Funding and Trust Building. *Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego*. 2018. № 1. Cz. 2. P. 22 – 33.

3. Manvelidze L. Glonti V., Trynchuk V., Khovrak I., Mokhonko G., Shkrobot M. Socialization of Organization Sustainable Development Based on the Principles of Corporate Social Responsibility. *Montenegrin Journal of Economics*. 2020. Vol. 16: 1. P. 169 – 182.

4. Trunina I., Khovrak I., Sushchenko S. Big data in sustainable regional development: the digital future of smart regions. *International Journal of 3D Printing Technologies and Digital Industry*. 2019. № 3: 2. P. 116 – 123.

5. Trynchuk V., Khovrak I., Dankiewicz R., Ostrowska-Dankiewicz A., Chushak-Holoborodko A. The role of universities in disseminating the social responsibility practices of insurance companies. *Problems and Perspectives in Management*. 2019. № 17 (2). P. 449 – 461.

УДК 347.73

О.О. Кучер,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА: ЩОДО УСУНЕННЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ НЕУЗГОДЖЕНОСТЕЙ

Анотація: автор дослідження акцентує увагу на необхідності активізації наукових пошуків стосовно термінологічних неузгодженостей у визначенні поняття «державна податкова політика» та нормативного його закріплення у положеннях Податкового кодексу України.

Ключові слова: державна податкова політика, Податковий кодекс України, Господарський кодекс України, контролюючі органи, Державна податкова служба.

23 травня 2020 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві», пунктом 156 глави першої якого Верховна Рада України постановила внести до Податкового кодексу України такі зміни: «У тексті Кодексу, слова «центральный орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову та митну політику», «центральный орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику» у всіх відмінках замінити словами «центральный орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику» у відповідному відмінку.» [1].

Звернемося до нормативних положень Податкового кодексу України з метою з'ясування питання, – яку саме назву на сьогодні має цей «центральный орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику»? Результати проведеного аналітичного огляду Податкового кодексу України свідчать про те, що нормативного закріплення визначення цього поняття Податковий кодекс України не має. І тільки у підпункті 41.1.1 пункту 41.1 статті 41 Податкового кодексу України зазначено наступне: «41.1. Контролюючими органами є: 41.1.1. податкові органи (центральный орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, його територіальні органи) – щодо дотримання

законодавства з питань оподаткування, законодавства з питань сплати єдиного внеску, а також щодо дотримання іншого законодавства, контроль за виконанням якого покладено на центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, чи його територіальні органи;» [2]. Отже, центральним органом виконавчої влади, що на сьогодні реалізує державну податкову політику, є податковий орган – Державна податкова служба України (ДПС). Основним завданням ДПС, відповідно до Положення про Державну податкову службу України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 6 березня 2019 року № 227, є реалізація державної податкової політики [3].

Проте, станом на 15.10.2020 року чинним є і Положення про Державну фіскальну службу України, яке затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 року № 236. Державна фіскальна служба України (ДФС) відповідно до цього Положення також є центральним органом виконавчої влади, основним завданням якого є реалізація державної податкової політики.

До слова, перед Державною фіскальною службою України було Міністерство доходів і зборів України (Указ Президента України від 18.03.2013 року № 141/2013 «Про Міністерство доходів і зборів України»); ще раніше була Державна податкова служба України (Указ Президента України від 12.05.2011 року № 584/2011 «Про Положення про Державну податкову службу України»), а до неї – Державна податкова адміністрація України (Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2007 року № 778 «Про затвердження Положення про Державну податкову адміністрацію України»). Постановою Кабінету Міністрів України від 05.10.1992 року № 559 «Питання державної податкової служби в Україні» були визначені основні засади діяльності Головної державної податкової інспекції України.

Крім того, протягом 22 років в Україні був чинним Закон від 04.12.1990 року № 509-ХІІ «Про державну податкову службу в Україні» (Закон втратив чинність на підставі Закону України від 05.07.2012 року № 5083-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні»), першою редакцією якого,

зокрема статтею 1, було встановлено, що «Державна податкова служба в Українській РСР створюється при Раді Міністрів Української РСР у складі Головної державної податкової інспекції Української РСР і державних податкових інспекцій по областях, районах, містах і районах у містах.»

Тобто, замість того, щоб привести до ладу національну законодавчу податкову термінологію, уповноважені на те вітчизняні державні органи, законодавці навпаки створюють та втілюють «у життя» нові «покращення», які не вирішують сучасні проблеми державної податкової політики. Шляхом безперервного «вдосконалення» податкового законодавства, в тому числі і постійного перейменування центрального органу виконавчої влади, який реалізує державну податкову політику, не можна ліквідувати існуючі протиріччя в правовому регулюванні суспільних відносин у сфері оподаткування. Таким чином, результати аналітичного огляду свідчать про наступне: 1) на сьогодні відсутнє законодавче закріплення визначення понять «фіскальна політика» та фіскальні органи; 2) фахівці у галузі національних фінансів на свій розсуд використовують у сучасних дослідженнях та законодавчих актах дефініції «податкова політика» та «фіскальна політика», «податкові органи» та «фіскальні органи»; 3) активне використання та ототожнення цих словосполучень ще більш поглиблює наявну неузгодженість податкової термінології; 4) головним завданням саме податкової політики держави Україна є побудова принципово нової податкової системи і, відповідно, головне завдання фіскальної політики – це раціональна оптимізація доходів та видатків бюджету [4].

Наступним завданням нашого дослідження стане наукова розвідка з нормативного визначення поняття «державна податкова політика». Результати проведеного аналітичного огляду Податкового кодексу України свідчать про те, що нормативного закріплення визначення цього поняття Податковий кодекс України не має. Проте, серед основних напрямів економічної політики, що визначаються державою, статтею 10 Господарського кодексу України встановлена і податкова політика, яка спрямована на забезпечення економічно обґрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання,

стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їх доходів. Щодо податків в механізмі державного регулювання господарської діяльності положеннями статті 17 Господарського кодексу України встановлено наступне: «1) Система оподаткування в Україні, податки і збори встановлюються виключно законами України. Система оподаткування будується за принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян. 2) З метою вирішення найважливіших економічних і соціальних завдань держави закони, якими регулюється оподаткування суб'єктів господарювання, повинні передбачати: а) оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування; б) стабільність (незмінність) протягом кількох років загальних правил оподаткування; в) усунення подвійного оподаткування; г) узгодженість з податковими системами інших країн. 3) Ставки податків мають нормативний характер і не можуть встановлюватись індивідуально для окремого суб'єкта господарювання. 4) Система оподаткування в Україні повинна передбачати граничні розміри податків і зборів, які можуть справлятися з суб'єктів господарювання. При цьому податки та інші обов'язкові платежі, що відповідно до закону включаються до ціни товарів (робіт, послуг) або відносяться на їх собівартість, сплачуються суб'єктами господарювання незалежно від результатів їх господарської діяльності.» [5].

Сподіваємось, що податковий дискурс сьогодення стосовно усунення термінологічних неузгодженостей у визначенні поняття «державна податкова політика» та нормативного його закріплення у положеннях Податкового кодексу України вмотивує до подальших досліджень науковців відповідного профілю.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у

податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 р. № 466-ІХ. *Відомості Верховної Ради України*. 2020. № 32. Ст.227.

2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13-17. Ст. 112.

3. Про затвердження положень про Державну податкову службу України та Державну митну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.03.2019 р. № 227. *Офіційний вісник України*. 2019. № 26. Ст. 900.

4. Коломієць П.В. Податкова та фіскальна політика: аналітичний огляд вітчизняної наукової думки. *Публічне право. Public law: науково-практичний юридичний журнал*. 2017. № 2 (26). С. 98–105.

5. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18. № 19-22. Ст.144.

* Науковий керівник: П.В. Коломієць, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія

УДК 351.74

Л. М. Кушнір,
здобувач вищої освіти
Львівський державний університет внутрішніх справ
(м. Львів, Україна)

THE RELATIONSHIP BETWEEN POLICE ACTIVITY AND CHANGING ECONOMIC ENVIRONMENT

Анотація. The paper is dedicated to the analysis of the system of economic factors influencing crime. Ways of minimizing the negative impact of economic environment in a positive direction are proposed.

Key words: police activity, economic environment, institutional changes, crime, law-enforcement bodies.

As law enforcement bodies continue to face challenges brought about by the current economic climate, the importance of community policing cannot be overstated. In the following paper we overview of what we know about the interactions of crime rates, the economy, and police staffing and practices. The purpose of this research is to assess how police activity and crime rates have been affected by the economic downturn taking place in the nation and the state. Study findings will enhance understanding of how and where our state's crime and law-enforcement bodies are most affected during these tough economic times.

The recent economic downturn has been devastating to local economies and, by extension, their local law enforcement bodies. Curtailing revenues nationwide have forced local governments to make cuts in spending across the board, which includes spending on public safety. Over the last few years, many agencies have experienced considerable effects from budget constrictions - including mandatory furloughs and hiring freezes - resulting in significant reductions in staffing levels never experienced before. In every corner of the United States, state, local, and tribal police departments are being forced to lay off sworn and civilian staff members, which results in modified operations. At some point, it is likely that these troubling - if they haven't already.

There are a number of reasons why it is difficult to reliably demonstrate a causal relationship between the economy and crime, the number of police and crime, or the

effects of police budgets on crime, all of which will be discussed in this report. What is important to understand is that the value of police cannot simply be measured through crime rates alone. When arguing «the value» of police officers, the public, media, and policy makers too often judge «police success» solely on crime numbers, thereby ignoring other value that policing provides to neighborhoods and local communities. It is important that community members and stakeholders alike recognize and value the myriad benefits police bring to their community, including safety and prevention efforts, leadership, and community cohesion.

Many believe that crime is likely to escalate when economic conditions deteriorate. Rational choice theories support the belief that during times of high unemployment there is a greater likelihood that individuals determine that engaging in illegitimate opportunities to gain wealth - namely through criminal activities such as robbery, burglary, and theft - is in their own rational self-interest. Others believe that economic downturns are likely to decrease criminal opportunities and thereby decrease crime. When unemployment is high, more people will be staying home when they typically would have been away at work. In turn, this increases the number of «guardians» watching over their property, making a home less of a target for a burglary than it would have once been. Further, potential robbery targets are likely to be carrying less cash, wearing less expensive jewelry, and may be more willing to defend their property in times of economic hardship. These factors change the cost benefit ratio affecting a motivated offenders' decision to commit crime. Within these circumstances, the possible costs may be considered to outweigh the benefits, which could result in less crime [1].

At first glance, this seems logical: crime rates should drop during good economic times and rise during bad ones.

But there's little evidence to suggest that good economic times have much effect on crime. Crime rates rose every year between 1955 and 1972, even as the U.S. economy surged, with only a brief, mild recession in the early 1960s. By the time criminals took a breather in the early 1970s, crime rates had increased over 140 percent. Murder rates had risen about 70 percent, rapes more than doubled, and auto theft nearly

tripled.

By the same token, a bad economy doesn't always bring more crime. Crime rates fell about one third between 1934 and 1938 while the nation was struggling to emerge from the Great Depression and weathering another severe economic downturn in 1937 and 1938. Surely, if the economic theory held, crime should have been soaring.

So it's hard to argue credibly that economic barometers such as the unemployment rate can be used to predict crime rates. But that hasn't stopped some experts from trying [2].

The general assumption of the paper by Gerald Koinis that when the economy experiences a downturn, crime rates start going up was not supported by the research. Data was obtained for a 30-year time period, 1977 through 2007.

While modest spikes in crime rates correlated with some economic indicators (for example, motor vehicle thefts and unemployment rates) during these recessions, the overall trends did not indicate a dramatic change in crime rates in response to negative changes in the economy. As more specific criminal statistical data becomes available and economic indicators can be refined, further research may be warranted. The enduring effects of the economic downturn will impact law enforcement agencies statewide. The survey shows sheriffs' offices and police departments are experiencing the effects of the recession through both crimes committed and budgetary restraints. The constant theme stated by the agencies surveyed remains how to do more with less as these agencies grapple with maintaining a level of service to the public with a concurrent decreased level of funding [3].

Список використаних джерел:

1. Matthew C. Scheider, Deborah L. Spence, and Jessica Mansourian. The Relationship between Economic Conditions, Policing, and Crime Trends. 2012. 23 p.
2. Eli Lehrer. Crime and Economy: What Connection? 2020. Available at: <https://www.heritage.org/crime-and-justice/commentary/crime-and-economy-what-connection>
3. Gerald Koinis. Economic Trends and Crime: The Effects of the Declining Economy on Crime and the Criminal Justice System in North Carolina. 2009. 37 p.

УДК 336

Є.В. Кушнірук, студентка
спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Бердичівський коледж промисловості, економіки та права
(м. Бердичів, Україна)

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

Анотація: В статті проаналізовано суть фінансової політики. Розкриті її мета, стратегічні і тактичні завдання на території України, розглянуті проблеми розвитку фінансової політики в нашій країні.

Ключові слова: фінансова політика, бюджетна політика, податкова політика, грошово-кредитна політика, цінова політика, інвестиційна політика, митна політика, фінансова тактика, фінансова стратегія.

Фінансова політика є важливою складовою частиною економічної політики держави. Проявляється фінансова політика у вигляді форм і методів мобілізації фінансових ресурсів і використанні їх на різні потреби держави, з метою забезпечення зростання валового внутрішнього продукту країни і підвищення добробуту всіх членів суспільства.

Фінансова політика - це сукупність дій державних заходів, що здійснюються державою в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою виконання державою покладених на неї функцій. [1, с. 119]

Об'єктом фінансової політики виступають: фінансові ресурси, доходи, фінансові відносини.

Суб'єктом даної політики виступає: держава в особі відповідних органів.

Мета фінансової політики полягає у оптимальному розподілі фінансових ресурсів між територіями даної держави, галузями економіки та соціальними групами.

До елементів фінансової політики належить:

- Бюджетна політика
- Податкова політика
- Грошово-кредитна політика

- Цінова політика
- Інвестиційна політика
- Митна політика

Задачі фінансової політики полягають у забезпеченні безперервного фінансування потреб розширеного відтворення; фінансування найважливіших соціальних програм; створенні ефективної системи управління фінансами держави і інших суб'єктів економічних відносин; формуванні максимально можливого обсягу фінансових ресурсів, що поступають в розпорядження держави. [2, с. 70]

Залежно від характеру заходів та час на якій вони розраховані фінансову політику поділяють на фінансову тактику і фінансову політику.

Фінансова тактика - курс фінансової політики направлений на розв'язання задач поточного періоду; вона здійснюється через переорієнтацію фінансових ресурсів та змін в організації фінансової діяльності; вона більш мобільна, оскільки полягає у вчасному реагуванні на економічні проблеми і диспропорції. Її головне завдання - досягнення стратегічних цілей розвитку.

Фінансова стратегія - довго тривали курс фінансової політики розрахований на розв'язання великомасштабних задач; в умовах економічної кризи головним завданням є фінансове забезпечення макроекономічної стабілізації, в умовах економічного розвитку - досягнення оптимальних темпів зростання ВВП.

Але сьогодні тактичні й стратегічні завдання фінансової політики в Україні багато в чому співпадають завдяки проведенню в нашій країні реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, що значно підвищує роль місцевих фінансів у фінансовій системі держави. [2, с. 122]

Ефективне функціонування фінансової системи держави залежить від налагодженості фінансових відносин у суспільстві, а також від дієвості фінансового механізму, за допомогою якого реалізується фінансова політика держави.

Однією з головних проблем реалізації фінансової політики є незабезпечення високої ефективності використання бюджетних коштів для досягнення

найкращих показників соціально-економічного розвитку. Недосконалий бюджетний механізм негативно впливає на фінансову політику, а отже, стримує економічну політику держави загалом. Вирішення цієї проблеми вбачається у визначенні чітких пріоритетів розвитку економіки, соціальної сфери та посиленні відповідальності розпорядників коштів за їх цільове та ефективне використання.

Держава як основний суб'єкт фінансової політики повинна рішучіше застосовувати фінансові методи планування, управління, контролю, а також фінансові важелі нормативів, санкцій, стимулів для забезпечення фінансової стабільності та підвищення рівня життя населення [3].

Фінансова політика України на даному етапі розвитку своїми успіхами значно відрізняється від попередніх років. Про це яскраво свідчать показники виконання державного бюджету табл. 1

Таблиця 1

Виконання державного бюджету України з 2012 по 2019 рр.

	Доходи		Видатки		Кредитування		Сальдо	
	млн. грн.	% ВВП	млн. грн.	% ВВП	млн. грн.	% ВВП	(дефіцит бюджету)	% ВВП
2012	346054,0	24.56	395681,5	28.08	3817,7	0.27	-53445,2	-3.79%
2013	339180,3	23.31	403403,2	27.73	484,7	0.03	-64707,6	-4.45%
2014	357084,2	22.79	430217,8	27.46	4919,3	0.31	-78052,8	-4.98%
2015	534694,8	27.01	576911,4	29.14	2950,9	0.15	-45167,5	-2.28%
2016	616274,8	25.86	684743,4	28.73	1661,6	0.07	-70130,2	-2.94%
2017	793265,0	26.59	839243,7	28.13	1870,9	0.06	-47849,6	-1.60%
2018	928108,3	26.08	985842,0	27.70	1514,3	0.04	-59247,9	-1.66%
2019	998278,9	25.12	1072891	26.99	3437,0	0.09	-78049,5	-1.96%

Джерело [4]

На відміну від абсолютних значень відносний показник відношення обсягу дефіциту державного бюджету України до ВВП за період 2012–2019 рр. характеризується позитивною динамікою до скорочення. Зокрема, якщо в 2013

р. цей показник становив 4,45% ВВП, то в 2019 р. зменшився до рівня свого оптимального значення – 1,96% від обсягу ВВП. Тобто, незважаючи на те що починаючи з 2013 р. дуже сильно посилювалися дисбаланси державних фінансів граничний обсяг дефіциту державного бюджету по відношенню до ВВП удалося втримати на рівні, близькому до оптимального.

Отже, фінансова політика – система заходів (законів, адміністративних рішень) у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи та національної економіки загалом.

Головним завдання державної фінансової політики є пошук оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів для стимулювання матеріального виробництва та соціального захисту населення. Залежно від тривалості періоду та характеру розв'язуваних завдань державна фінансова політика поділяється на: фінансову стратегію (вирішення великомасштабних завдань); фінансову тактику (розв'язання завдань конкретного етапу розвитку).

Фінансова політика держати має бути побудована таким чином, щоб її складові елементи – бюджетна, податкова, грошово-кредитна політики сприяли підвищенню ефективності господарської діяльності кожного підприємства, створювали для нього можливість виконувати плани виробничого та науково-технічного розвитку, соціальні програми.

Список використаних джерел:

1. Шеремет О. А., Дем'яненко І. В., Багацька К. В. Фінанси для фінансистів: підручник / за ред. Т. А. Говорушко К.: «Центр учбової літератури», 2013. 612 с.
2. Глущенко А.С. Фінанси: навч. посіб. Львів : «Магнолія 2006», 2014. 440с.
3. Селіверстова Л.С., Адаменко І.П. Фінансова політика в умовах інституційної економіки. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/5.pdf
4. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/2020/> офіційний сайт Міністерства фінансів України.

УДК 336

О.Е. Лактионова, к.е.н., доцент,
доцент кафедри Фінанси і банківська справа
И.В. Піскулева, асистент
кафедри Фінанси і банківська справа»
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет
(м. Маріуполь, Україна)

НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОГО АУТСОРСИНГУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ВІДНОСИНАМИ

Анотація. Показано, що Податкова система України є однією з найбільш складних і трудомістких у виконанні не тільки серед країн європейського регіону, а й у глобальному порівнянні. Доведено, що необхідний процес трансформації функцій фінансів пов'язаний з формуванням центрів надання послуг (SSC), які діють на умовах аутсорсингу, і в кінцевому рахунку стануть віртуальними.

Ключові слова: Фінансовий аутсорсинг, податковий аутсорсинг, податкові відносини.

Про необхідність трансформування функцій фінансів повідомляється в роботах проведених зарубіжними економістами, в т.ч. М. Мей, J.Creelman [1]. Змінюються (розширюються) функції фінансів при переході на цифровий формат. Компанія Shell Financial Services сформулювала свою місію як забезпечення професійного управління фінансами та надання навичок і досвіду, що підтримують рішення, що приймаються в інтересах операційних видів діяльності, організованих у вигляді віртуального бізнесу, що діють у кількох глобальних точках і здатного конкурувати із зовнішніми провайдерами аналогічних послуг.

Процес трансформації функцій фінансів пов'язаний з формуванням центрів надання послуг (SSC), які діють на умовах аутсорсингу, і в кінцевому рахунку стануть віртуальними. Необхідність трансформації організації та управління фінансами суб'єктів господарювання у вітчизняній практиці були викликані ще наступними причинами. Податкова система України є однією з найбільш складних і трудомістких у виконанні, це не тільки серед країн європейського регіону, а й у глобальному порівнянні. Це регулярно підтверджують міжнародні

рейтингами і звітами. До 2011р до складу податкової системи України входили 42 податкових платежу: 28 загальнодержавних та 14 місцевих податків і зборів. Така велика система податкових платежів вимагала значних матеріальних і тимчасових витрат. На виконання обов'язкових податкових процедур підприємці протягом року витрачали 736 робочих годин. Для порівняння: в 2011 р. в Грузії витрати на аналогічні дії становили 387 годин, в Азербайджані - 376. Тоді середнє українське підприємство протягом року мало здійснити 147 податкових платежів. Для порівняння: в 2011 р. в Грузії кількість платежів становило 18, в Азербайджані - 22, в Білорусі - 107.

В даний час податкову систему України складають 17 загальнодержавних та 5 місцевих податків і зборів. Згідно Paying Taxes 2019 середньому час на виконання податкового законодавства становить 237 годин; кількість платежів - 23,8; загальна податкова ставка -40,4%; індекс після подачі податкової звітності -59,6%. Загальна податкова ставка в Україні - 51,9%, що є більше середнього світового показника в 40,9%, а також найбільшим серед розвинених європейських країн. Велика кількість часу підприємства в Україні витрачають на ведення бухгалтерського обліку в районі 356 годин при середньому світовому показникові в 261 годину. Розвинені країни Європи витрачають часу на податковий облік - 173 годин на рік. У країнах СНД тривалість робочого часу, використаного на виконання основних податкових зобов'язань, становить в середньому 233 годин на рік. У країнах Європи і Центральної Азії загальні середньорічні витрати часу однієї компанії складають в середньому 230 годин, в країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) - 126 годин.

Тимчасові витрати працівників бухгалтерської служби на виконання податкового законодавства включають: ведення податкового обліку, пошук і аналіз податкового законодавства, підготовку податкових декларацій та звітів, сплату (перерахування) податків і зборів, подання декларацій та звітності, забезпечення проходження перевірок, підготовку і надання додаткової інформації в органи податкового адміністрування.

Фінансові витрати підприємств на виконання обов'язкових податкових процедур в Україні включають: оплату робочого часу працівників бухгалтерської служби, придбання та супроводження спеціалізованого програмного забезпечення для ведення бухгалтерського і податкового обліку, реєстраторів розрахункових операцій, придбання спеціалізованих друкованих та електронних видань, оплату вартості семінарів з податкового законодавства, а також послуг сторонніх організацій і фахівців (аудиторів, консультантів, юристів). Розподіл витрат часу на виконання обов'язкових податкових процедур в Україні (самостійно суб'єктом): ведення податкового обліку -45%; аналіз податкового законодавства-10%; оплата податків зборів і платежів-5%; підготовка податкових накладних-28%.

Очевидно, що витрати на дотримання податкового законодавства залежать від розміру підприємства за рівнем доходу (чим більше підприємство, тим більше витрати), проте малі підприємства мають найбільші витрати, якщо порівняти ці витрати з доходом підприємства. За даними дослідження Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) "Вартість дотримання податкового законодавства в Україні" досягає 8,2% річного доходу для малого і середнього бізнесу - МСБ. Ці витрати можна порівняти з додатковим податком, особливо для МСБ, що шкодить конкурентоспроможності МСБ, навіть на внутрішньому ринку країни, оскільки вони виявляються в не вигідному становищі порівняно з великими підприємствами, аналогічні витрати яких складають лише 0,03% їх доходів. Така ситуація в Україні не сприяє стимулюванню підприємницької ініціативи, самостійної зайнятості, залученню інвестицій і може бути певною перешкодою для створення нових малих і середніх підприємств. Податкова система України передбачає два податкових режиму: загальний і спеціальний. Суб'єкти малого і середнього підприємництва самостійно приймають рішення про вибір податкового режиму. Як юридичні особи, так і фізичні особи-підприємці мають право вибрати для себе найбільш економічно вигідний механізм сплати податків. Згідно з опитуванням трудовитрати для юридичних осіб на складання звітності в рік -541 годину,

враховуючи, що в році тисячі сімсот вісімдесят дві робочих години, це становить близько 30% усього робочого часу.

Дослідження показали, що для підприємств з доходом до 20 млн. В рік для виконання операцій бухгалтерського, податкового обліку і деяких операцій управління фінансами необхідно щодня 2 співробітника на повний робочий день. Для підприємств з доходом понад 20 млн. В рік - 4 співробітника на повний робочий день. Розрахунок витрат здійснюється з урахуванням середньої заробітної плати 12 000 гривень в місяць. Витрати для юридичних осіб зі складання звітності складають 541 годин на рік, враховуючи, що в році 1782 робочих години, це становить близько 30% усього робочого часу і в грошовому еквіваленті це 38 952 гривні. Таким чином, трудовитрати на ведення податкового обліку непропорційно великі, не тільки для МСБ, підприємства якого в основному знаходяться на єдиному податку, а й для великого бізнесу України. Одним з напрямків зниження витрат на процес ведення обліку та управління фінансами - формування центрів з надання послуг фінансового і податкового аутсорсингу [1, 2]. Причому, до послуг фінансового і податкового аутсорсингу для клієнтів, в основному МСБ, необхідно додати послуги пов'язані з розвитком цифрових технологій: хмарними технологіями; бізнес - аналітикою (BI), Data Mining, цифровими аналітичними платформами і іншим інструментарієм, що підвищує конкурентоспроможність аутсорсера, як виконавця і клієнтів, як споживачів.

Список використаних джерел:

1. May M. Transforming the finance function. Second Edition. 2005-XX. 232p.
2. Минц А.Ю. КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ МОНИТО-РИНГА ПРОЦЕССА НАЛОГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.ж. ИНФРАСТРУКТУРА РИНКУ 2019 р. №33. С.300-307. URL: http://www.market-infr.od.ua/images/33_2019.png

УДК 336

Ліннік Д.В., здобувач вищої
Лук'янова В.В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства і підприємництва
Хмельницький національний університет
(м. Хмельницьк, Україна)

ПОДАТКИ ЯК ГОЛОВНИЙ ВАЖІЛЬ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Анотація: У статті висвітлюється значущість податкової системи при формуванні державного бюджету України. Проаналізовано структуру наповнення бюджету України у 2017-2019 роки і місце податків у ній. Розглянуто можливі зміни у системі оподаткування у 2020-2021 роках.

Ключові слова: податки, система управління податковими надходженнями, бюджет, бюджетна система.

Бюджетна система кожної окремої країни відображає її економічну, соціальну та зовнішньоекономічну політику. Важливість питання побудови ефективної бюджетної системи полягає у тому, що через бюджетну систему перерозподіляється частина національного доходу, що обумовлено необхідністю створення централізованого фонду грошових коштів для забезпечення суспільних потреб та повного виконання державою своїх функцій.

Отже, бюджет – це головний фінансовий план країни. Він і створена для нього система загалом відноситься до тієї сфери суспільного життя, що безпосередньо стосується інтересів всіх і кожного [2]. В бюджеті будь-якої країни відбиваються важливі економічні, соціальні, політичні проблеми життя суспільства і людини. В умовах ринкових відносин і особливо в перехідний період до ринку, бюджетна система є найважливішим економічним регулятором.

Від того, наскільки правильно побудовано бюджетну систему залежить ефективне функціонування всієї економіки країни, зовнішніх відносин тощо.

Дослідження проблем формування доходної частини Державного бюджету України викликає інтерес, насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та

належний життєвий рівень населення. Через державний бюджет органи державної виконавчої влади здійснюють реалізацію державної внутрішньої і зовнішньої політики, державне регулювання і стимулювання економіки, фінансування соціальної політики з врахуванням довгострокових інтересів країни. Збільшення асигнувань з державного бюджету сприяє зростанню сукупного попиту в економіці і, відповідно, збільшенню випуску продукції і зайнятості.

Обов'язкові платежі, які справляють юридичні та фізичні особи, формують основну дохідну частину бюджету будь-якої країни. Сформована податкова система країни відображає якість фіскальної політики, вектор економічних відносин між державою та суб'єктами господарювання, визначає рівень податкового навантаження. Податки є інструментом регулювання економічної діяльності, за допомогою яких держава може як стимулювати розвиток певних сфер виробництва, знижуючи податкові ставки або визначаючи податкові пільги, так і стримуючи діяльність суб'єктів господарювання, збільшуючи податкове навантаження, змінюючи податкові правила ведення бізнесу [2].

Наповненість бюджету країни напряму залежить від ефективності системи управління податковими надходженнями, її простоти та прозорості. Будь-які дії у напрямі удосконалення податкової системи та підвищення ефективності фіскальної політики можуть призвести до позитивних економічних зрушень, активізації підприємницької діяльності та, як наслідок, покращення добробуту громадян.

Система управління податковими надходженнями – це сукупність заходів непрямого впливу держави на розвиток виробництва шляхом зміни норми вилучення до бюджету за рахунок пониження або підвищення загального рівня оподаткування: ставки індивідуального прибуткового податку, податку на прибуток підприємств, непрямих податків [1. ст. 23].

На сьогоднішній день при формуванні податкової системи та прийнятті змін до неї на перший план має виступити необхідність оптимального поєднання забезпечення рівня податкового навантаження на фізичних та юридичних осіб та

формування дохідної частини бюджету країни. Доцільно буде розглянути наповненість державного бюджету податковими надходженнями протягом 2017 – 2019 років. Наведений нижче рис. 1 ілюструє нам структуру надходжень до державного бюджету протягом 2017 – 2019 рр.

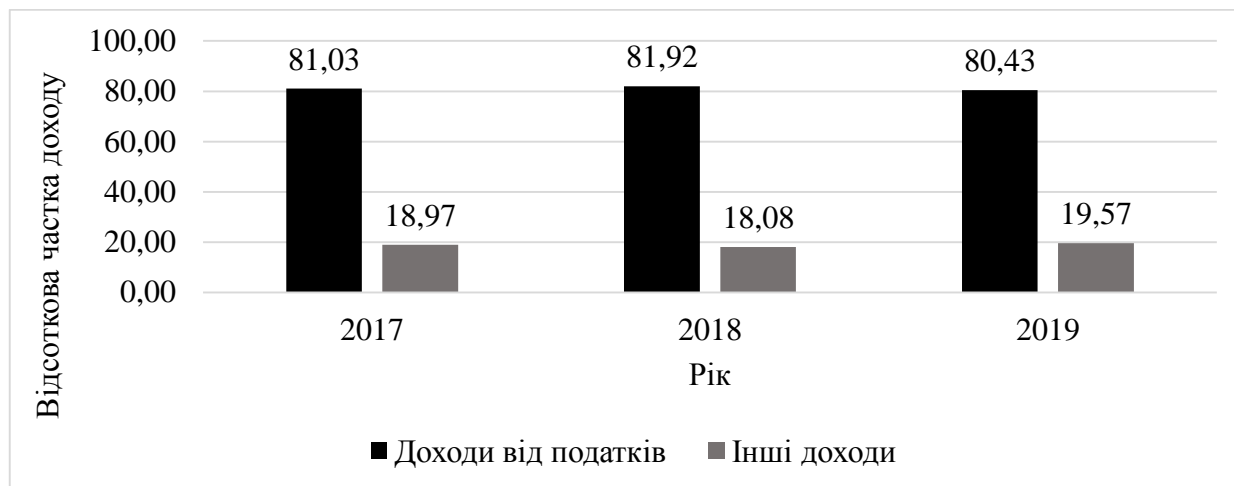


Рис. 1. Структура надходжень до державного бюджету [3]

Як видно з наведеного вище рисунку, понад 80 % надходжень до державного бюджету припадають на податки і податкові збори, тоді як на доходи від власності та підприємницької діяльності та власних надходжень бюджетних установ належать лише 19% надходжень.

Для отримання більш точних даних слід розглянути рисунок 2, де наведено дані по статтях надходжень до бюджету України.

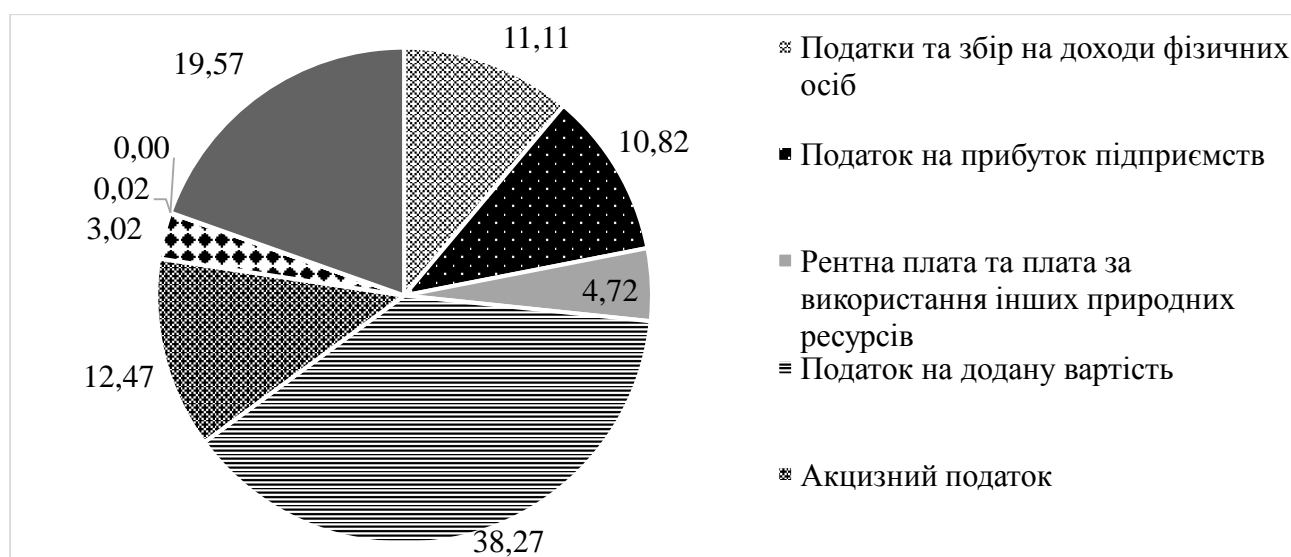


Рис. 2. Структура надходжень до державного бюджету у 2019 році [3]

Згідно з рисунком, найбільша частка доходу до державного бюджету належить податку на додану вартість, яка займає близько 40%. Достатньо високі показники займають також податки та збір на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств та акцизний податок.

Станом на початок 2020 року планується ввести низку змін до системи оподаткування бізнесу. До переліку податкових новацій входять:

- реєстрація товарно-транспортних накладних для ризикових груп товарів (пшениця, горіхи, метали і металопродукт, ліки та побутова техніка), навіть якщо підприємство не є платником ПДВ. Боротьба з кінцевими бенефіціарами схем сірого й чорного імпорту;

- підвищення мінімальної ставки «земельного податку» з 0 до 0,8%, а також впровадження поняття «безумовного доходу» від обробки земельних ділянок площею від 2 га. Боротьба з чорною орендою землі, коли власник ділянки офіційно не обробляє свою землю, тому нічого за неї не платить, хоча насправді її орендують великі агрофірми;

- підвищення ставки для єдинників третьої групи до 8% протягом двох років в обмін на скасування для них обов'язкового ЄСВ. Саме тут працює велика частина ФОПів в ІТ-сфері, ресторанах і юридичних фірмах;

- «кешбек» для покупців, яким продавець не видасть фіскальний чек або підробить його. Потрібно повідомити про це в податкову, та штрафуватиме продавця (200% від суми покупки), половину штрафу отримує покупець тощо.

Отже, враховуючи все вище сказане, можна дійти висновку, що податки мають вагомий вплив на формування бюджету України, адже саме вони є головним джерелом надходжень до державного бюджету. Завдяки ним уряд регулює малі, середні та великі підприємства, надаючи їм певних переваг, наприклад зменшуючи ставку оподаткування для великих підприємств, яке забезпечує зайнятостю велику кількість людей.

Список використаних джерел:

1. Дубинецька П.П. Грищук А.М., Податкове регулювання в системі управління національним господарством. URL:<https://www.lnu.edu.ua/wp->

content/uploads/2015/12/dis_dubynetska.pdf

2. Кміль. В. М., Корпан Н. В. Податкова система та її роль у формуванні бюджету України. URL:<http://global-national.in.ua/archive/8-2015/209.pdf>

3. Міністерство фінансів України, Статистичний збірник: Бюджет України 2019.

URL:[https://mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2019_\(for_website\)%20\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2019_(for_website)%20(1).pdf)

УДК 336

Мандра Н. Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Факультет міжнародних відносин
Національний авіаційний університет
(м.Київ, Україна)

О.Е. Лактионова, к.е.н., доцент,
доцент кафедри
кафедри «Фінанси і банківська справа»
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(М.Маріуполь, Україна)

ГЕНЕЗИС, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО АУТСОРСИНГУ В ЦИФРОВУ ЕКОНОМІКУ

Анотація. Показано, що управління фінансами суб'єктів господарювання, особливо малого та середнього бізнесу відбувається неефективно, або закінчується бухгалтерським, податковим обліком і здачею звітності до податкової та статистичну службу. Представлений генезис, проблеми та перспективи розвитку фінансового і податкового аутсорсингу в цифрову економіку

Ключові слова: Фінансовий аутсорсинг, податковий аутсорсинг, бизнес-аналітика.

Темпи переходу до цифрової економіки прискорилися пандемією COVID-19, який на квітень 2020р. вже захопив більше 160 країн світу, і вплинув на світову економіку. Спостерігається активне створення цифрових платформ і сервісів [1]. Це виклики розвитку теоретичного і науково-практичному напрямку - управління фінансами організацій в режимі фінансового та податкового аутсорсингу [2]. Генезис, проблеми та перспективи розвитку фінансового і податкового аутсорсингу представлені на рис.1. На початку XXI століття відбулися зміни, які викликали трансформацію функцій фінансів - від спеціалізованої контрольної функції і бюджетування, де основна увага приділялася облікових кількісним даними, до положення бізнес партнера, діяльність якого сконцентрована на майбутньому і який готовий застосовувати всі свої знання і досвід для всебічного аналізу бізнесу. Трансформація функцій фінансів з урахуванням розвитку технологій, змінила інструментарій надає зацікавленим особам додаткову цінність [3].

Генезис виникнення і розвитку фінансового (F&A) і податкового аутсорсингу (N & A) включає:

1) причини виникнення F&A і N&A: поділ праці; поглиблюється спеціалізація компаній; міжнародна та міжфірмова кооперація; розвиток теорії і практики процесного підходу; глобалізація економіки; зростання конкуренції; оптимізація процесів; розвиток комп'ютерних, інформаційних і інтернет технологій; зростання обсягів швидко застарілої інформації; трансформація функцій фінансів;

2) тенденції розвитку F&A і N&A:

а) пов'язані з розвитком інформаційних технологій: розширення функцій систем на основі інтелектуальних обчислень із здійсненням інформаційної підтримки прийняття рішень; поява повноцінних інтелектуальних систем, здатних приймати рішення в умовах мінливого середовища і часткової невизначеності. б) Тенденції розвитку F&A і N & A:

б) пов'язані з розвитком методологій моделювання інформаційних систем (інформаційно-аналітичні системи; інтелектуальні інформаційні системи; інноваційно-інтелектуальні системи прийняття рішень).

в) пов'язані з розвитком інтелектуальних способів підтримка прийняття рішень (експертні системи, нечітка логіка, дерева прийняття рішень, штучні нейронні мережі (навчання з учителем, без вчителя і з підкріпленням) і ін.

3) Трансформація організації F&A і N&A: включення окремим блоком в цільову модель цифрової аналітичної платформи. Формування компаній нового типу - «руйнівників» (англ. Disruptors) при наданні послуг F&A і N&A.

Застосування фінансового аутсорсингу, завдяки стандартизації, раціоналізації і економії на масштабах дозволило добитися істотної економії витрат при обробці трансакцій. Аналіз в режимі он-лайн, не тільки здешевило собівартість надання послуг, а й сприяв зміні функції фінансів. Успішний розвиток фінансового та податкового аутсорсингу (F & A і N & A) залежить від багатьох чинників, в тому числі і від використання сучасного інструментарію бізнес-аналітики (BI), який дозволяє, щоб рішення по управлінню фінансами

були оптимальними, своєчасними і який пропонує правила, залежно, тенденції, прогнози (нові знання), використовує методології моделювання інноваційних інтелектуальних систем [3,4].

Для зниження витрат і підвищення ефективності своєї діяльності, аутсорсер при організації управління фінансами суб'єктів господарювання - клієнтів, використовує також сучасні інтелектуальні методи аналізу обробки інформації та прийняття рішень (Data Mining).

Аутсорсер стає одним з основних учасників інфраструктури - об'єднаної [5] територіальної громади (громади) ОТГ), особливо на етапі переходу і подальшого розвитку цифрової економіки. ОТГ переходять на прямі бюджетні відносини з державним бюджетом, виходять з підпорядкування районних рад, а також самі визначають напрям розвитку і на що витратити зароблені гроші. Об'єднані територіальні громади (громади) отримують ті ж доходи, які отримують міста обласного значення, після об'єднання в бюджеті ОТГ залишаються: 60% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО); 100% податку на майно; 100% єдиного податку; 5% акцизного податку з роздрібною торгівлі (тютюн, алкоголь, нафтопродукти); 100% податку на прибуток установ комунальної власності ОТГ; 100% платежів за надання адміністративних послуг; 25% екологічного податку.

Платниками єдиного податку будуть суб'єкти МСБ сформованих ОТГ. В даний час сумарні надходження єдиного податку від діяльності суб'єктів МСБ до місцевих бюджетів незначні, не дивлячись на старання держави стимулювати їх розвиток. Велика частина суб'єктів МСБ знаходяться «в тіні» і не платять податки в повному обсязі.

Однією з причин цього є обтяжений додатковими витратами суб'єктів МСБ на процес ведення бухгалтерського та податкового обліку, управління фінансами, які складають 5,0-8,2% від доходу.

Список використаних джерел:

1.Forum.Digital New Business Reality. <https://rspectr.com/novosti-partnerov?tag=%D0%B8%D0%BD%D1%84%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%82>

D1%80%D1%83% D0%BA% D1%82%D1%83%D1% 80%D0%B0&page=2 (дата
обращення 06.04.2020г.)

2. М. Мэй. Трансформирование функций финансов: практическое пособие.
Пер. с англ. ,2005 г. С.ХІ-ХІІІ.

3. BI - бизнес-аналитика. <https://www.it.ua/ru/knowledge-base/technology-innovation/business-intelligence-bi> (дата обращения 20.05.2020).

4.Паклин Н.Б., Орешков В.И. Бизнес аналитика: от данных к знаниям.
Учебное пособие.СПб.: 2013. С. 13-14.

5. Data Mining -добыча данных. <https://basegroup.ru/community/articles/data-mining>(дата обращения 05.05.2020)

УДК 336.1

В.Д. Макогон, д.е.н., старший науковий співробітник,
професор кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

Анотація: Розкрито роль фіскальної політики у забезпеченні макроекономічної стабільності та прискорення темпів економічного зростання, її напрями в умовах інституціональних змін. Визначено важливість посилення взаємоузгодженості фіскальної та монетарної політики.

Ключові слова: фіскальна політика, монетарна політика, дефіцит бюджету, державний борг.

Розширення і поглиблення глобалізаційних процесів актуалізує питання пошуку нових підходів щодо реалізації фіскальної політики, посилення її взаємоузгодженості з монетарною політикою. Найважливішою умовою для цього стає розробка обґрунтованої фіскально-монетарної стратегії. Метою якої в умовах інституціональних змін постає збереження макроекономічної стабільності, забезпечення економічного зростання та цінової стабільності, підвищення конкурентоспроможності економіки, збереження стійкості державного бюджету, що визначає необхідність забезпечення балансу між зростанням, стійкістю системи державних фінансів і соціальними пріоритетами.

Важливо відмітити, що вагомою передумовою успішної реалізації фіскально-монетарної стратегії є соціально-політична стабільність в країні. Разом з цим, до екзогенних та ендогенних ризиків, які можуть негативно вплинути на зазначене належать: уповільнення темпів світової економіки, невизначеності на фінансових ринках в умовах пандемії COVID-19, жорсткості монетарної політики провідними світовими економіками. Також, важливо відмітити, що в умовах посилення кризових процесів змінюються транскордонні потоки капіталу, зокрема шляхом посилення відтоків капіталу з ринків, що розвиваються. Вагомими завданнями постають збільшення частки безготівкових платежів, що сприяє активізації трансмісійного механізму монетарної політики;

обґрунтування пріоритетів для сприятливого росту витрат і зниження рівня державного боргу; підвищення ефективності використання державних фінансових ресурсів шляхом підкріплення фінансової дисципліни, обґрунтованого перерозподілу витрат з метою досягнення конкретних результатів; підвищення ефективності використання державних фінансових ресурсів; подальше реформування систем державного управління; удосконалення законодавства у сфері фіскального регулювання.

Реформи з метою зміцнення фінансового сектора сприяють підвищенню прозорості та ефективності використання державних фінансових ресурсів, своєчасному забезпеченню всіх видаткових зобов'язань органів державного управління на належному рівні. При цьому для зміцнення макроекономічної стабільності необхідно зберегти обґрунтований рівень дефіциту бюджету, що знаходить своє відображення у встановленні чітких обмежень щодо дефіциту бюджету сектору державного управління.

З метою подальшого підвищення бюджетної дисципліни та забезпечення ефективності фіскальної політики реалізуються заходи щодо зменшення рівня бюджетного дефіциту. В середньому за 2010-2019 роки частка дефіциту бюджету країн ЄС у ВВП складає 2,40 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 3,80 %, за 2015-2019 роки – 1,00 %. Найбільш показник спостерігається у Іспанії - за 2010-2019 роки частка дефіциту бюджету у ВВП склала 6,06 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 8,56 %, за 2015-2019 роки – 3,56 %; Франції - за 2010-2019 роки частка дефіциту бюджету у ВВП склала 4,05 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 5,02 %, за 2015-2019 роки – 3,08 %; Великобританії - за 2010-2019 роки частка дефіциту бюджету у ВВП склала 5,08 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 7,22 %, за 2015-2019 роки – 2,94 %; Румунії - за 2010-2019 роки частка дефіциту бюджету у ВВП склала 3,23 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 2,86 %, за 2015-2019 роки – 2,60 %; Італії - за 2010-2019 роки частка дефіциту бюджету у ВВП склала 2,78 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 3,32 %, за 2015-2019 роки – 2,24 %. Профіцит за 2015-2019 роки – спостерігається у Люксембурзі – 1,94 %, Німеччині – 1,32 %, Мальті – 1,14 %, Данії – 102 %, Швеції – 0,74 %, Болгарії – 0,72 %, Чехії – 0,56

%, Литві – 0,26 % [1].

Також вагомим завданням є дотримання параметрів державного боргу, при цьому нові зовнішні запозичення повинні бути ефективними і залучатися тільки на найбільш пріоритетні програми і проекти. Необхідним є: недопущення прострочень по платежах з погашення боргу; дотримання кількісних і якісних вимог щодо фінансуванні інноваційно-інвестиційних програм в процесі здійснення нових зовнішніх запозичень. З метою забезпечення ефективного управління державним боргом доцільно здійснювати заходи щодо залучення нових зовнішніх запозичень тільки на найбільш пріоритетні програми і проекти, які сприятимуть прискоренню темпів економічному зростанню; залучати державні внутрішні запозичення за допомогою випуску державних цінних паперів та їх розміщення через ринкові механізми ціноутворення, зокрема через аукціони; забезпечувати своєчасне і повне обслуговування державного боргу; регулярно здійснювати оцінку ризиків в управлінні державним боргом.

В середньому за 2010-2019 роки частка державного боргу країн ЄС у ВВП складає 82,77 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 84,00 %, за 2015-2019 роки – 81,54 %. Найбільш показник спостерігається у Греції - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 172,26 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 166,84 %, за 2015-2019 роки – 177,68 %; Італія - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 130,71 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 126,66 %, за 2015-2019 роки – 134,76%; Португалія - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 123,64%, у тому числі за 2010-2014 роки – 121,58 %, за 2015-2019 роки – 125,70 %; Бельгія - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 103,13 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 104,22 %, за 2015-2019 роки – 102,04 %; Франція - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 94,01 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 90,40 %, за 2015-2019 роки – 97,62 %. Найменший показник спостерігається у Естонії - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 8,96 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 8,66 %, за 2015-2019 роки – 9,26 %; Болгарії - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 21,48 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 18,30 %, за 2015-2019

роки – 24,66%; Люксембург - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 21,51%, у тому числі за 2010-2014 роки – 21,52 %, за 2015-2019 роки – 21,50 %; Румунія - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 35,75 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 35,48 %, за 2015-2019 роки – 36,02 %; Чехія - за 2010-2019 роки частка державного боргу у ВВП склала 38,37 %, у тому числі за 2010-2014 роки – 41,76 %, за 2015-2019 роки – 34,98 %[1].

Важливо відмітити, що значний спектр проблемних питань, які доводиться вирішувати органам державного управління країн з розвинутою економікою у зв'язку з посиленням кризових процесів які впливають на макроекономічну стабільність, за своїм змістом подібні з проблемами, які існують в Україні. Вагомим завданням фіскальної політики України в сучасних умовах визначено важливість реалізації заходів для стримання збільшення державних витрат, їх перенаправлення на фінансування інноваційно-інвестиційних проектів, розвиток людського капіталу; забезпечення заходів з метою стимулювання ділової активності, зменшення рівня бюджетного дефіциту. Відповідно до Бюджетної декларації на 2020-2022 роки до основних завдань бюджетної політики віднесено: прискорення економічного зростання шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату та утримання макроекономічної стабільності; розвиток людського капіталу; встановлення верховенства права і боротьба з корупцією; забезпечення безпеки та оборони держави; створення сприятливого бізнес середовища для збільшення інвестицій в інновації [2]. У той же час, перед органами державного управління постають нові завдання спрямовані на удосконалення системи фіскального регулювання.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Статистичної організація Європейської Комісії URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення 21.09.2020).
2. Бюджетна декларація на 2020-2022 роки: URL: <http://www.nizhyn-budget.org/static/file/budzetna-deklaracia-na-2020-2022-roki.pdf> (дата звернення 21.09.2020).

УДК 347.73

Д.Р. Мауер,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
факультету обліку та фінансів
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація: У роботі обґрунтовано роль фінансової безпеки та її взаємозалежність з національною безпекою держави. Розглянуто основні складові та чинники, які безпосередньо становлять загрозу її надійності та стабільності. Відображено можливі шляхи удосконалення фінансової безпеки на рівні державного регулювання та вирішення проблем, що впливають на її стан.

Ключові слова: фінансова безпека, національна безпека, складові фінансової безпеки, економічна система, внутрішні та зовнішні чинники.

На сьогодні, розв'язання соціально-економічних проблем, що виникають в країні, а зокрема: економічна могутність держави, її стабільність та розвиток, соціальний захист населення й добробут громадян, залежить від рівня фінансової безпеки. Актуальність даного питання в Україні неабияк зросла та набула пріоритетного значення, через умови, що виникли у наслідок фінансової кризи, воєнно-політичної ситуації на сході держави та, особливо, в умовах пандемії коронавірусу.

Фінансова безпека охоплює ряд пов'язаних між собою складових (рис. 1) та виражається, насамперед, у різних за характером економічних явищах та процесах. Рівень фінансової безпеки можна вважати взаємозалежним з поняттям національної безпеки країни [1, с.18], адже, безперечно, загрозу національній безпеці може спричинити своєчасне недофінансування у різних сферах економіки на етапі реалізації першочергових та невідкладних потреб. Відповідно, зміни в аспектах національної безпеки, наприклад, загострення політичної, військової чи епідеміологічної ситуації в країні (наразі йдеться про пандемію зумовленої вірусною інфекцією COVID-19) можуть призвести до ускладнення проблеми внутрішнього і зовнішнього боргу країни або ж виникнення необхідності у різкому зростанні додаткових незапланованих витрат

з боку держави, що у свою чергу ставить під велику загрозу економічну та фінансову безпеку держави.



Рис. 1 – Складові фінансової безпеки України та її місце у системі національної безпеки

Систематизовано автором

Як економічна категорія і одна з основних складових економічної системи фінансова безпека – це досить широке та багатогранне поняття, яке потрібно розглядати та аналізувати на рівні не лише окремої галузі економічної діяльності, а також на рівні країни та її позиціюванні у світові економіці. Саме тому фінансова безпека піддається загрозам з боку як внутрішніх, так і зовнішніх чинників (рис. 2), що в результаті впливає на стабільність фінансової системи держави, стан національної валюти та економіки у цілому [2, с.137-144].

На основі наведених чинників можна зробити висновок, що наразі фінансова безпека в Україні є скоріше пріоритетною метою, а не ефективним діючим інструментом який би міг гарантувати державі надійний стан захищеності не лише проблемним сферам економіки та суспільства, а й соціально-економічній системі в цілому.



Рис.2 – Внутрішні та зовнішні чинники впливу на фінансову безпеку України

Систематизовано автором

Враховуючи та аналізуючи вплив вищенаведених чинників, варто зауважити, що на сьогодні стан захищеності фінансової безпеки як основної складової національної безпеки знаходиться на не достатньому рівні, а отже, потребує внесення коректив у законодавство та у систему організації, яка забезпечує фінансову безпеку [3].

На нашу думку, доцільно запропонувати, як шляхи удосконалення системи фінансової безпеки, так і напрями вирішення основних її проблем внаслідок внутрішнього та зовнішнього впливу. Серед найважливіших заходів, які необхідно вжити для забезпечення фінансової безпеки можна виділити наступні:

- посилити та модернізувати недосконалу законодавчу базу держави та її контролюючу функцію для запобігання фінансових правопорушень;
- запобігати подальшому розвитку тіньової економіки;
- зупинити відтоки капіталу з України та встановити бар'єри для відтоку іноземних капіталів, що с свою чергу зможе знизити рівень від їх залежності;
- врегулювати стан військово-політичної ситуації на території України;
- забезпечити реальні показники дохідної та видаткової частини бюджету;
- забезпечити стабільність національної валюти;
- знизити рівень корупції в органах влади та управлінських структурах;
- здійснювати розвиток інфраструктури.

Україна, як країна, що розвивається, володіє великим потенціалом, проте недосконалості у законодавстві й організаційних ланках та управлінні не лише значно гальмують її розвиток, але і становлять загрози для її національної безпеки. Фінансова безпека – це досить багатогранне поняття, яке охоплює усю фінансово-економічну систему та відносини у ній, важливий компонент національної безпеки від рівня якого залежить благополуччя держави. Уникнення та нівелювання загроз які виникають внаслідок внутрішніх та зовнішніх чинників можливе лише при переосмисленні, модернізації та посилення законодавчої бази, контролю за грошово-валютними операціями, руху та співвідношення вітчизняного та іноземного капіталів та запобіганню фінансових правопорушень.

Список використаних джерел:

1. Білоус В.Т. Роль фінансової безпеки у забезпеченні економічної безпеки держави. *Фінансова безпека України на сучасному етапі: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*. 28 листопада 2017 року. Ірпінь: Університет ДФС України, 2017. С.18.

2. Ю.Вашай. Шляхи підвищення рівня фінансової безпеки України на сучасному етапі. *Галицький економічний вісник*. 2012 р. с.137-144 (фінансово-обліково-аналітичні аспекти).

3. Лисяк Л.В. Подлужна Я.Ю. Сучасний стан та основні проблеми фінансової безпеки України. *Ефективна економіка*. 2015. № 12.

**Науковий керівник О.П. Зоря, д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Полтавська державна аграрна академія*

УДК 336.71

Є. О. Мокієнко, магістр,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Анотація: Стаття розкриває підходи до визначення сутності якості банківських послуг та рівнів якості банківських послуг. Також розкрито особливості побудови системи забезпечення процесу управління якістю банківських послуг.

Ключові слова: якість послуг, банківські послуги, управління, підходи

Якість банківських послуг відображає всю сукупність характеристик процесу здійснення необхідних банківських операцій для надання банківських послуг у відповідності до банківської політики, які завдяки співвідношенню корисності і ціни здатні задовольняти очікування споживача, а також враховують наявну ресурсну базу банку та необхідність забезпечення фінансових показників діяльності банківської установи. Однак якість банківських послуг є суб'єктивною характеристикою, який неоднозначно сприймається клієнтами банківської установи, її персоналом та власниками. Відповідно питання обґрунтування сутності якості банківських послуг, а також опрацювання методик її оцінки все ще залишається актуальним питанням.

Дослідники виокремлюють різні підходи до визначення сутності якості банківських послуг [1-4]. При цьому найчастіше виділяють наступні:

- клієнто-орієнтований підхід: метою є задоволення клієнтів та перевершення їх очікувань;
- технічний підхід: метою є підвищення ефективності банківських операцій при наданні послуг у поєднанні з постійним моніторингом;
- ієрархічний підхід: метою є розподіл відповідальності за якість банківських послуг відповідно до рівнів управління;
- системний підхід: метою є вдосконалення банківських послуг на основі системного мислення.

При цьому варто виділити два рівні якості банківських послуг: базовий та

поглиблений (рис. 1).

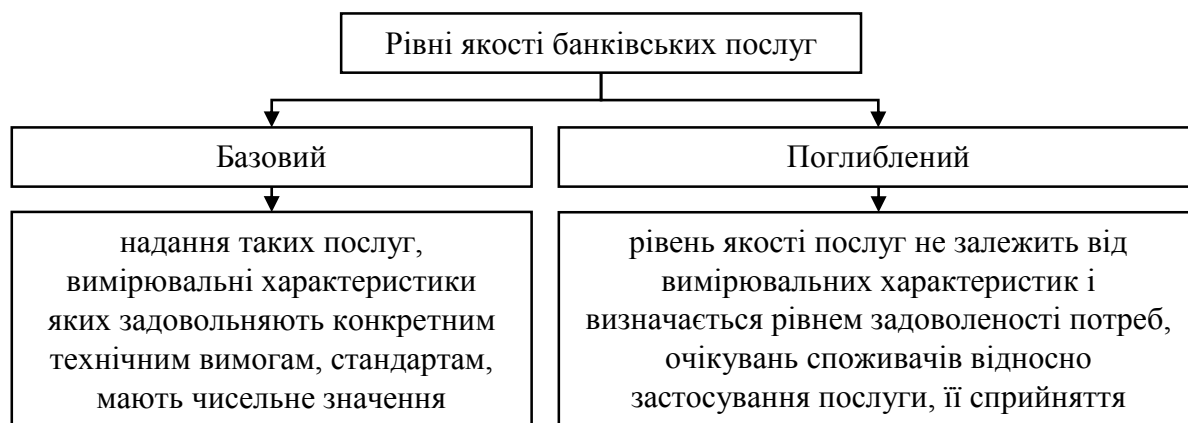


Рис. 1. Рівні якості банківських послуг

Управління якістю банківських послуг можливо здійснювати з урахування таких методів, як: цикл Тейлора-Шухарта-Деминга, концепція Тотального управління якістю, модифікація стандарту ISO 9001-2000 тощо. При цьому доцільно розрізняти якість банківської діяльності та якість окремої банківської послуги, а також різноманітні відмінності у сприйнятті та очікуванні щодо рівня якості банківських послуг, а саме: між клієнтами та працівниками банківської установи, між керівництвом та працівниками банківської установи, між наданням послуг та комунікацією тощо.

Особливої уваги потребує побудова системи забезпечення процесу управління якістю банківських послуг при плануванні, аналізі, регулюванні та контролі якості банківських послуг (рис. 2).

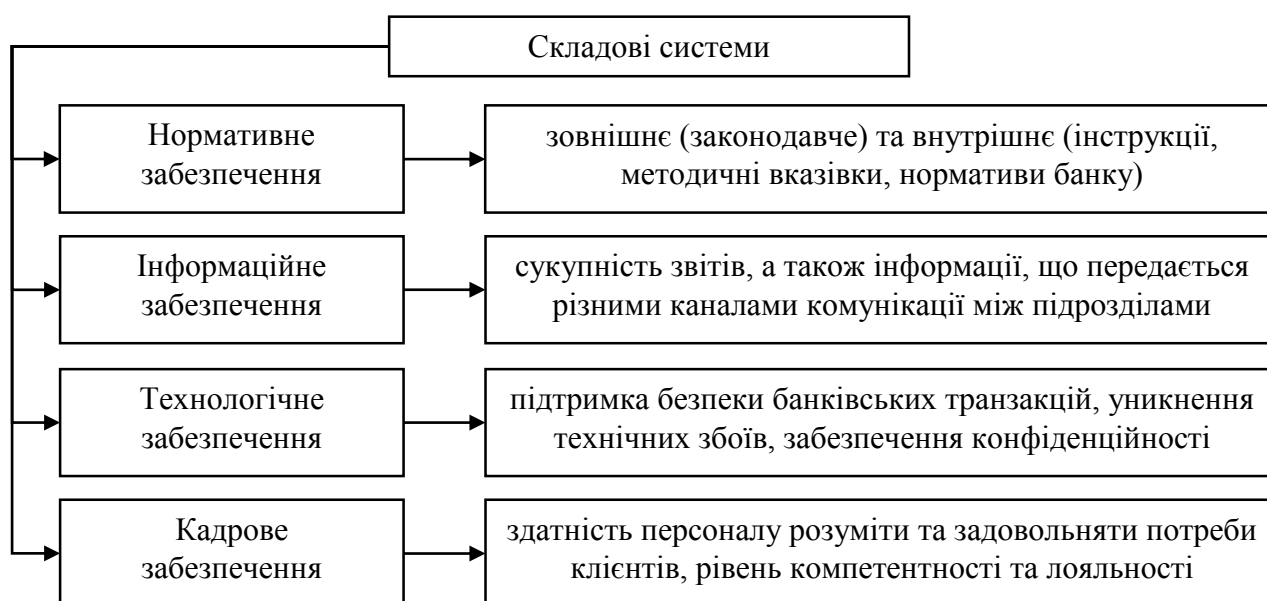


Рис. 2. Система забезпечення процесу управління якістю банківських послуг

Покращення якості банківських послуг призводить до розширення клієнтської бази банківської установи, підвищення лояльності наявних клієнтів, скорочення відтоку клієнтів, а також розширення асортименти послуг.

Список використаної літератури:

1. Кучеренко В.В., Данкевич Р., Тринчук В.В. *Форми інтеграції банківського і страхового капіталу: монографія*. Львів: Видавництво Галичина-Прес, 2018. 284 с.
2. Ховрак І.В. Побудова культури довіри у банківському та страховому секторах. *Фінансові послуги*. 2017, 3, С. 3 – 6.
3. Ховрак І.В. Роль комунікаційного інструментарію стратегії корпоративної соціальної відповідальності для розбудови ефективного діалогу зі стейкхолдерами. *Український соціум*. 2019, 3 (70), С. 92 – 106.
4. Полінкевич О.М. Стратегічні напрями розвитку сфери послуг в Україні. *Інформаційні технології в культурі, мистецтві, освіті, науці, економіці та бізнесі* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. / М-во освіти і науки України; М-во культури України; Київ. нац. ун-т культури і мистецтв. Київ: Вид. центр КНУКіМ, 2016. С. 169 – 174.

УДК 336.02

В.В. Новіков, здобувач вищої освіти ступеня вищої освіти Бакалавр
факультету фінансів та обліку
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

ПРІОРИТЕТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Анотація: розкрито роль податкової політики у соціально-економічному розвитку країни, обґрунтовані пріоритети податкової політики в умовах трансформаційних перетворень.

Ключові слова: податки, податкова система, податкова політика, елементи податку, податкове регулювання.

Стрімке прагнення України до членства в Європейському союзі вимагає чітко сформованої, ефективної та обґрунтованої державної податкової політики. Обґрунтована податкова політика має стати інструментом для досягнення та реалізації глобальних економічних цілей та завдань. Трансформаційні перетворення в світовому господарстві, посилення кризових процесів в соціально-економічному середовищі актуалізують необхідність розробки новиз підходів щодо формування і реалізації податкової політики, розвитку податкової системи. Досягнення високого рівня ефективності економічних показників можливе лише за умови чіткої відповідності податкового регулювання вимогам сучасності, із врахуванням усіх мікроекономічних та макроекономічних особливостей країни.

Основні засади, які дали поштовх розвитку національної податкової системи були закладені ще до проголошення незалежності України. Так, ще на початку дев'яностих років Рада Міністрів України своєю постановою від 12 квітня 1990 року «Про створення державної податкової служби в Українській РСР», створила податкову службу. На початку державотворення основні засади та правове регулювання для органів податкової були визначені в Законі УРСР «Про державну податкову службу в Українській РСР». Становлення системи оподаткування саме в незалежній державі бере свій початок з моменту ухвалення

Закону України "Про систему оподаткування". Даний закон чітко тлумачив перелік податків, зборів, визначав суб'єктів та об'єктів оподаткування. Тим самим, закон став фундаментальною базою того часу і заклав передумови створення системи оподаткування. Однак, не зважаючи на наявність законодавчої бази, питання про створення Податкового кодексу стояло дуже гостро з перших днів незалежності [1].

Протягом двадцяти дев'яти років в Україні відбувається процес трансформації з командно-адміністративної моделі економіки в ринкову. Деякі вчені вважають, що процес трансформації завершився 1 грудня 2005 року, коли Євросоюзом було ухвалено рішення надати Україні статусу країни з ринковою економікою. Інші, навпаки, наполягають на тому, що процес трансформації триває і досі. Тривалий процес еволюції національної податкової системи та місцевого самоврядування призвів до становлення інституту місцевого оподаткування. В процесі формування державності в Україні, як в будь-якій державі з перехідною економічною моделлю, відбувся процес роздержавлення місцевих податків, як наслідок вони були перенесені в доходи органів місцевого самоврядування. Саме тому Податковим кодекс України було раціоналізовано систему наповнення місцевих бюджетів, коли на зміну 14 місцевим податкам і зборам прийшло 5 [2].

Для забезпечення реалізації державних функцій необхідне постійне надходження грошових потоків до державного та місцевих бюджетів. Так, однією з основних функцій податків є фіскальна функція, яка безпосередньо і забезпечує надходження до дохідної частини бюджету. Наразі, можна бачити пряму залежність між надходженнями і видатками бюджету. Одними з важливих пріоритетів у формуванні та реалізації податкової політики країни є ефективне акумулювання ресурсів, що забезпечують виконання державою своїх безпосередніх функцій та стійкого підвищення рівня прогнозованості, стабільності і ефективності національної податкової системи. Високі податкові ставки спричиняють прямий негативний вплив на розвиток підприємства та підприємництва в країні, що в свою чергу призводить до банкрутства бізнесового

сектору та зубожіння населення. Так, статистика Державного центру зайнятості показує, що чисельність безробітних в країні постійно зростає. Можна стверджувати, що наявний підхід до податкової політики стримує розвиток бізнесового сектору країни, який має доволі сильний потенціал [3].

Економіст Лаффер стверджує, що перш ніж стати заможною країною з високими соціальними стандартами, потрібно спочатку відмовитися від цих стандартів. Дана відмова дасть можливість акумулювати вільні фінансові ресурси і вивести державну податкову систему на інший рівень розвитку. Видатний американський економіст наполягає на тому, що державі потрібно зменшити ставки податку на прибуток підприємств та податок на додану вартість з 18% та 20% відповідно до 15%, а можливо і до 10%. Зрозуміло, що якщо обкладати податками виробництво, то обсяги виробництва будуть зменшуватись, а якщо субсидувати його, то воно буде зростати. Зростання виробництва дасть можливість створити нові робочі місця і зняти з держави сучасний соціальний тягар [4].

Так, в структурі дохідної частини державного бюджету України на 2020 рік, частина податків на доходи, прибуток та збільшення ринкової вартості складає 21,24%, а частина на внутрішні податки на товари та послуги обіймає 46,85% - це дві найбільші бюджетоутворюючі складові. Водночас, функціональна класифікація видатків державного бюджету показує, що 29,17% припадає на соціальне забезпечення. Активізація можливостей податкової політики потребує більш ефективного використання наявних ресурсів, визначення шляхів підвищення її ефективності. Зрозуміло, що відмовитися від соціальних стандартів взагалі буде неможливим, але знизити їх до певного рівня, тим самим зменшивши податковий тиск на населення є реальним шляхом розвитку податкової політики. Цей крок з одного боку дозволить підприємствам реінвестувати фінансові ресурси в нарощення об'ємів виробництва, а з іншого боку підвищить рівень купівельної спроможності споживачів. Цей подвійний ефект дасть поштовх до податкового та економічного розвитку, який беззаперечно стане рушійною силою трансформації і розбудови держави. Однак,

слід зазначити, що в даній ситуації потрібно водночас не забувати про соціально не захищену категорію людей, існування якої без державної підтримки просто неможливе.

Податкова система України вже пройшла шлях до формування окремого державного інституту, що було підтверджено прийнятим Податковим кодексом України, однак, на цьому її тернистий шлях тільки розпочинається. Розбудова інституту податкової системи сприятиме вирішенню проблем, які існують у сфері національної економіки. Формування та реалізація обґрунтованої податкової політики у відповідності до особливостей розвитку суспільних відносин сприятиме прискоренню темпів економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Історія української державності: етапи становлення податкової служби України. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/1698> (дата звернення 09.10.2020)
2. Тарасюк М., Руденко І. Місцеві податки і збори у контексті реформування оподаткування України. *Вісник КНТЕУ*. 2012. №6. С.92–103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2012_6_11 (дата звернення 09.10.2020)
3. Державний центр зайнятості. Статистичні дані січень-вересень 2020 року. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (дата звернення 09.10.2020)
4. Laffer, A. B. (2014). *Handbook of Tobacco Taxation: Theory and Practice*. Pacific Research Institute. 382 p.

**Науковий керівник: Макогон В.Д., д.е.н., професор кафедри фінансів,
старший науковий співробітник
Київський національний торговельно-економічний університет, кафедра фінансів*

УДК 336.71

Н. М. Олійник, к.т.н., доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний технічний університет
(м. Херсон, Україна)

С. М. Макаренко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування
Херсонський державний університет
(м. Херсон, Україна)

Т. С. Блицик,
студентка II курсу другого (магістерського) рівня вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»
Херсонський національний технічний університет
(м. Херсон, Україна)

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

Анотація: Досліджено особливості структури банківської системи України. Проведено аналіз прибутковості та фінансової стійкості банків України. Визначено тренди розвитку банківських мереж в Україні. Обґрунтовано необхідність формування стратегії підвищення прибутковості комерційних банків.

Ключові слова: банківська система, аналіз, прибутковість, фінансова стійкість, рейтинг

Значення банківської системи для розвитку економіки будь-якої країни важко переоцінити, оскільки банки є основним посередником на ринку фінансових ресурсів, вони відіграють важливу роль у забезпеченні грошового обігу, кредитування суб'єктів господарювання з метою підтримання їх діяльності, в накопиченні заощаджень населення та ін.

До особливостей структури банківської системи України можна віднести дуже нерівномірне територіальне розміщення банків. Така нераціональна територіальна структура призводить до жорсткої конкуренції банків у великих промислових центрах та монополізму двох-трьох банків у менш розвинених регіонах [1, с. 287].

Одним із найважливіших індикаторів, що характеризують ефективність діяльності банків, є прибутковість, оскільки саме прибуток є матеріальною

основою подальшого функціонування банку та визначення його рейтингу серед інших банківських установ.

На рисунку 1 наведено розмір чистого прибутку найбільших банків України станом на 01.01.2020 р.

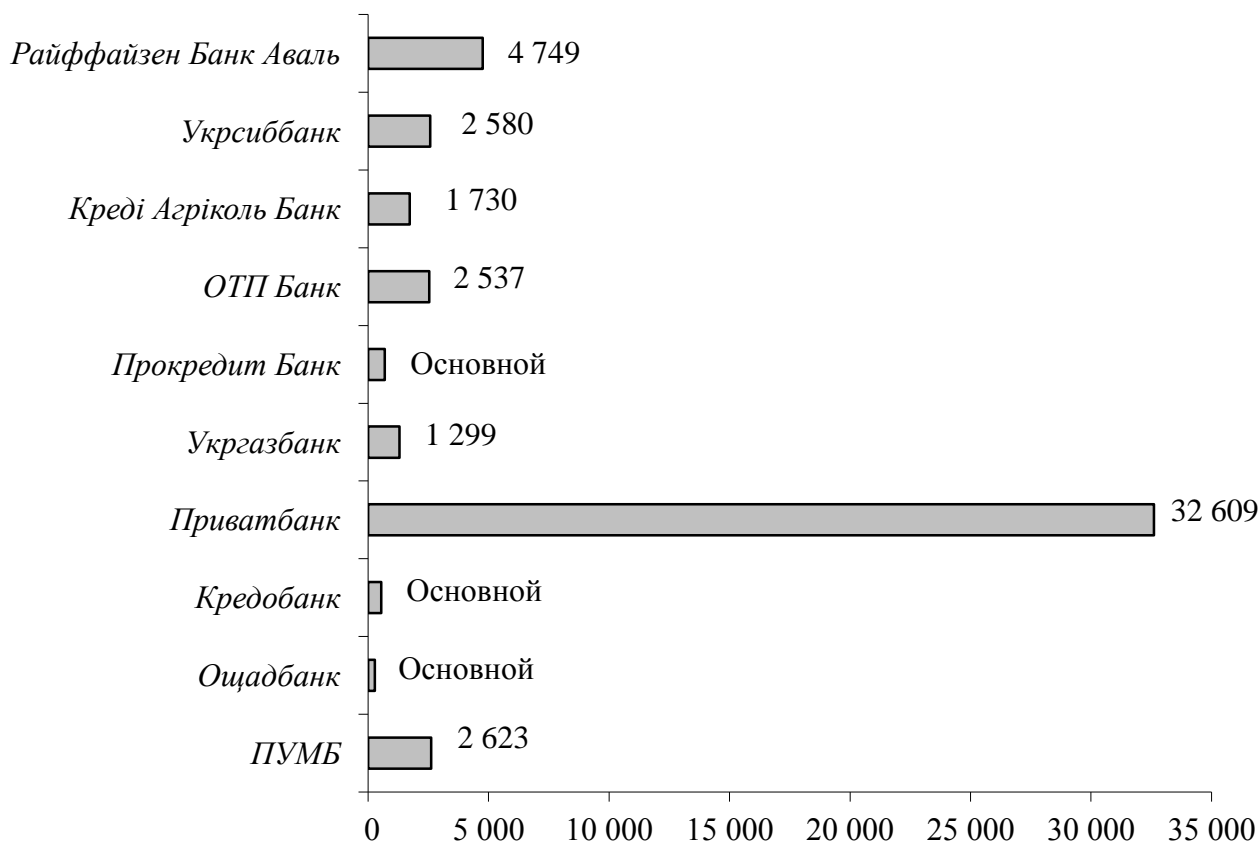


Рис. 1. Обсяг чистого прибутку банків України на 01.01.2020 р., млн. грн.

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

Як видно з рис. 1, провідну позицію за розміром чистого прибутку станом на 01.01.2020 р. займає «Приватбанк».

У банківському бізнесі суттєву роль відіграє процес управління фінансовою стійкістю банку. На рисунку 2 наведено рейтинг стійкості банків України станом на 01.01.2020 р., складений Міністерством фінансів України. Для складання рейтингу проведено оцінку діяльності банків на підставі інформації з офіційних і відкритих джерел. Банки отримували бали від 1 до 5 залежно від показників, що характеризують їх стійкість до стресів і лояльність вкладників: враховувалась якість активів, ліквідність, можливість зовнішньої підтримки, приріст вкладів,

платіжна репутація і т. ін.

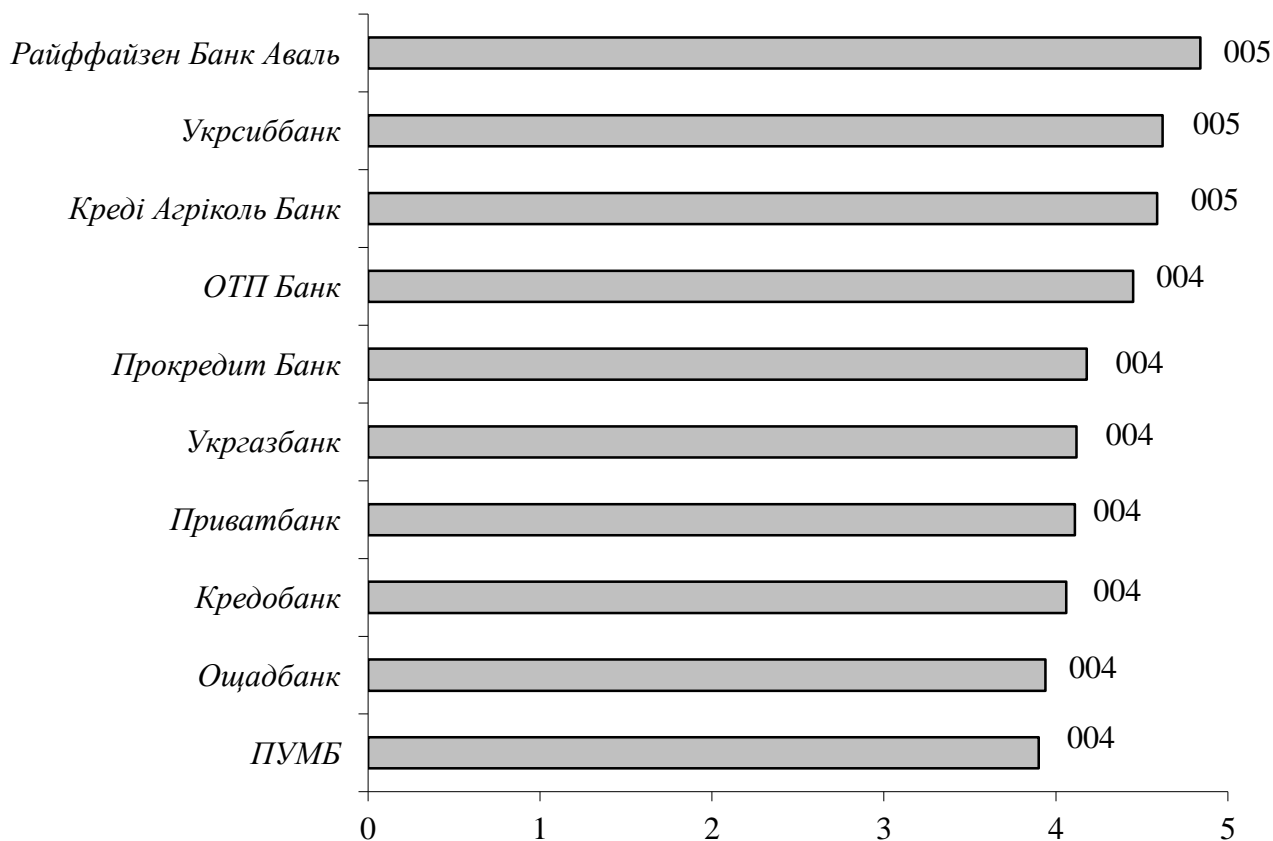


Рис. 2. Рейтинг стійкості банків України станом на 01.01.2020 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

Як видно з рис. 2, станом на 01.01.2020 р. список рейтингу стійкості банків України очолив «Райффайзен Банк Аваль» з оцінкою 4,84 балів, у той час як «Приватбанк» отримав оцінку 4,11 балів і посів 7-ме місце в рейтингу.

Банкрутство низки великих банків («Інко», «Україна», «Відродження», «Градобанк», «Діамантбанк»), які у свій час займали передові позиції у банківській системі, свідчить, що фінансові та інформаційні ресурси забезпечують лише короткострокові переваги. Без ефективного управління персоналом банківської установи, без мобілізації ними зусиль і можливостей неможливо досягти довгострокових конкурентних переваг та підвищити ефективність діяльності банківської установи, а також одержати максимально можливий результат за мінімальних витрат [3, с. 98]. В раніше проведених дослідженнях зазначалось, що в 83% випадків кінцеве рішення про використання

послуг саме цього банку клієнт приймає в безпосередній бесіді із персоналом банку [4, с. 77]. Тому комерційним банкам для підвищення рівня їх прибутковості та забезпечення фінансової стійкості потрібно постійно підвищувати кваліфікацію свого персоналу, проводити спеціалізовані семінари та стажування.

Одним із визначальних факторів, які впливають на сучасні процеси оптимізації мереж (насамперед, великих банківських установ) є тренд на діджиталізацію. Але при цьому існує думка, що на першому етапі банкам вдасться заощадити на операційних витратах, оренді й утриманні приміщень, зарплатні персоналу, але після переходу більшості активних клієнтів в Інтернет банки почнуть втрачати прибутки. Адже активний розвиток онлайн-банкінгу і Фінтех знижує комісійні доходи банків. До того ж розвиток таких технологій і сервісів також вимагає значних витрат. Функціонал же стаціонарних відділень поступово змінюється, наразі основний напрямок їх розвитку – підтримка корпоративного бізнесу та відновлення активного кредитування малого й середнього підприємництва [5, с. 778-779].

Всі ці аспекти повинні враховуватися при формуванні стратегії підвищення прибутковості комерційних банків. На сьогоднішній день, в умовах інституціональних змін це є надзвичайно важливим. Саме комплексне впровадження даних заходів удосконалив існуючу банківську систему України та підвищить довіру населення до банків.

Список використаних джерел:

1. Олійник Н.М., Сапіло К.В., Макаренко С.М. Аналіз банківської системи в Херсонській області та шляхи її розвитку. *Соціально-економічні проблеми сучасності* : Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (15 червня 2018 р.). Маріуполь: Донецький державний університет управління, 2018. С. 287-291.

2. Мінфін. URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення 17.10.2020).

3. Олійник Н.М., Латкіна С.А., Чевтаєва І.Д. Інноваційні методи мотивації праці працівників у банківській сфері. *Проблеми та перспективи розвитку*

технічного регулювання у сферах виробництва, послуг і торгівлі згідно з вимогами ЄС : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (6-8 вересня 2017 р.). Херсон: вид-во ПП Вишемирський В.С., 2017. С. 97-101.

4. Щеннікова В.О., Олійник Н.М. Особливості застосування маркетингової стратегії в діяльності підприємств банківської сфери. *Сучасна освіта і наука в Україні: традиції та інновації* : Збірник матеріалів XVI Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції (25-26 квітня 2013 р.). Одеса: Всеукраїнське громадське партнерство «Нова освіта», 2013. С. 76-79.

5. Шумова О.Ю., Остапенко А.С. Тренди розвитку банківських мереж в Україні. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку* : Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (28 квітня 2020 р.). Херсон: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2020. С. 776-779. URL: <http://kntu.net.ua/ukr/content/view/full/59495> (дата звернення 17.10.2020).

УДК 336.71

Павлюченко К.Р., ЗВО ст.гр. ЗЕФ-51м,
Східноєвропейський університет ім. Р. Аблязова
(м.Черкаси, Україна)

МЕТОДИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ ТА ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. В статті визначені особливості формування депозитної політики банків України. Розглянуто методи депозитної політики. Зазначені фактори, які впливають на ціноутворення.

Ключові слова: методи депозитної політики, депозитні банківські продукти, банки, цінові методи, нецінові методи.

Банки є однією з найважливіших структур фінансових установ ринкової економіки. Вони є установами, що займаються організацією міжгосподарських розрахунків у грошовій формі, зберігають тимчасово вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надають кошти в кредит за потреби в грошових ресурсах. Важливим джерелом формування ресурсної бази банків є депозитні операції, сутність яких полягає в залученні тимчасово вільних коштів клієнтів (бізнесу та домашніх господарств) у банківську систему.

Згідно з Положенням «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами» зі змінами, «вклад (депозит) - це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору» [4].

З метою забезпечення необхідної структури, обсягу й рівня витрат за депозитними зобов'язаннями, банківський менеджмент застосовує різні методи управління залученими коштами - як цінові, так і нецінові. Їх вдосконалення дозволяє підвищувати конкурентоспроможність банку.

Методи депозитної політики - це сукупність прийомів та способів, за

допомогою яких здійснюється вплив на відповідні інструменти з метою формування оптимальної депозитної політики. Вони поділяються на два види - цінові та нецінові. Цінові методи передбачають використання відсоткової ставки за депозитами як головного інструменту в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дозволяє залучити додаткові ресурси, тоді як утримання або зниження депозитної ставки відбувається за умови перенасичення банку ресурсами чи відсутності прибуткових напрямків їх розміщення. Об'єктами цінової політики у сфері управління депозитними ресурсами банку є: розміри процентних ставок, умови нарахування і сплати процентів, мінімальна сума відкриття депозитного рахунку [2, с. 128].

Проте підвищення депозитних ставок має обмеження, і не завжди можливо застосовувати цей метод управління, тому в умовах загострення конкурентної боротьби в банківській сфері велику увагу необхідно приділяти неціновим методам управління. Для нецінових методів управління залученими коштами банку характерним є застосування різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не пов'язані зі зміною депозитних ставок, а саме: реклама; підвищення рівня і комплексність обслуговування; розширення асортименту банківських продуктів; надання додаткових безкоштовних послуг; розташування філій у місцях, наближених до клієнтів; пристосування графіка роботи до потреб клієнтів [3, с. 16].

Для обґрунтування вибору методу встановлення ціни на депозитні банківські продукти, варто визначити ті фактори, які впливають на ціноутворення: строки, суб'єкти, валюта, місце реалізації депозиту. Залежно від стадії життєвого циклу депозитного продукту (зародження чи спаду) вони можуть по-різному коригувати його ціну. При цьому основними факторами впливу на розмір процентної ставки депозитних продуктів найчастіше є строк та валюта. Методом експертних оцінок можна визначити коефіцієнти, які відповідають даним факторам. Наприклад, довгострокові депозити більш вигідні для банку ніж короткострокові, тому і коефіцієнт повинен бути вище. І так далі

за цим принципом, але коефіцієнти повинні визначати компетентні і спеціалісти. Кінцева ціна депозитного продукту визначається шляхом коригування базової ставки за депозитом на понижувальні чи підвищувальні коефіцієнти, які відповідають умовам депозиту. Використання такого ціноутворення надасть можливість банку встановлювати ціни відповідно до ринкового рівня, враховуючи пріоритети його діяльності на ринку даних продуктів та регіональну специфіку, результатом чого має стати скорочення обсягу процентних витрат банку від обслуговування даних продуктів.

Таким чином, можемо констатувати, що у практиці роботи більшості українських банків перевага надається ціновим методам управління. Але загострення конкурентної боротьби та зниження загального рівня доходності спонукає банки до пошуків нових прийомів заохочення клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Лютий І.О. Солодка О.О. Банківський маркетинг: підручник. К. : ЦУЛ, 2009. 776 с.
2. Малахова О.Л. Базові аспекти формування та реалізації банками процентної політики. *Економічний аналіз: зб. наук. праць* ТНЕУ. Тернопіль : “Економічна думка” Том: 21 (1). 2015. С. 185-192.
3. Олійник В. М., Фролов С.М., Деркач М.А. Банківський менеджмент: конспект лекцій. Суми: СумДУ, 2009. Ч.2. 144 с.
4. Положення «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами». Постанова Правління Національного банку України від 03.12.2003 року № 516. URL:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03>

УДК: 336.025

К.С. Пастух, здобувач вищої освіти ступеня вищлі освіти бакалавр спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування

О. С. Пристемський, д.е.к., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
(м. Херсон, Україна)

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Анотація: розглянуто сутність та складові фінансової політики. Проведений аналіз типів та видів фінансової політики. Визначено сутність фінансового механізму та розглянуто його складові.

Ключові слова: фінансова політика, ресурси, фінансова стратегія, фінансова тактика, фінансовий механізм.

Фінансова політика держави є невід'ємною складовою державної економічної політики. Разом з тим фінансова політика є відносно самостійною сферою діяльності держави, найважливішим засобом реалізації державної політики у будь-якій сфері суспільної діяльності. Завдяки фінансовій політиці здійснюється багатосторонній регулюючий вплив на ринкові відносини й процес розширеного відтворення; конкретизуються основні напрями розвитку національної економіки; визначаються загальний обсяг фінансових ресурсів, їх джерела та напрями використання; розробляється механізм регулювання та стимулювання соціально-економічних процесів фінансовими методами [1].

Фінансова політика – комплекс дій і заходів, що здійснюються державою в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансової інституції, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань і досягнення поставлених цілей [2, с. 52].

Складові фінансової політики:

1) монетарна політика являє собою комплекс дій та заходів у сфері грошового ринку. Її механізм засновується на пропозиції грошей та їх вартості як фінансових ресурсів;

2) фіскальна політика характеризує дії держави щодо централізації

частини виробленого ВВП та її суспільного використання;

- 3) фінансова політика у сферах фондового та страхового ринків;
- 4) фінансова політика у сфері міжнародних фінансів;
- 5) боргова політика.

Типи фінансової політики:

1) фінансова стратегія – політика, що розраховується на довготермінову перспективу і вирішення глобальних завдань соціально-економічного розвитку;

2) фінансова тактика являє собою поточну політику, спрямовану на вирішення конкретних завдань відповідного періоду, що впливають із розробленої фінансової стратегії [2, с. 54-56].

Фінансова політика поділяється на такі види:

1) політика стабілізації спрямовується на підтримання макроекономічної рівноваги на основі сталих обсягів виробництва;

2) політика економічного зростання спрямовується на досягнення необхідного для країни рівня щорічного збільшення обсягів ВВП з урахуванням її потенціалу;

3) політика стримування ділової активності використовується для регулювання економічного циклу з метою запобігання кризи надвиробництва чи недопущення виснаження економіки внаслідок надмірних темпів економічного зростання.

Фінансовий механізм – сукупність фінансових форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [2, с. 57].

Фінансовий механізм є динамічною частиною фінансової політики. Він швидко реагує на всі особливості поточного стану в економічній і соціальній сферах країни.

Фінансовий механізм поділяється на:

1) фінансове забезпечення реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися у трьох формах: самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування;

2) реалізація фінансової політики здійснюється за допомогою фінансового механізму, який являє собою досить складну систему впливу на різні сторони фінансової діяльності окремих суб'єктів.

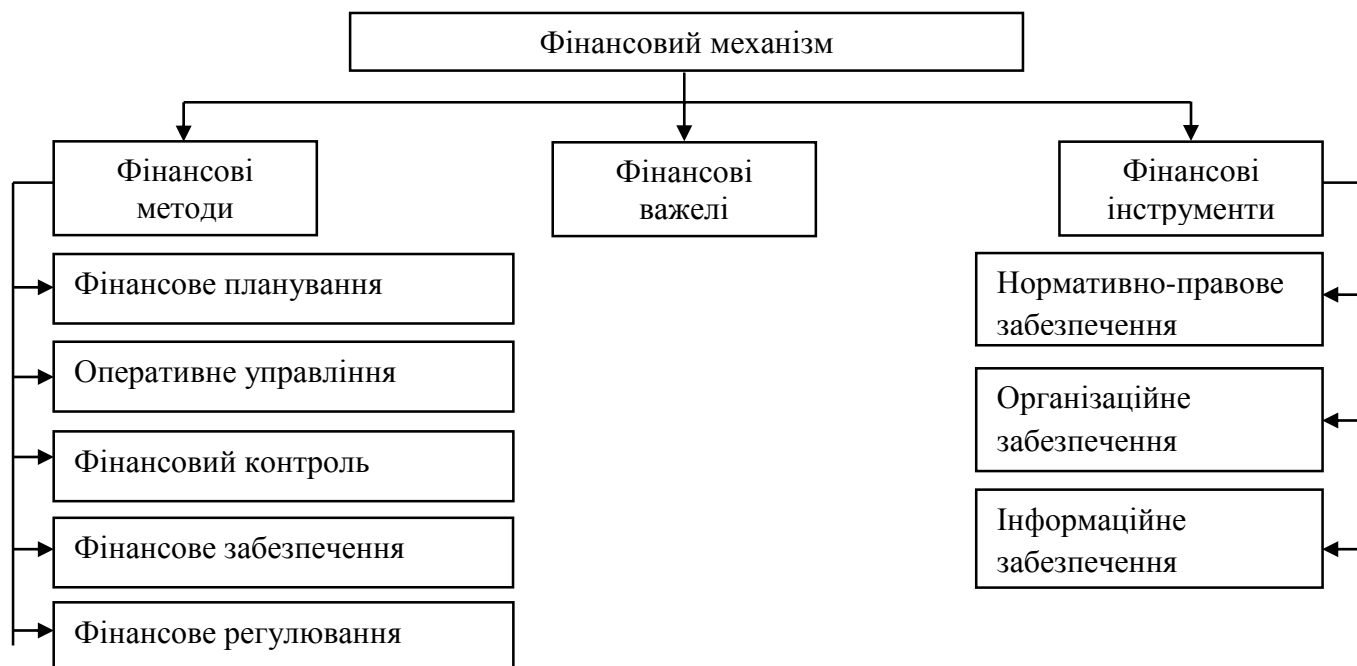


Рис. 1. Склад фінансового механізму

Фінансова політика є важливим засобом реалізації політики держави в будь-якій сфері суспільної діяльності. Реалізація фінансової політики здійснюється за допомогою фінансового механізму. Складовими елементами фінансового механізму є фінансове планування й прогнозування, управління фінансами, фінансовий контроль, фінансове забезпечення, фінансове регулювання, фінансові норми, нормативи, ліміти, резерви, стимули і санкції, фінансове законодавство. Найбільш вагомим елементом фінансового механізму є фінансове планування – діяльність по складанню планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, їх об'єднань, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць та країни в цілому [3].

Список використаних джерел:

1. Фінансова політика і фінансове право. URL: https://pidru4niki.com/1373112064439/finanssi/finansova_politika_finansove_pravo

(дата звернення 28.09.20)

2. Венгер В. Фінанси: навч. пос. / В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.

3. Фінансова політика і механізм її реалізації. URL: http://p-for.com/book_139_glava_5_TEMA_3._F%D0%86NANSOVA_POL%D0%86TIKA_%EF%BF%BD.html (дата звернення 30.09.20)

УДК 336.71

А. П. Перевалова, здобувач вищої освіти СВО магістр,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН ДОХІДНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Анотація: Стаття розкриває динаміку та структуру доходів українських банківських установ за 2011-2020 роки. Також розкрито роль здійснення аналізу доходів для ефективного функціонування банків.

Ключові слова: доходи, фінансовий результат, банк, статистичні показники

Аналіз ефективності управління доходами банківських установ дозволяє визначити їх фінансовий стан та прибутковість, оцінити масштаб надання банківських операцій та порівняти їх з конкурентами, обрати пріоритетні напрями діяльності та основні види банківських послуг [2; 5]. Аналіз структури доходів українських банків протягом 2009–2012 рр. (табл. 1-2) [1] дозволяє виділити такі основні тенденції:

- питома вага процентних доходів традиційно є високою, однак має тенденцію до зниження (з 82,8 % у 2011 р. до 62,9 % у 2020 р.);

- питома вага комісійних доходів є значною та має тенденцію до зростання (з 11,2 % у 2011 р. до 25,5 % у 2020 р.);

- питома вага всіх інших видів доходів (результат від переоцінки та від операцій купівлі-продажу, інші операційні доходи, інші доходи, повернення списаних активів) знаходиться в межах від 6,0 % у 2011 р. до 11,6 % у 2020 р. Зростання відбулось, в першу чергу, за рахунок зростання питомої ваги результату від переоцінки та від операцій купівлі-продажу.

Таблиця 1

Динаміка доходів банків України протягом 2020 року, млн. грн

Показники	січень	січень-лютий	січень-березень	січень-квітень	січень-травень	січень-червень	січень-липень	січень-серпень
Усього, у т.ч.:	22583	46 223	65 346	90 004	109 534	128 620	149 109	168 992
процентні доходи	13 571	26 055	38 769	50 784	63 192	75 122	87 458	99 557
комісійні доходи	5 438	10 676	16 308	20 959	25 721	31 154	37 116	42 949

результат від переоцінки та від операцій купівлі-продажу	2 688	7 865	7 742	15 190	16 974	17 818	19 293	20 414
інші операційні доходи	721	1 255	1 824	2 219	2 625	3 152	3 704	4 357
інші доходи	96	199	482	579	675	968	1 084	1 218
повернення списаних активів	69	172	222	273	346	406	455	498

Таблиця 2

Динаміка структури доходів банків України станом на 01 січня кожного року, %

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Усього, у т.ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
процентні доходи	82,8	79,4	78,1	76,9	72,0	67,8	71,2	69,6	68,8	62,9
комісійні доходи	11,2	12,9	14,1	14,8	13,4	14,3	16,4	20,9	24,9	25,5
результат від переоцінки та від операцій купівлі-продажу	1,6	2,8	2,1	2,0	7,4	10,8	4,3	4,1	0,9	6,7
інші операційні доходи	3,9	4,0	3,9	3,0	4,8	4,8	5,0	4,1	4,2	3,4
інші доходи	0,4	0,5	0,7	1,4	1,0	1,4	2,1	0,8	0,9	1,2
повернення списаних активів	0,1	0,4	1,1	1,9	1,4	0,9	0,9	0,6	0,3	0,4

Однак окрім динаміки та структури доходів банків важливим є загальний фінансовий результат їх діяльності, який протягом періоду дослідження зазнав значних змін та складав: -13027 млн. грн. за 2010 р., -7708 млн. грн. за 2011 р., 4899 млн. грн. за 2012 р., 1436 млн. грн. за 2013 р., -52966 млн. грн. за 2014 р., -66600 млн. грн. за 2015 р., -159388 млн. грн. за 2016 р., -26491 млн. грн. за 2017 р., 22339 млн. грн. за 2018 р., 58356 млн. грн. за 2019 р. та 32641 млн. грн. за вісім

місяців 2020 року. Відповідно, задля підвищення ефективності функціонування українських банків варто ґрунтовно оцінювати не лише доходи, а також витрати банків. Одночасно необхідно визначити можливі джерела додаткових доходів банків (зміна процентної політики, зміна структури дохідних активів, зміна асортименту послуг тощо [3-4]. Це дозволить приймати своєчасні коригуючі управлінські рішення.

Список використаної літератури:

1. Доходи і витрати банків України <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення 10.10.2020).
2. Гальцова О.Л., Хакімова Х.Р. Управління доходами банку, їх склад та аналіз. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 5 (16). С. 239 – 242.
3. Полінкевич О.М. Роль кредитних ресурсів підприємств в управлінні економічними процесами. *Фінансова політика України в умовах євро інтеграційних процесів*: зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. Київ, 25 берез. 2016 р. / За ред. проф. В.М. Фурмана. К. : КІБС, 2016. С. 84 – 88.
4. Тринчук В.В., Кучеренко В.В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 4. С. 166 – 170.
5. Ховрак І.В., Кузів О.А. Архітектоніка репутаційного капіталу банківських установ. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 4/3. С. 16 – 19.

УДК 378.147

В. І. Петренко, студентка,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

РОЛЬ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЯХ

Анотація: Стаття відображає особливості та роль сучасних інформаційних технологій у міжнародних фінансових операціях. Також розкрито переваги та недоліки фінтеху, що дозволило виділити пріоритети розвитку технології.

Ключові слова: інформаційні технології, міжнародні фінанси, фінтех, фінансові операції

В умовах глобалізації світового фінансового простору та посилення міжнародної співпраці важко уявити діяльність суб'єктів як фінансового, так і нефінансового сектору, здійснення операцій купівлі та продажу без участі сучасних інформаційних технологій. Саме новітні технології роблять різні установи більш конкурентоспроможними та полегшують їх операційну діяльність щодня.

Варто додати, що стратегічну роль у підтримці розвитку як організацій, так і розвитку країни відіграє уміння збирати, аналізувати та застосовувати Big Data [2; 5]. Вдосконалення інформаційно-комунікаційних технологій дозволило покращити роботу з Big Data, розширити інфраструктуру електронних платежів, створити нові види платіжних інструментів. В свою чергу це сприяло розвитку електронної комерції [3; 4], здешевленню вартості трансакцій та розширенню ринків збуту, у тому числі уможливило вихід на світовий ринок. Наразі існує значна кількість технологій для полегшення в оброці документів та даних [1]. Сучасні інформаційні технології полегшують здійснення міжнародних фінансових операцій.

Такою технологією є фінтех, тобто фінансові технології спрямовані на полегшення роботи в банках та на підприємствах. Дану технологію важко вважати новою, оскільки фінансові технології в різних формах існують вже давно. Також згадаємо, що вперше слово «фінтех» було опубліковано в 80-хх

годах в газеті Sunday Times, а автором статті став Пітер Найт. Після внесення змін в його електронну пошту, він так описав чат-бота. У 2008 році сталася фінансова криза, компанії стали швидше розвиватися в напрямку фінтех, оскільки відбулись значні зміни в інвестуванні, фінансовій звітності, комерції, управлінні активами, страхуванні та управлінні цінними паперами. Також варто зауважити, що саме в момент розвитку фінтеху з'явилося таке поняття як крипто валюта біткоїн. Після кризи багато компаній зрозуміли, що довіра клієнтів підірвана, та потрібно шукати нові бізнес-ідеї. Одночасно банки, хоч і мали велику базу клієнтів, однак їм потрібно було шукати нові стандарти в обслуговуванні. В сучасних умовах користувачі хочуть простого онлайн-доступу до швидкого схвалення кредитування, полегшення фінансових послуг та задоволення звичних потреб для полегшення повсякденного життя, саме це і зробило фінтех популярним.

Наразі, фінтех вніс великі зміни в кредитування та інвестиційну галузь. Слід відзначити його основні переваги:

- швидкість та зручність (користувачеві здатні отримувати простіший і швидший доступ до послуг);
- великий асортимент (можливість вибору тих чи інших послуг підвищує лояльність споживача);
- вигідні умови (на послуги на відміну від традиційних технологій);
- персоналізація послуг (з огляду на потреби клієнтів).

Однак, також потрібно підкреслити недоліки фінтеху:

- нечітка регуляція (з огляду на новизну технології відповідне правове забезпечення потребує вдосконалення);
- спонтанні рішення (користувачі в онлайн середовищі здатні приймати деякі рішення необдуманно, що не гарантує стабільний розвиток компаній);
- технологічні ризики (персональні дані користувачів, які отримують фінтех компанії, в результаті можуть бути використані некоректно задля здійснення кібер-злочину);
- не для всіх (користувачі з різних причин не вміють користуватися

гаджетами або просто не можуть їх придбати).

Однак, в цілому фінтех компанії використовують технології та інновації для полегшення роботи як фінансових установ, так і користувачів у мережі. Це призводить до швидкого надання послуг, економії часу, швидкої обробки даних, полегшення віддаленого керування бізнесом тощо.

Список використаної літератури:

1. Полінкевич О.М. Підходи до аналізу підприємницьких систем. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 206 – 211.
2. Полінкевич О. М. Формування ефективних автоматизованих систем управління як необхідність інноваційного розвитку підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 4. Т. 2, С. 178 – 184.
3. Тринчук В., Короленко В. Вірусний маркетинг страхових компаній. *Страхова справа*. 2010. № 1. С. 42 – 47.
4. Ховрак І. В. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки. *Економіка. Фінанси. Право*. 2013. № 4. С. 16 – 20.
5. Trunina I., Khovrak I., Sushchenko S. Big data in sustainable regional development: the digital future of smart regions. *International Journal of 3D Printing Technologies and Digital Industry*. 2019. № 3: P. 116 – 123.

УДК 368. 5 (477)

О.Т. Прокопчук, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
(м. Умань, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ АРХІТЕКТОНІКИ КОМПЛЕКСНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ АГРОСТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація: Агростраховий ринок його риси та умови формування, в умовах трансформаційних процесах – це специфічний та особливий еволюційний стан до зрілого та врівноваженого його відображення (на етапі становлення) та еволюції до оновленого ринку

Ключеві слова: агростраховий ринок, комплексна модернізація.

Агростраховий ринок є складовим елементом ринку сучасної національної економіки країни, що являє собою відокремлену частину змішано ринкової економіки, де ключовими суб'єктами відносин виступають: виробники-продавці агрострахових послуг (страхові організації), споживачі означених послуг (страхувальники, в ролі яких виступають агровиробники), а також численні посередники, між якими виникають фінансові (страхові) відносини з приводу купівлі-продажу страхового продукту як товару, формування попиту і пропозиції на нього.

Об'єктивна необхідність виникнення та розвитку агрострахового ринку зумовлюється наявністю суспільної потреби на страховий захист аграрного сектору економіки та страхових організацій, здатних її задовольнити [1-2].

Наразі ефективність інституту аграрного страхування залишає бажати кращого, адже ризики в аграрному виробництві носять здебільшого катастрофічний характер, характеризуючись великомасштабність негативних наслідків і неможливість їх передбачення та розрахунку, відповідно. Як наслідок, агростраховання інтерпретується ризикогенним у високому ступені видом страхового захисту. Висока ризикогенність аграрного виробництва вимагає кваліфікованого управління ризиками [3].

Вітчизняна агрострахова індустрія характеризується слабким рівнем розвитку – агростраховий ринок перебуває на стадії формування та розвитку.

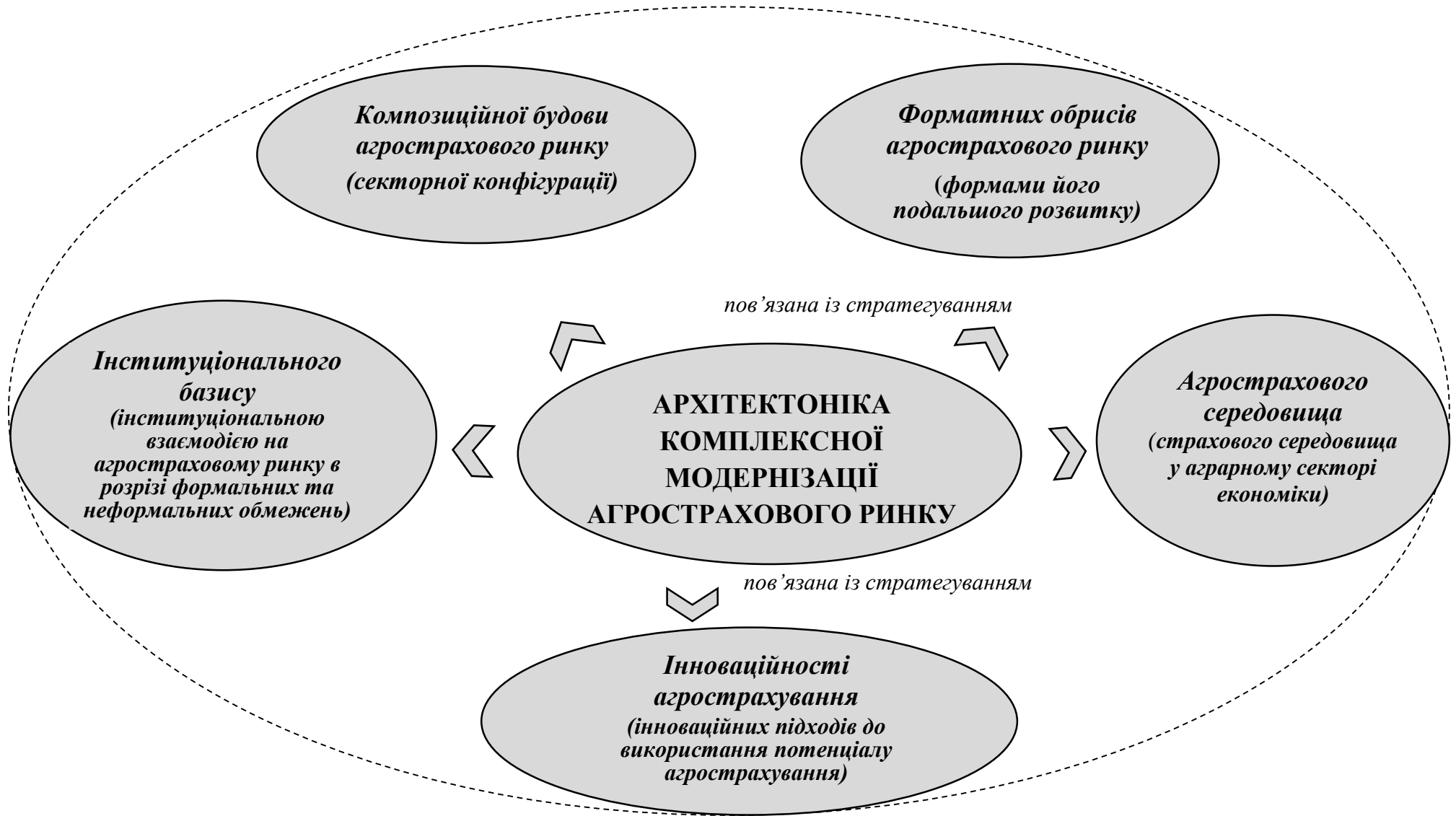


Рис. 1. Архітектура комплексної модернізації українського агострахового ринку в умовах трансформаційних процесів

Архітектоніка комплексної модернізації українського агрострахового ринку в умовах трансформаційних процесів пов'язана зі стратегуванням п'яти його ключових компонент (рис. 1).

Зокрема, композиційної будови (секторної конфігурації) форм подальшого розвитку та інноваційних підходів до використання потенціалу агрострахування, а також інституціонального базису і страхового середовища у аграрному секторі економіки.

Архітектоніку комплексної модернізації українського агрострахового ринку в умовах трансформаційних процесів, з авторської точки зору, доцільно стратегувати в розрізі п'ятірки ключових складових: форматних обрисів ринку (ключовими формами його подальшого розвитку), композиційної структурної будови ринку (його форматування в рамках секторної конфігурації з врахуванням особливостей кожного із трьох секторів), інституціонального базису (інституціональною взаємодією на агростраховому ринку в розрізі формальних – законодавчі норми та правила страхування та неформальних обмежень – етичні та культурні норми, інноваційності агрострахової діяльності (інноваційних підходів до використання потенціалу агрострахування) та агрострахового середовища (страхового середовища у аграрному секторі економіки).

Створення потужного агрострахового ринку в Україні, як дієвого ресурсу та інструменту щодо посилення аграрного сектора економіки з позиції мінімізації ризиків, що впливають на прибутковість виробництва – один з ключових етапів у розвитку української системи страхового захисту в аграрному секторі економіки. Водночас, український ринок агрострахування все ще перебуває на етапі становлення і розвивається безсистемно, без чітко окресленої стратегії розвитку та належної державної підтримки. Агростраховий ринок в умовах трансформаційних процесах – це специфічний та особливий еволюційний стан до зрілого та врівноваженого його відображення (на етапі становлення) та еволюції до оновленого ринку (на етапі реформування). Основні риси трансформаційних процесів на означеному ринку зумовлюють специфічні

закономірності його розвитку, що з одного боку, відображаються в інерційності розвитку останнього, що свідчить про спадкоємність еволюційного процесу; з другого – в інтенсивності розвитку нових форм як виявлення необоротності трансформаційних процесів у суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Прокопчук О.Т. Специфіка ризиків та управління ними у сільському господарстві. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Економічні науки*. 2019. Випуск 95. Ч. 2: С. 24-41. DOI 10.31395/2415-8240-2019-95-2-24-41.

2. Колотуха С.М., Прокопчук О.Т. Особливості страхового захисту в аграрному секторі економіки України. *Банківська справа*. № 1 (151). 2020. С. 26-41.

3. Prokopchuk, O., Nesterchuk, Yu., Tymbalyuk, Yu & Rolinskyi, O. Structural Features of the Agricultural Insurance Market of Ukraine. Proceedings of the 35th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Education Excellence and Innovation Management: A 2025 Vision to Sustain Economic Development during Global Challenges. 1-2 April. 2020. Seville, Spain. 2060-2069.

УДК 336.717.3

В. О. Прошин, ЗВО СВО Бакалавр
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

АНАЛІЗ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація: Актуальність статті обумовлена тим, що грошові ресурси у вигляді депозитів мають великий вплив на розвиток та стабільність будь-якого банку. Метою статті є аналіз сучасного депозитного ринку, порівняння його стану з минулими роками, а також прогнозування тенденцій його подальшого розвитку.

Ключові слова: банк, банківські ресурси, депозит (вклад), депозитні операції, відсоткова ставка, депозитний ринок.

На сьогоднішній день українські банки здійснюють пошук оптимального варіанту формування банківських ресурсів. З позицій стабільності ресурсної бази і загалом діяльності банку необхідним є те, щоб найбільшу частку його ресурсів становили строкові вклади. Але, на жаль, в умовах нестабільної економіки України зростає рівень недовіри вкладників до формування строкових вкладів. Хоча, за оцінками вітчизняних експертів, «на руках» населення знаходиться значний потенціал грошових ресурсів, що становить велику частину грошового обороту і може бути розміщеним у комерційних банках України [1, с. 174].

Сьогодні є можливість відкрити депозит у банку у національній та іноземній валюті. На відсоткову ставку мають вплив декілька чинників, а саме: строк вкладу, сума вкладу, можливість капіталізації відсотків та можливість дострокового розірвання договору. На відміну від попередніх років надійні банки дають доволі низьку відсоткову ставку – 8% у національній валюті, для депозитів у доларах відсоток ще нижчий. Наприклад, банк ПУМБ пропонує ставку 0,5% строком на 6 місяців, а ПриватБанк – 1,5%.

У стані нестабільної економіки для вкладника першочергове бажання – зберегти свої гроші та обрати найбільш надійний банк. Найчастіше банк обирають, проаналізувавши різноманітні рейтинги, де основними показниками є оцінка користувачів та розмір депозитного портфеля. На рис. 1 видно, що

лідером рейтингу є ПриватБанк, обсяг його депозитного портфелю в декілька разів перевищує обсяги депозитів інших банків.

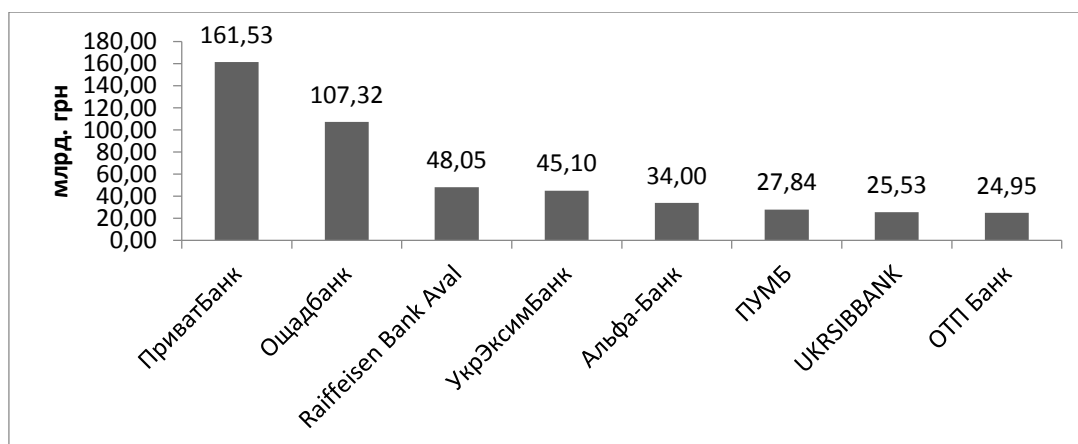


Рис. 1. Рейтинг банків України за обсягом депозитного портфелю [2].

Якщо проаналізувати матеріали статті [1, с.175], можна дійти висновку, що ПриватБанк так само посідає перше місце у рейтингу, але обсяг його депозитного портфелю, у порівнянні з 2017 роком, зменшився на 31,14 мільярдів гривень. Одна з причин відтоку грошових ресурсів – низька відсоткова ставка. На рис. 2 видно, що відсоткова ставка є доволі нестабільною, а з серпня 2019 року триває стабільне зниження. Таким чином, для фізичних осіб, головною метою яких є збереження коштів та стабільного прибутку, депозити стають непривабливими.

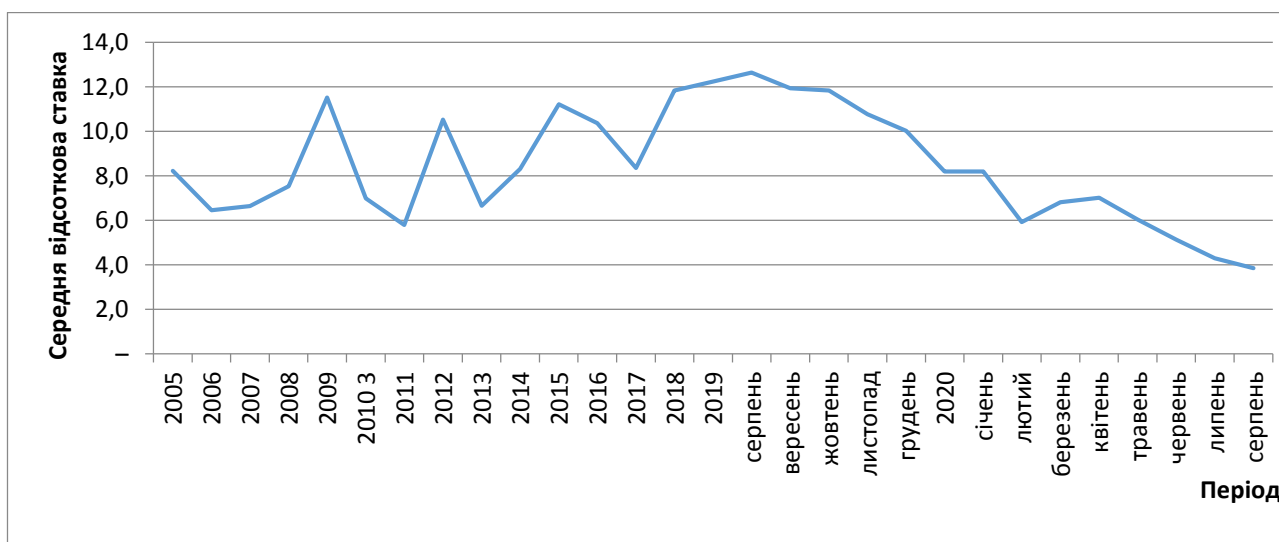


Рис. 2. Графік зміни середньої відсоткової ставки [3]

Якщо проаналізувати депозитні портфелі відомих банків, то можна зробити висновок про спрямованість банку та визначити основні джерела формування депозитного портфеля.

Таблиця 1

Джерела формування депозитного портфеля банків [2]

№	Назва банку	Депозити загалом, млн. грн.	Депозити юр. осіб, млн. грн.	Депозити фіз. осіб, млн. грн.
1	ПриватБанк	161 530,91	32 453,70	126 839,02
2	Ощадбанк	107 322,09	41 727,17	61 539,19
3	Raiffeisen Bank Aval	48 051,22	29 986,03	18 056,40
4	УкрЕксімБанк	45 104,89	21 115,07	17 154,98
5	Альфа-Банк	34 004,64	15 775,58	21 419,21
6	ПУМБ	27 835,01	15 307,98	12 527,01
7	UKRSIBBANK	25 532,21	16 968,03	10 623,42
8	ОТП Банк	24 945,55	17 414,32	7 983,31
9	Креди Агриколь Банк	22 916,07	18 636,31	4 279,70
10	Сітібанк	17 197,83	17 197,75	0,08

Проаналізувавши дані табл. 1, можна дійти висновку, що для ПриватБанку, Ощадбанку та Альфа-Банку основним джерелом накопичення депозитних коштів є депозити фізичних осіб, а найбільш наближеними до цього статусу є УкрЕксімБанк, ПУМБ та UKRSIBBANK. Певним чином така статистика пов'язана з тим, що ці банки є одними з найвідоміших банків країни, а також з приєднанням цих банків до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), який сьогодні гарантує у разі банкрутства банка гарантоване повернення вкладу до 200 000 гривень. Також при порівнянні отриманих даних з даними станом на 1 липня 2017 року [1, с.177], можна виявити тенденцію щодо суттєвого зменшення частки вкладів фізичних осіб, що свідчить про зростання недовіри до банківських установ, а також про невикладність поточних депозитних пропозицій.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що ринок депозитних послуг є нестабільним. Певним чином, це пов'язано з внутрішньою економічною кризою та світовою кризою, спричиненою пандемією коронавірусу. Для залучення більшого обсягу вільних коштів у вигляді банківських депозитів треба запропонувати більш вигідні умови для вкладників,

розробити різні програми для юридичних та фізичних осіб та запропонувати останнім більш цікаві умови за вкладами, адже саме вони, як ми можемо бачити, є основним джерелом формування депозитного портфеля для багатьох банків. Низька відсоткова ставка за депозитами доволі вигідна для банків, адже зменшуються витрати цих установ, а з іншого боку, не вигідна і для банків, і для вкладників, адже провокує відтік грошових коштів та зниження доходів вкладників. Аби отримувати прибуток від депозиту на рівні минулих років вкладникам необхідно вносити суми в 2–3 рази більші. За результатами дослідження можна стверджувати, що має місце подальший стрімкий відтік грошових коштів від банківських установ у разі збереження тенденції до зниження відсоткової ставки, адже прибуток від депозиту не буде покривати усі, пов'язані з ним, ризики.

Список використаних джерел:

1. Росола У. В., Кузьма Н. М. Оцінка сучасного стану депозитного ринку України. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2018. Вип. 1 (9). С. 174–180.
2. Офіційні рейтинги банків України. URL: <http://banker.ua/officialrating/>
3. Офіційний сайт Національного Банку України: URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/>

УДК 336.3

К. Р. Решетник, здобувач вищої освіти
студентка факультету фінансів і обліку
Київський національний торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)

МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ВТРАТ ВІД КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКУ

Анотація: розкрито основні методи мінімізації втрат від кредитних ризиків, розглянуто їх переваги та недоліки для банку.

Ключові слова: кредитний ризик, лімітування кредитів, диверсифікація активів, сек'юритизація активів, нормативи кредитного ризику.

У сучасних умовах перед комерційними банками будь-якої країни постає необхідність в ефективному управлінні кредитними ризиками, оскільки комерційні банки, як й будь-який суб'єкт господарювання намагається максимально збільшити свій операційний прибуток. А отже, виникає ризик неповернення кредитів контрагентами банку. Тому постає необхідність у використанні методів мінімізації втрат від кредитних ризиків з метою підвищення ефективності та стабільності функціонування банківської установи, а також попередження виникненню проблем з ліквідністю та платоспроможністю.

Згідно із законодавством України кредитний ризик означає наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [1]. Тобто, кредитний ризик - це ймовірність того, що позичальник не виконає або не виконає у повному обсязі свої зобов'язання щодо умов кредитного договору. У зв'язку з цим комерційними банками активно застосовуються методи управління ризиками кредитного портфеля.

Лімітування є одним з базових інструментів управління ризиками, а саме лімітування обсягів кредитних вкладень, встановлення граничних меж кредиту. Як правило, ліміти встановлюються за видами кредитів, категоріями позичальників або групами взаємопов'язаних позичальників, а також за найбільш

ризиковими напрямками кредитування. Крім того, банк встановлює ліміти для визначення повноважень кредитних працівників різних рангів стосовно прийняття рішення про видачу кредиту [2].

Хоч лімітування й дозволяє банку уникнути значних втрат, що пов'язані з концентрацією іншого ризику, однак застосування даного методу призводить до вилучення з розгляду досить привабливих варіантів, з точки зору, доходів і прибутків, що є його недоліком.

Обов'язковим для усіх банківських установ є такий метод управління кредитним ризиком, як формування резервів. Оскільки банківська система чутлива до фінансових та економічних криз, а отже, частина коштів банку акумулюється з метою компенсації майбутніх втрат пов'язаних із неповерненням кредитів для захисту вкладників, кредиторів та акціонерів. Недолік застосування цього методу для банку вважається зниження ефективності використання капіталу.

Диверсифікація є важливим методом управління кредитними ризиками, який передбачає розподіл кредитних ресурсів серед широкого кола позичальників, які повинні відрізнятись між собою за різними характеристиками, наприклад, за різної форми власності, за різними умовами діяльності, за різним розміром капіталу, за належністю до різних регіонів. Однак надмірна диверсифікація кредитного портфеля може призвести до настання такого моменту, коли неможливо буде здійснювати контроль за усіма позичальниками через їх кількість. У такому випадку диверсифікація викликає обернений ефект до мінімізації кредитного ризику.

Концепція сек'юритизації виникла у 70-х роках ХХ сторіччя, коли Урядова національна асоціація іпотечного кредитування США висунула програму з випуску цінних паперів, забезпечених заставними під нерухомість, з використанням страхування резидентних іпотечних позичок Федеральним управлінням житлового будівництва США [3]. Сек'юритизація — це процес взяття неліквідного активу або групи активів та перетворення їх у ліквідну форму шляхом випуску цінних паперів, наприклад, облігацій. Як свідчить сучасна

світова банківська практика досить поширеними є такі схеми сек'юритизації активів як: балансова, традиційна (класична) та синтетична.

Балансовий тип сек'юритизації активів передбачає емісію цінних паперів, забезпечених пулом банківських активів, які продовжують перебувати на балансі банку-емітента. Усі ризики в такій операції перерозподіляються шляхом використання різних структурованих фінансових інструментів [3].

За основу традиційної сек'юритизації активів взято довірче управління такими активами. Банк-ініціатор відчужує на користь цільової компанії (SPV) високоліквідні активи, яка оплачує первинному власнику вартість переданих активів безпосередньо в момент їхнього продажу (true sale) і здійснює випуск цінних паперів, які розміщує на ринку серед інвесторів [3].

Синтетичний тип сек'юритизації активів передбачає передачу ризиків за допомогою специфічних паперів, але без передачі самих активів банку. Тобто, юридично банківські активи не продаються, а залишаються на балансі банку, а ризики за ними передаються кінцевим інвесторам. Синтетична схема сек'юритизації активів базується на використанні деривативів і свопів [3].

Застосування будь-якого з методів сек'юритизації банком надає переваги, а саме: підвищення ліквідності банків; диверсифікація джерел фінансування, розширення кола інвесторів шляхом виходу на міжнародні грошові ринки та ринки капіталу; підвищення гнучкості корпоративного фінансування; можливість погодження умов фінансування; зменшення навантаження на власний капітал; покращення фінансово-економічних показників (рентабельності основного капіталу, ліквідності, боргового навантаження); залучення ресурсів на більш довгий термін; залучення більш дешевих кредитних ресурсів завдяки високому забезпеченню позики сек'юритизованими активами, при цьому первинний власник зберігає можливість використання доходу від сек'юритизованих активів [4].

Головними недоліками сек'юритизації є: регламентація розмірів операцій сек'юритизації - активи повинні досягати певних розмірів, щоб стати учасниками сек'юритизації; наявність права повернення відчужених активів інвестором

банкові-ініціатору - якщо сек'юритизований актив не був погашений, то покупець має право звернутися до банку-первинного власника, який і буде нести відповідальність за збитки; певний рівень ризику - об'єднанні в пул банківські активи представляють не одного позичальника, а багатьох, що веде до зниження загального рівня їхнього ризику. Водночас, недоліком подібного об'єднання активів є те, що покупець не має змоги реально оцінити якість кожного окремого кредиту сформованого пулу активів через відсутність достатньо повних кредитних історій за окремими позичальниками.

В Україні, окрім вище зазначених базових методів, що обираються кожним банком самостійно відповідно до його обраної кредитної політики, Національним Банком України встановлені економічні нормативи, які є обов'язковими до виконання усіма комерційними банками країни. Такі економічні нормативи НБУ, як: норматив максимального кредитного ризику (Н7), норматив великих кредитних ризиків (Н8), норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9), та норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10) сприяють значній мінімізації втрат банків від негативного прояву надвисокого рівня кредитних ризиків.

Висновок. З метою ефективного управління кредитними ризиками банківські установи повинні впроваджувати усі методи мінімізації ризику кредитного портфеля у комплексі, застосовуючи кожний метод планомірно, зважено та на відповідному етапі процесу кредитування з дотриманням нормативів кредитного ризику НБУ. Банки повинні проводити постійний моніторинг за кредитним процесом, аналізувати та переймати міжнародний досвід у напрямку поліпшення якості та комплексності оцінки позичальників, що сприятиме зменшенню обсягів прострочених кредитів та підвищенню ефективності кредитування.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123415&cat_id=123213.

2. Методи управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля.

URL:

https://pidru4niki.com/1633082641510/bankivska_sprava/metodi_upravlinnya_kreditnim_rizikom_rivni_kreditnogo_portfelya.

3. Ткачук Н. М. Сек'юритизація банківських активів: характерні типи та особливості проведення. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. (2012).

URL: <http://fbi.cfuv.ru/wp-content/uploads/2017/09/010tkachuk.pdf>.

4. Шейко О. П. Сек'юритизація фінансових активів - інноваційний механізм рефінансування та управління ризиками. (2011). URL:

<file:///C:/Users/Sony/Downloads/2667->

[%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0](file:///C:/Users/Sony/Downloads/2667-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0)

[%D1%82%D1%82%D1%96-6217-1-10-20200411.pdf](file:///C:/Users/Sony/Downloads/2667-%D1%82%D1%82%D1%96-6217-1-10-20200411.pdf).

УДК 336.3

А.І. Рубцова, магістр
кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства,
Ю.Г. Горященко, к.е.н., доцент
кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства,
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

АНАЛІЗ РОБОТИ МІКРОФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

Анотація: Постійна нестабільна фінансова ситуація призвела до появи нових кредитних установ, які мають швидкий результат та малий поріг упередженості до клієнта. Такими організаціями стали МФО, діяльність яких потребує аналізу з причин важливості та своєчасності функціонування даних фінансових суб'єктів.

Ключові слова: МФО, мікрофінансові організації, кредити, Національний банк України, відсоткова ставка.

Хоча нестабільна фінансова ситуація в країні існує вже давно, але тільки с приходом впевненості та в захисті даних в інтернеті, миттєво з'явилась ніша в кредитній сфері, яка відома як «швидкі гроші». Таким постачальником являються мікрофінансові організації (далі МФО), які підконтрольні Національному банку України.

Дані про офіційні МФО містяться у Єдиному державному реєстрі фінансових установ, куди потрапляють після реєстрації МФО [1, с. 35].

Хоча МФО мають повне юридичне право надавати свої послуги не тільки оффлайн, а й онлайн, для аналізу буде вибрано компанії, які ведуть свою діяльність тільки альтернативно банкам – оффлайн.

Безсумнівними перевагами МФО вважаються:

1. Швидкість процедури оформлення кредиту;
2. Невеликий пакет документів, що має надати позичальник (паспорт та ідентифікаційний код);
3. Швидка процедура оцінювання фінансового становища клієнта, його кредитної історії;
4. Швидке ухвалення рішення про видачу кредиту за заявкою клієнта;

5. Отримання коштів на карту одразу після позитивного рішення МФО щодо видачі кредиту [1, с. 35].

Можливості інтернету та грамотно вибудованої стратегії аналізу ризиків, надає можливість все ж таки повертати кредитні кошти.

Так, «швидкі гроші» є достатньо дорогими, причому дорогими у багатьох аспектах: мінімальний відсоток за кредитами МФО в Україні становить 0,01% (на день), середній - 1,4-2,0%, а максимальний – 3%.

МФО контролюються Національним банком України з метою недопущення нелегальної діяльності. У чинному законодавстві станом на 2019 рік відсутній спеціальний Закон України «Про мікрофінансові організації», який би регламентував роботу МФО, тому в якості правових підстав використовуються такі нормативи:

1. ЗУ «Про захист прав споживачів»;
2. Цивільний кодекс;
3. Господарський кодекс;
4. ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»; «Про банки і банківську діяльність», «Про електронну комерцію»;
5. ЗУ «Про споживче кредитування».

Для аналізу конкурентних маркетингових переваг було обрано ТОВ «Алекскредит».

Загальні умови кредитування МФО наведені у табл.1 та проілюстровані на рис. 1.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця умов кредитування найпопулярніших МФО для повторних клієнтів

МФО	Сайт	Відсоткова ставка для повторного клієнта, %	Тіло кредиту, грн	Строк, дн.	Сума нарахованих відсотків, грн
MyCredit	mycredit.ua	1,60	2000,0	15	480,00
Ccloan.ua	ccloan.ua	1,65	2000,0	15	495,00
Alexcredit	alexcredit.ua	1,70	2000,0	15	510,00
Moneyveo	moneyveo.ua	1,70	2000,0	15	510,00

Loany	loany.com.ua	1,80	2000,0	15	540,00
CreditPlus	creditplus.ua	1,90	2000,0	15	570,00
Credit7	credit7.ua	1,90	2000,0	15	570,00
MyWallet	mywallet.ua	1,90	2000,0	15	570,00
Miloan	miloan.ua	2,00	2000,0	15	600,00
SOS Credit	soscredit.ua	3,00	2000,0	15	900,00
CreditKasa	creditkasa.com.ua	2,00	2000,0	15	600,00
Vasha Gotivochka	vashagotivochka.ua	2,00	2000,0	15	600,00
eGroshi	e-groshi.com	2,50	2000,0	15	750,00

Результати аналізу наведено на рис. 1.

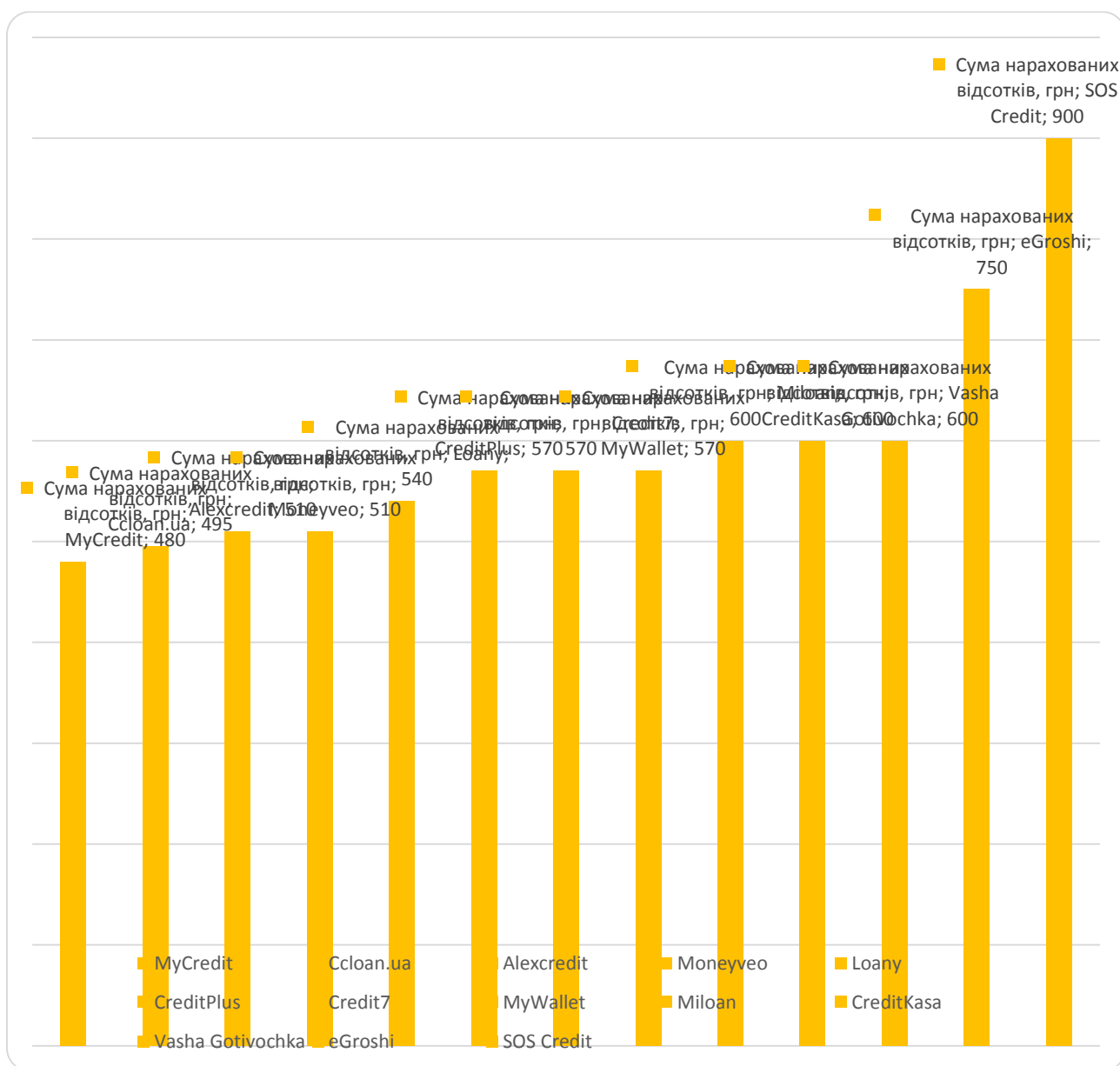


Рис. 1. Порівняння нарахованих відсотків за п'ятнадцятиденне користування тілом кредиту – 2000,00 грн на жовтень 2020 року

Ці МФО використовують класичну схему погашення, при якій відсоток нараховується на залишок тіла кредиту.

В межах аналізу було взято дослідження, яке містить в собі опитування 1000 осіб, з питання сутності, видів та умов отримання кредитів в сучасних умовах. Перше запитання мало на меті з'ясування обізнаності навіщо населення беруть мікрозайми. Результати дослідження опитування виявили наступне. В якості предмету кредитування респонденти називали такі, що для наочності наведені на рис.2.

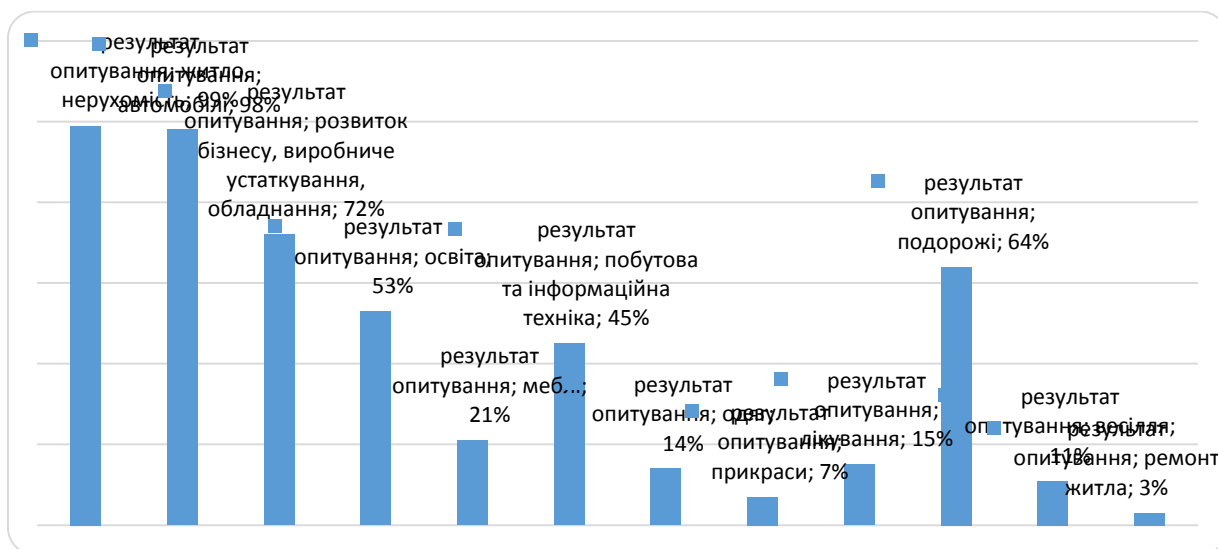


Рис. 2. Причини оформлення мікрозаймів в МФО [2, с. 36]

Нижче наведений рейтинг МФО за кількістю виданих позик:

1. Moneyveo
2. MyCredit
3. CreditPlus
4. Smartiway
5. Credit Kasa
6. Vasha Gotivochka
7. AlexCredit
8. eGroshi

Алекскредит займає сьоме місце в оффлайн видачі позик по всій Україні.

Отже, можемо зробити висновок, що битва за клієнтів настає після своєчасного закриття першого кредиту. Так як початкові умови у 95% всіх МФО однакові – 0,01% для першого кредиту, щоб заохотити клієнта надалі користуватися послугами саме цією компанією, на терену війни, де трофеєм є клієнт, виходить інтернет-маркетинг.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г. В., Білоусова А. Ю. (2019). Правове регулювання діяльності мікрофінансових організацій в Україні. *Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 15 жовтня 2019 р.). Полтава : ПолНТУ, С. 35-37.

2. Вербицька В. І., Бредіхін В. М. (2020). Напрямки розвитку ринку кредитування в сучасних умовах України. *Комунальне господарство міст. Серія : Економічні науки*. Т. 2, Вип. 155. С. 34-40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2020_2_155_8

УДК 336

Н.В. Сачук, викладач вищої категорії
Бердичівський коледж промисловості, економіки та права
(м. Бердичів, Україна)

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

Анотація: у статті досліджено теоретичні та методичні засади функціонування системи електронних платежів Національного банку України, визначено нормативну законодавчу базу що лежить в основі здійснення міжбанківських платежів у національній валюті. Визначено учасників системи електронних платежів, наведено статистичні дані по кількості та сумі оброблених платежів як у файловому режимі так і у режимі реального часу.

Ключові слова: СЕП, банк-емітент, кореспондентський рахунок, банківський переказ, платіжна система України.

Система електронних платежів (СЕП) Національного банку України – це загальнодержавна платіжна система, яка забезпечує здійснення розрахунків в електронній формі між банківськими установами та їх філіями як за дорученням клієнтів банків, так і за зобов'язаннями банків один перед одним на території України.

Базовим законом, що визначає загальні засади функціонування платіжних систем в Україні та загальний порядок проведення переказу коштів у межах України, є Закон України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні". Цим Законом СЕП визначено державною системою міжбанківських розрахунків, а Національний банк України – платіжною організацією та розрахунковим банком СЕП. Порядок функціонування СЕП визначається Національним банком України [1].

Основні функції СЕП НБУ:

- проведення розрахунків між банками України в національній валюті країни та в інших іноземних валютах;
- ефективне використання тимчасово вільних ресурсів банків;
- контрольні функції Національного банку щодо стану кореспондентських рахунків комерційних банків;
- надання інформаційних послуг учасникам розрахунків;

- обмін екстреною інформацією стосовно проведення розрахунків;
- багатоступеневий контроль за достовірністю даних на всіх стадіях розрахунків [2, с. 228].

Національний банк створив державну СЕП - для забезпечення розрахунків банків та їх клієнтів у гривні в межах України. Національний банк є Платіжною організацією та розрахунковим банком СЕП. СЕП забезпечує високий рівень безпеки і надійності переказу коштів між банками. СЕП обслуговує 96% міжбанківських платежів у державі, тому вона визнана системно важливою платіжною системою України. Учасниками СЕП є Національний банк, банки України та Державна казначейська служба України.

У середньому в день СЕП обробляє 1,5 млн платежів на суму близько 130 млрд грн. Проте потенціал СЕП значно більший - запас пропускної спроможності СЕП дозволяє щоденно обробити практично у 10 разів більше документів, ніж теперішні обсяги.

СЕП дає змогу відправляти платежі в одному з двох режимів: реального часу і файлового. В режимі реального часу кошти потрапляють на рахунок банка-отримувача миттєво; у файлового режимі час проходження платежу від банка-відправника до банка-отримувача в середньому складає від 10 до 20 хвилин. Розглянемо факти та цифри СЕП станом на 01.07. 2020 року (табл. 1).

Таблиця 1

Основні факти СЕП за за 1 півріччя 2020 року

Учасники системи – юридичні особи станом на 01.07.20	75 банків України, Державна казначейська служба України, Національний банк України
Кількість операцій	174 964 тис.платежів
Сума операцій	21 634 млрд.грн.
Середньоденний обсяг операцій	1,5 млн. платежів на суму 130 млрд.грн.
Платежі у файлового режимі	174 230 тис.платежів на суму 10 163 млрд.грн.
Платежі у режимі реального часу	734 тис.платежів на суму 11 471 млрд.грн.
Середньоденний залишок коштів на рахунках учасників СЕП	74,30 млрд.грн.
Структура платіжів (за кількістю)	До 1 тис.грн. – 50% Від 1 тис.грн до 100 тис.грн – 46% Від 100 тис.грн і більше – 4%.
Структура платіжів (за сумою)	До 1 тис.грн. – менше 1% Від 1 тис.грн до 100 тис.грн – 5% Від 100 тис.грн і більше – 94%.

Джерело таблиці: [3]

Отже, аналізуючи таблицю видно що більшість платежів (94 %) здійснюються в сумі від 100 тис.грн.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" // Відомості Верховної Ради України.- 2001.- № 2346-III
2. Михайловська І.М., Олійник А.В. Банківські операції. Кредитно-модульний курс: навчальний посібник. Львів. 2011.
3. Офіційний сайт НБУ - <https://bank.gov.ua/>

УДК 336.71

Л. В. Таран, магістр,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

Анотація: Стаття розкриває сутність та особливості основних підходів до прийняття управлінських рішень щодо стратегії. Також наведено схему визначення ефективності прийнятих управлінських рішень щодо стратегії банку.

Ключові слова: стратегія, управління, підходи, управлінські рішення, банківська установа

Ефективне стратегічне управління є запорукою розвитку банку. При цьому стратегію управління банком прийнято розглядати з точки зору різних підходів:

- концептуального (в основі лежить напрям розвитку);
- практичного (в основі знаходяться дії та правила);
- системного (в основі є поєднання в систему внутрішнього та зовнішнього середовищ);
- директивно-інтуїтивного (в основі лежить компетентність керівництва);
- інтегрованого (в основі знаходиться логічне поєднання планів та траєкторії розвитку з визначеними цілями та прийомами).

Однак в основі всіх підходів має бути стратегічний аналіз та визначення довгострокових пріоритетів банку [2-5]. Процес прийняття управлінського рішення про застосування певної стратегії для управління банком залежить від базової концепції, наведеної в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика підходів до прийняття управлінських рішень щодо стратегії

Концепції, що впливають на прийняття рішень	Особливості прийняття рішень про застосування стратегії управління банком
Концепція визначеності (оптимізаційний аналіз)	Граничний аналіз – оптимізація функції, табличний метод, розрахунковий метод, обмежувальний оптимум
	Лінійне програмування – симплексний метод, подвійні задачі, аналіз чутливості
	Прирістний аналіз

Концепція ризику	Метод апіорі – метод дедукції, при якому ймовірність результату визначається без експерименту або аналізу минулого досвіду
	Метод апостеріорі передбачає, що минулий досвід є типовим і буде продовжуватися в майбутньому
Концепція невизначеності	Критерій рішення Вальда, максимум-мінімум
	Альфа-критерій Гурвиця
	Критерій рішень Сейвіджа
	Критерій рішень Лапласа

* складено на основі джерела [1, с. 22]

Ефективність прийнятих рішень варто визначати за схемою, наведеною на рис. 1.



Рис. 1. Концептуальна схема визначення ефективності прийнятих управлінських рішень щодо стратегії банку

Для визначення ефективності прийнятих управлінських рішень щодо стратегії банку важливо застосовувати всі наявні джерела інформації, а саме: управлінську та бухгалтерську звітність, аналітичну інформацію про конкурентів, розрахункову інформацію, отриману в процесі обробки первинної інформації про діяльність банку та конкурентів. Важливо розуміти, що стратегія,

в якій відображені методи, шляхи та засоби забезпечення встановлених цілей банківської установи, визначає особливості тактики та встановлює механізми управлінської поведінки. При цьому від обраної банківською установою стратегії в значній мірі залежить і його прибутковість та фінансова стійкість. Тому стратегія повинна постійно коригуватись з огляду на зміну внутрішнього та зовнішнього середовища.

Список використаної літератури:

1. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія. Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2010, 228 с.

2. Полінкевич О.М., Лещук В.П. Формування стратегії корпоративного управління підприємницьких структур у регіонах України на засадах соціального партнерства. *Економічні науки. Серія «Регіональна економіка»*: зб. наук. праць. Луцьк. нац. техн. ун-ту., 2017. Вип. 14 (55). С. 121 – 129.

3. Тринчук В.В., Кучеренко В.В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017, Вип. 4, С. 166 – 170.

4. Ховрак І.В., Кузів О.А. Архітектоніка репутаційного капіталу банківських установ. *Економіка. Фінанси. Право*, 2018, № 4/3, С. 16 – 19.

5. Ховрак І.В., Бородай А. О. Банківський маркетинг: комунікація з клієнтами та формування цінностей. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017, 6 (11). С. 288 – 292.

УДК 339.972

Н.В. Харченко,
старший лаборант кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація: Відображено регулювання ринку цінних паперів України в сучасних умовах та зміни, які відбулися у функціонуванні деяких сегментів ринку цінних паперів, що сприятиме підвищенню ефективності його регулювання в майбутньому.

Ключові слова: цінні папери, ринок цінних паперів, фондова біржа, інвестор, емітент, акції, облігації внутрішньої державної позики.

В умовах ринкового середовища ефективне функціонування фінансового ринку набуває важливого значення для економіки України. Особливою складовою фінансового ринку виступає ринок цінних паперів. Розвиток вітчизняного фондового ринку залежить від напрямків розвитку міжнародних фондових ринків.

Постійні зміни на світових ринках цінних паперів вимагають швидкого реагування та ефективного регулювання ринку цінних паперів. Стрімкий розвиток світового фінансового ринку викликає появу нових фінансових інструментів та створення нових технологій на ринку цінних паперів. Виходячи з цього необхідним і важливим стає постійний моніторинг змін і нововведень у законодавчій базі щодо функціонування і регулювання ринку цінних паперів України.

Останні роки спостерігається певний прогрес у посиленні заходів, щодо поліпшення функціонування деяких сегментів ринку цінних паперів. Ключові зміни відбулися відносно регулювання ринку облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) з огляду на обраний державою курс на підвищення доступності українського ринку цінних паперів для вкладників-нерезидентів, що збільшило попит на внутрішньодержавні цінні папери у іноземних інвесторів.

Національний банк України (НБУ) запровадив можливість проведення

аукціонів щодо продажу ОВДП на міжнародних торгівельних платформах, шляхом внесення постановою від 10.09.2019р. № 114 змін до Положення про порядок проведення операцій, пов'язаних з розміщенням облігацій внутрішніх державних позик [1]. Також було допущено первинних дилерів, які не є депозитарними установами, до кола учасників аукціонів з розміщення ОВДП.

Крім того, НБУ послабив валютне регулювання для учасників ринку цінних паперів, а саме звільнив учасників фондового ринку, які торгують цінними паперами та забезпечують розрахунки за угодами, від необхідності отримувати від НБУ ліцензії на валютні операції, зокрема операції купівлі-продажу цінних паперів від резидента до нерезидента і навпаки. Всі розрахунки по таких операціях проводитимуться через банки, які мають банківську ліцензію та здійснюють валютний нагляд, в тому числі за операціями учасників фондового ринку.

В свою чергу, НКЦПФР також внесла низку змін до нормативно-правових актів, що регулюють ринок цінних паперів. Рішенням НКЦПФР від 14.05.2019 р. № 250 внесені зміни до Положення про функціонування фондових бірж, якими, зокрема, врегульовано питання допуску до торгівлі цінних паперів у процесі їх емісії за умови здійснення емітентом публічної пропозиції таких цінних паперів [2].

Також на фондову біржу покладено обов'язок приймати рішення щодо делістингу цінних паперів емітента у разі виявлення факту недотримання ним вимог щодо розкриття інформації на фондовому ринку. НКЦПФР зобов'язала фондові біржі протягом одного місяця з дати набрання чинності цим рішенням здійснити перевірку цінних паперів, які на зазначену дату знаходяться у біржовому реєстрі, та вжити визначені цією нормою заходи щодо цінних паперів порушників.

НКЦПФР також запровадила можливість укладення договорів торговцями цінних паперів шляхом обміну SWIFT-повідомленнями на підставі попередніх домовленостей, оформлених відповідною угодою. У такому разі зустрічні SWIFT-повідомлення та відповідна угода сукупно мають містити всі умови,

відомості та реквізити, визначені Правилами (Рішення від 14.05.2019 р. № 249 "Про затвердження Змін до Правил (умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами") [3].

Для більш простого і технологічного обслуговування учасників фондового ринку впроваджено нову ІТ-платформу для централізованого депозитарного обігу цінних паперів DEPEND Q, яка використовується на розвинених європейських ринках цінних паперів. Ця платформа дозволить не лише автоматизувати дуже багато функцій, які стосуються обліку цінних паперів, але кардинально підвищити якість послуг для власників цінних паперів. Нова ІТ-платформа забезпечить повноцінну технологічну інтеграцію України у світову облікову систему цінних паперів, суттєво підвищить можливості залучення іноземних і вітчизняних інвестиції у цінні папери.

Відносно розвитку ринку корпоративних облігацій потрібно відзначити, що в минулому році НКЦПФР було зареєстровано серії публічних облігацій за новими правилами, адаптованими до стандартів ЄС. Це стало можливим завдяки змінам, внесеним Законом України № 2210 "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів" [4].

В масштабах стратегічного розвитку ринку цінних паперів в Україні регулятори разом з Міністерством фінансів України та Фондом гарантування вкладів фізичних осіб розробили та затвердили Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року [5]. Метою Стратегії є забезпечення подальшого реформування та розвитку фінансового сектору України відповідно до провідних міжнародних практик, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, що дозволить здійснювати регулювання ринку цінних паперів України більш ефективно.

Список використаних джерел:

1. Положення про порядок проведення операцій, пов'язаних з розміщенням облігацій внутрішніх державних позик. Постанова від 10.09.2019р. № 114. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0114500-19#Text>

2. Положення про функціонування фондових бірж. Рішення НКЦПФР від 14.05.2019 р. № 250. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0604-19#Text>

3. "Про затвердження Змін до Правил (умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами" від 14.05.2019 р. № 249. Рішення Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0842-19#Text>

4. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів" № 2210. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0842-19#Text>

5. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf.

УДК 336.1:352

Щур К.М., ст.гр. ЗЕФ-51м,
Східноєвропейський університет ім. Р.Аблязова
(м.Черкаси, Україна)

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. В статті досліджено сучасний стан місцевих бюджетів, запропоновано пошук ефективних шляхів розширення фінансового забезпечення місцевих бюджетів та зміцнення їх фінансової самостійності. Розкрито проблеми правового характеру фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні.

Ключові слова: місцеві бюджети, місцеве самоврядування, бюджетна політика, доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів.

Економічний та соціальний розвиток будь-якої країни значною мірою залежить від розвитку її територій та рівня самостійності місцевих бюджетів. Це, в свою чергу, потребує відповідного фінансового забезпечення, що реалізується через формування місцевих бюджетів. Забезпечення місцевого самоврядування стабільними та достатніми фінансовими ресурсами є запорукою становлення дієздатної та ефективної місцевої влади. Без фінансової самостійності місцевих бюджетів з її численними складовими і врахування податкового потенціалу кожної території, побудова й розвиток ефективної національної економіки неможливі.

На сьогодні в Україні фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування характеризується критично низьким рівнем самостійності. Дана ситуація виникла у зв'язку з існуванням ряду проблем, пов'язаних із значною централізацією бюджетних ресурсів, обмеженням фінансових повноважень місцевих органів самоврядування, нестачею фінансових ресурсів та нестабільністю доходних джерел на місцевому рівні, високим показником дотаційності місцевих бюджетів. Тому на сучасному етапі впровадження бюджетної децентралізації вкрай важливим є пошук ефективних шляхів розширення фінансового забезпечення місцевих бюджетів та зміцнення їх фінансової самостійності [1].

Місцеві бюджети мають незамінну вагу для будь-якої країни. Практично всі заходи держави, які стосуються інтересів населення, проводяться за рахунок коштів місцевих бюджетів. Вони фінансують заходи в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту тощо. Місцеві бюджети є основною фінансовою базою місцевих органів влади та економічним чинником підвищення ефективності виробництва, освоєння нових видів продукції, раціонального використання природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Місцеві бюджети займають одне із центральних місць в економічній системі кожної країни, оскільки в них зосереджується значна частина державних фінансових ресурсів, а також є найбільш чисельною ланкою бюджетної системи країни. Від стану місцевих бюджетів безпосередньо залежать такі процеси як перерозподіл валового внутрішнього продукту, фінансування державних видатків. Саме вони є фінансовим джерелом задоволення різноманітних потреб населення, визначають стан та якість надання державних послуг.

Місцеві бюджети є основним фактором, який впливає на соціальний та економічний розвиток регіонів. Тому від стану місцевих бюджетів напряду залежить економічна самостійність місцевих органів самоврядування, активність господарської діяльності, розвиток інфраструктури підвідомчих територій, рівень економічного потенціалу регіону.

Постійне прагнення до самостійності місцевих бюджетів, до подальшого розвитку та зміцнення місцевого самоврядування вимагає більшої фінансової незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Рівень розвитку країни та зростання добробуту населення безпосередньо залежать від зростання сильної місцевої влади, яка здатна забезпечувати належне фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я, вирішувати проблеми та відстоювати інтереси населення тощо. Дія інституту місцевого самоврядування є нормою демократичного розвитку країни, що передбачає широку автономію населення у вирішенні питань самоврядного розвитку. Все це є фундаментальною умовою для децентралізації бюджетних коштів, як однієї з моделей функціонування міжбюджетних відносин.

Місцева влада із року в рік змушена працювати в умовах обмеження власних фінансових ресурсів і глибокої залежності від державного бюджету. Місцеве самоврядування залишається приреченим на стагнацію, що аж ніяк не відповідає європейським цінностям, які проголошені у Європейській хартії місцевого самоврядування.

Сьогодні є невідповідність між обсягами доходів місцевих бюджетів і реальними потребами у фінансуванні поточних видатків. Нерідко причини такого стану вбачаються у наявності значної кількості нормативно-правових актів, що є обов'язковими для виконання органами місцевого самоврядування. Розрахункових потреб розвитку територій, що їх мають розв'язати органи місцевого самоврядування і повинні здійснюватись за фізіологічними та соціальними стандартами, місцеві бюджети не в змозі профінансувати через недостатню ресурсну базу. Для розв'язання таких проблем треба або збільшити обсяги ресурсів місцевої влади, або зменшити показники стандартів [2].

Система формування місцевих бюджетів потребує подальшого реформування. Передусім необхідно поставити видатки місцевих бюджетів у залежність від доходів на відповідних територіях, створити зацікавленість органів місцевого самоврядування і громади у розвитку виробництва й підвищенні прибутковості своїх територій, підтримувати економічно відсталі регіони. Для цього необхідна перебудова фінансових відносин – розробка фінансового механізму території, що є складною і динамічною системою. Однак перебудова регіональних фінансів не може зводитися до розробки принципів формування місцевих бюджетів. Вона стосується всієї сукупності відносин щодо розподілу й використання фінансових ресурсів, які створюються на даній території, перерозподільчих регіональних процесів.

Проблеми правового характеру фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні є надзвичайно актуальними, оскільки заважають розвитку всієї економічної системи. Це пов'язано з питанням співвідношення внутрішнього і наднаціонального правового регулювання. Центральні органи влади не підтримують звуження їх повноважень на користь органам нижчого

рівня, залишаючи за собою переважну більшість найважливіших повноважень, від яких залежить якість та рівень соціально-економічного забезпечення адміністративно-територіальних одиниць і мешканців цих територій. Законодавче закріплення функцій місцевого самоврядування повинно знайти своє відображення в Конституції України, але доводиться констатувати, що чітко сформульовані фундаментальні положення щодо функціонування органів місцевого самоврядування в Конституції – відсутні, чого не можна сказати про більшу кількість європейських країн.

Можна виокремити й інші проблеми внутрішнього характеру, які заважають зміцненню фінансової основи місцевого самоврядування: неефективне застосування методів фінансового менеджменту на місцях, побудова локальних фінансових систем, хибне уявлення про теоретичні основи публічних фінансів, які ототожнюють з державними фінансами, нерозуміння практичних заходів реалізації фінансової політики фіскальної децентралізації влади. До того ж, органи місцевого самоврядування не мають чіткого розуміння та цільових установок щодо пріоритетів їх діяльності як суспільних інституцій. Причиною такого явища є нерозвиненість інститутів політичних партій, лобізм, що заважає органам місцевого самоврядування ефективно виконувати свої представницькі функції з демократичною складовою.

На сьогодні однією з проблем в Україні є формування видаткової частини місцевих бюджетів за галузевим принципом застосування формального підходу, сутність якого полягає в існуванні фінансових нормативів бюджетної забезпеченості на одного мешканця територіального утворення або споживача соціальних послуг з використанням коригуючих коефіцієнтів, які застосовуються при визначенні обсягів між бюджетних трансфертів. Але, враховуючи відсутність в Україні розроблених та затверджених нормативів фінансового забезпечення існуючих державних соціальних стандартів, виявляється неможливим визначити нормативи мінімального бюджетного забезпечення, до того ж, галузеві фінансові нормативи бюджетної забезпеченості не враховують конкретних потреб територіальної громади.

Отже, місцеве самоврядування, як і вся українська політична система, накопичує позитивний досвід функціонування як повноправного інституту і водночас потребує подальшого розвитку. Для забезпечення ефективності і дієвості інституту місцевого самоврядування як складової системи територіальної організації влади в Україні необхідна невідкладна реалізація ряду заходів у частині ідеології, юрисдикції та технології самоврядування. Сучасна система законодавства про місцеве самоврядування потребує вдосконалення на засадах зміцнення організаційної, правової, фінансової, матеріальної, адміністративної самостійності місцевого самоврядування; децентралізації, повсюдності, єдності системи публічної адміністрації.

Список використаних джерел:

1. Ткачук І. Г. Економічна самостійність регіону : моногр. К. : Наук. думка, 2008. 238 с.
2. Сеньків Т.В. Самостійність місцевих бюджетів: стан, проблеми та шляхи зміцнення. *Економічний форум*. 2012. №1. С. 8
3. Глущенко Ю.А. Фінансова автономія місцевого самоврядування – запорука стабільності розвитку держави. *Державне управління: теорія та практика*. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2013_1_27.pdf 57

УДК 657.2.016

Хомин І. П., к.е.н., доцент
кафедри менеджменту, обліку і фінансів
Мінської філії Федерального державного
бюджетного навчального закладу вищої освіти
«Російський економічний університет ім. Г. В. Плеханова»
(м. Мінськ, Білорусь)

РОЗВИТОК АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Анотація. Висвітлюються причини недостатнього фінансового забезпечення аграрного сектору України. Пропонується переорієнтувати дотування агрохолдингів на фермерські господарства, котрі меншими витратами коштів зможуть досягти збалансованості рослинництва й тваринництва, сприяючи водночас сільському розвитку загалом.

Ключові слова: агросектор, фінансове забезпечення, розвиток.

Здавалось би, що аграрний сектор України, формуючи останніми роками майже 14 відсотків валової доданої вартості та близько 40 відсотків валютних надходжень від експорту [2], повинен би бути взірцем фінансового забезпечення свого розвитку. На жаль, типові недоліки цього ринку, насамперед же догматизм, успадкований з часів етатизму, стоять на заваді подолання кризи в цьому секторі економіки, підсилюючись співвідношенням валової продукції рослинництва й тваринництва, характерним для найбільш зтяжної кризи. В той же час таке співвідношення в інших постсоціалістичних країнах, принаймні в Білорусі воно збалансовано незмінне. Натомість в Україні з року в рік характерною є наростаюча розбалансованість галузей рослинництва й тваринництва, що зумовило водночас імпортозалежність в забезпеченні населення продовольчими товарами тваринного походження, а це в свою чергу спричинило нераціональне вивезення валюти практично для фінансування зарубіжних товаровиробників, зокрема, підприємств Білорусі й фермерів Польщі.

Незважаючи на такі обставини доктрина бюджетного фінансування сільськогосподарських підприємств залишається незмінною. Й далі вважається,

що збільшення обсягу дотацій зможе забезпечити їхній розвиток.

Це при тому, що в теперішній час не можна навіть мріяти про колишні обсяги бюджетного фінансування й кредитування аграрного сектору, як це видавалося в часи стагнації 80-90-х років ХХ ст., коли злива нафтодоларів дозволяла утримувати низькі ціни на матеріальні ресурси промислового виробництва (пально-мастильні матеріали, міндобрива тощо) з метою здешевлення в кінцевому підсумку продовольства й забезпечення завдяки цьому його доступності для широких мас населення. Не дивлячись на те, що в кінцевому підсумку такі дії обернулися кратним збільшенням цін, але так і не вирішило поставленої мети за рахунок вітчизняного сільського господарства.

Натомість через ілюзорну маловартісність матеріальних ресурсів, отождешевлення економічністю витрат як на стадії проектування й випуску, так і при експлуатації техніки, матеріаломісткість й енергомісткість сільськогосподарської продукції стала в нас у розрахунку на одиницю більшою в 3-4 рази, ніж у США й країнах Європейського Союзу. Тож, аби згладити надмірні витрати й непродуктивні втрати, зумовлені неефективністю засобів виробництва, доводилося в усе більшій мірі вдаватися до дотацій сільськогосподарським товаровиробникам.

Проте, не дивлячись на те, що вони поглинали все більшу частку державного бюджету, тривкого підґрунтя для розвитку аграрного сектору створено не було і як тільки колишні обсяги бюджетного фінансування стали неможливими, воно нагадує дії персонажа з байки І. Крилова «Тришкин кафтан»: коли в нього «на локтях кафтан продрался. ... По четверти обрізал рукавов ... И локти заплатил». А коли в результаті цього «на четверть голее руки стали... Обрізал фалды он и полы, Наставил рукава». Оскільки, попри згадувані перед тим позитиви щодо валової доданої вартості й валютних надходжень від експорту, в переважній більшості сільськогосподарських підприємств ані власних фінансових ресурсів недостатньо, ні ті, які нині можна виділити з державного бюджету, не в змозі забезпечити потрібний обсяг інвестицій для такої мети.

Насамперед у фермерських господарствах, адже не дивлячись на те, що тут виробляють майже п'яту частину зернових культур, вони не отримують еквівалентної валютної виручки від його експорту, адже справедливого розподілу доходів, подібно до країн Західної Європи, де вигода від цього доступна всім товаровиробникам, в Україні наразі немає. Більш того, це привілей купки олігархів, які сконцентрували експорт зерна в своїх руках і постійно його нарощують, практично передаючи зарубіжним товаровиробникам м'яса значну частку доданої вартості, яка могла би бути реалізована в Україні за умови розвитку тваринництва.

Натомість «основний обсяг власної сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами генерується в галузі рослинництва – понад 90 відсотків» [2]. Та й загалом, попри мляве нарощування поголів'я тварин в агрохолдингах, тенденція його зменшення в Україні, яка розпочалася ще в 90-х роках минулого століття, продовжується. Видається, саме через те, що «стати офшорним бенефіціаром, тобто вивести свій капітал з-під української юрисдикції, – мрія кожного олігарха», причому Україна може хизуватися першим місцем у світі за відносним показником – кількістю «доларових мільярдерів, яка припадає на 100 млрд дол ВВП»: в Україні їх є 11 й наближається до нас тільки Росія, а всі розвинуті країни відстають у кілька разів: США – в 4; Великобританія – в 5,8; Німеччина – в 4,4; Франція – в 6,9 разу [1, с. 44-45].

Тому то співвідношення валового внутрішнього продукту протилежне: в Україні за 2017 рік у розрахунку на середньостатистичну особу він становить 15,9 тис дол США. У згадуваних перед тим країнах цей показник якось навіть незручно наводити. Бо навіть в Румунії, де всього один мільярдер, отже «відставання» за середньозваженим показником їхньої кількості більш ніж 20-кратне, в розрахунку на одну особу виробляється в 1,6 разу більше валового внутрішнього продукту. Крім того, характерною ознакою в Україні є лише стабільне зростання фінансування видатків на утримання апарату Мінагрополітики, позаяк стосовно навіть основних програм підтримки розвитку

АПК спостерігається стохастичність як власне їхніх напрямів, так і сум бюджетних асигнувань (табл. 1).

Таблиця 1

**Фінансова підтримка АПК України
за основними програмами розвитку в 2015-2020 рр., млн грн**

Програми підтримки/роки	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всього, в т. ч.:	2700	1700	9000	11800	12700	4500
– здешевлення кредитів	291	280	295	266	127	1200
– розвитку фермерських г-в	нечинна	нечинна	нечинна	нечинна	800	400
– розвитку хмелярства й садівництва, виноградарства	нечинна	нечинна	299	394	400	400
– розвитку тваринництва	41	30	166	2390	3500	1000
– підтримка с-г виробників	нечинна	нечинна	1021	912	882	Нечинна

Джерело: Додатки № 3-4 до Законів України "Про Державний бюджет України" за 2015-2019 роки; Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 77 // Постанова КМУ від 19.02.2020 №109.

Так, не тільки впродовж означеного періоду, але й загалом відбувалося перманентне включення/виключення тих чи інших програм фінансової підтримки товаровиробників. Коли ж розглядати програми підтримки в аспекті ефективності, то в часовому вимірі це теж не надто переконливе: приміром, програма фінансування розвитку тваринництва, не дивлячись на кратне зростання видатків бюджету в 2017-2019 рр., не вселяє жодної впевненості в тому, що вдасться хоча б зупинити негативний тренд динаміки поголів'я ВРХ: навіть у 2019 році проти минулого року – мінус 5,7% , головно корів – мінус 5,0%, що стало причиною зниження виробництва сирого молока до 9,7 млн. тонн, унаслідок чого молочна галузь із експортоорієнтованої перетворюється в імпортозалежну, особливо стосовно сирів, «імпорт яких із країн ЄС: Польщі, Німеччини, Франції, Нідерландів, Італії, а також з Республіки Білорусь у минулому році перевищив їхній експорт в 3,2 рази» [3]. Радше з урахуванням реципієнтів цих фінансових ресурсів, якими нині є здебільшого агрохолдинги й надвеликі сільгоспідприємства, варто переорієнтувати цей потік на дотування фермерських господарств, які з меншими витратами бюджетних коштів можуть вирішити проблему занепаду тваринництва, заодно забезпечуючи не тільки збалансованість галузей рослинництва й тваринництва в оглядовій перспективі,

але й водночас сприяючи сільському розвитку загалом. Принаймні ці господарства не каталізують загрозу довкіллю внаслідок концентрації на обмеженій площі відходів виробництва, що особливо актуальне тоді, коли йдеться про птахівництво й свинарство.

На розвиток сталого та конкурентоспроможного агропромислового виробництва має бути спрямована аграрна політика країни. Державі слід продовжувати політику участі в економічному процесі як безпосередньому суб'єкті суспільних і економічних відносин, що сприятиме посиленню підтримки ринкових інституцій і розвитку інфраструктури АПК. Доцільно встановити частину сільського господарства у витратній частині бюджету відповідно до питомої ваги у ВВП, а також регламентувати надання бюджетної підтримки сільському господарству в регіонах у законодавчому порядку [4].

Список використаних джерел:

1. Зверяков М. І. Про зміну моделі економічного розвитку. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 41-49.
2. Концепція розвитку фермерських господарств і сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки. Розпорядження КМУ від 13 вер. 2017 р. № 664-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80#Text> (дата звернення 01.10.2020).
3. Концепція державної підтримки сільгосптоваровиробників в рамках реалізації аграрних реформ. Схвалено рішенням Комітету Верховної Ради України з питань аграрної та земельної політики від 19.02.2020 р., протокол № 26. URL: <http://komagropolit.rada.gov.ua/print/73830.html> (дата звернення 28.09.2020).
4. Пилипенко К. А. Механізми дотримання продовольчої безпеки в здійсненні діяльності аграрних підприємств. *Економіка та держава*. 2018. № 6. С. 80–87. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4087&i=16>

УДК 336.1

А. В. Хомутенко, д.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет
В. П. Хомутенко, к.е.н., професор,
судовий експерт
(м. Одеса, Україна)

ПРОДУКТООРІЄНТОВАНИЙ І РЕЗУЛЬТАТИВНИЙ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

Анотація: у тезах розглянуто продуктоорієнтований і результативний методологічні підходи, які враховують головну мету управління державними фінансами – задоволення суспільних інтересів. Визначено та охарактеризовано суспільні блага і ефекти від управлінської діяльності: соціальний, економічний, організаційний.

Ключові слова: суспільні блага, суспільні інтереси, ефект

Зміна парадигми розвитку системи управління обумовлює необхідність пошуку релевантних методологічних підходів, які об'єднують діалектично пов'язані між собою методи [1]. Підходи є загальною методологією дослідження, в той час як методи є прикладними, такими, що дозволяють здійснити квантифікацію складних явищ і процесів. В основі методології управління державними фінансами лежить низка підходів, серед яких вагоме значення відводиться продукторієнтованому і результативному підходам [2].

Продуктоорієнтований підхід дозволяє зосередитись на кінцевому продукті, який є результатом управління державними фінансами, тобто на суспільних благах і послугах, що надаються з метою досягнення результативних показників задоволення суспільних інтересів. Ступінь такого задоволення залежатиме від якості продукту управлінської діяльності (суспільних благ), яка передбачає досягнення кращих результатів (більшого ефекту) при використанні найменшого обсягу людських, фінансових, матеріальних і часових ресурсів.

До суспільних інтересів, які мають задовольнятися в результаті вироблення державою суспільних благ, відносимо:

- ефективність і справедливість розподілу суспільних фінансових ресурсів;
- соціально-економічну та політичну стабільність;

- економічну й фінансову продуктивність;
- доступність і якість освіти та медичного обслуговування;
- прогресивність і перспективність науки;
- якість інфраструктури й екосистеми;
- збереження та відтворення природо-ресурсного потенціалу;
- надійність правозахисної та оборонної систем;
- наявність культурних і релігійних закладів;
- якість системи адміністрування.

Задоволення таких суспільних інтересів залежить від розуміння управлінцями їх змістовного наповнення, яке сприяє обранню правильних векторів управлінської діяльності та доцільного інструментарію цілеспрямованого впливу на державні фінанси. Так, слід зважати на те, що ефективний розподіл залежить від соціально-економічної формації, а здійснюється він з метою підвищення продуктивності праці, забезпечення життєдіяльності людей і соціальної рівності. На соціально-економічну та політичну стабільність впливає: відсутність ідеологічних, соціальних, економічних конфліктів; впорядкованість суспільних відносин, відсутність структурних змін політичної системи, баланс політичних сил, передбачуваність економічного розвитку, наявність дієвої системи соціального захисту, зайнятість населення. Натомість обсяги вироблених в країні товарів (робіт, послуг), оптимальне використання ресурсів (людських, природо-ресурсних, фінансових, матеріальних) визначають економічну і фінансову продуктивність.

Результативні показники таких груп суспільних інтересів свідчатимуть про ефективність управління державними фінансами, оскільки їх досягнення передбачає формування, розподіл та використання державного бюджету, державних позабюджетних фондів грошових коштів і фондів коштів суб'єктів державного сектора економіки. У цьому зв'язку перед управлінням, що ґрунтується на продуктоорієнтованому підході, стоїть завдання з визначення наявного рівня задоволення певних суспільних інтересів з метою прийняття відповідних заходів першочергового впливу на окремі суспільні інститути.

Варто зазначити, що задоволення сучасних суспільних інтересів повинно враховувати інтереси майбутніх поколінь [3]. Такий баланс представляє собою сталий суспільний розвиток.

У випадку орієнтації суб'єктів управління на задоволення багатоаспектних суспільних інтересів можна говорити про результативний підхід. Такий методологічний засіб наукового пізнання дозволяє, відкинувши проміжні досягнення, оцінити лише кінцевий результат – ступінь задоволення суспільних інтересів і забезпечення сталого розвитку, що, завдяки використанню типологічного групування, можна виразити через економічний, соціальний, організаційний ефекти. Економічний ефект від управління державними фінансами буде розкриватися через систему показників, які характеризують якість трансформації економічної системи (економічний ріст, підвищення ефективності виробництва, повна зайнятість, макрофінансова стабільність тощо). Оскільки сфера соціальних інститутів достатньо розгалужена, вважаємо, що соціальний ефект від управління державними фінансами буде визначатися через показники покращення рівня та якості життя в результаті перерозподілу суспільних ресурсів. А от організаційний ефект, на нашу думку, характеризуватиме процеси суто управлінського характеру, тобто ефективність самих дій, пов'язаних зі здійсненням цілеспрямованого впливу на державні фінанси. Оцінити зазначені ефекти можливо через використання методу квантифікації [4].

Підсумовуючи відмітимо, що система управління державними фінансами є інтегрованою одночасно у систему державного управління й у фінансову систему та має як специфічні, так і загальні для таких систем внутрішні й зовнішні зв'язки. У цьому контексті важливу роль відіграє сформована наукова парадигма суспільного розвитку, яка повинна трансформуватися з урахуванням вимог та викликів часу. Все це й обумовлює неперервний пошук релевантних методологічних підходів до управління державними фінансами.

Список використаних джерел:

1. Сурмін Ю.П., Бакуменко В.Д., Краснейчук А.О. Методологія державного

управління як галузі науки : наук. розробка. К. : НАДУ, 2010. 32 с. URL:
[http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:piUheMDPUyUJ:lib.academy.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_13/cgiirbis_64.exe%3F LNG%3Duk%26C21COM%3D2%26I21DBN%3DIBIS%26P21DBN%3DIBIS%26Z21ID%3D%26Image_file_name%3Dnr_10_metod_derzh_upr.pdf%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1+%&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:piUheMDPUyUJ:lib.academy.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_13/cgiirbis_64.exe%3F%20LNG%3Duk%26C21COM%3D2%26I21DBN%3DIBIS%26P21DBN%3DIBIS%26Z21ID%3D%26Image_file_name%3Dnr_10_metod_derzh_upr.pdf%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1+%26cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua)

2. Khomutenko A. Specific methodological approaches to managing state finances. *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 14, No. 3 (2018), p. 55-63

3. Що таке сталий розвиток? United nations Ukraine. URL:
<http://www.un.org.ua/en/45-temp/1484-2012-06-11-14-41-36>

4. Хомутенко А. В., Хомутенко В. П. Організаційний ефект від управління державними фінансами України. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 55–60.

УДК: 338.984

Т.Є. Храпунова,
здобувач вищої освіти першого-бакалаврського рівня,
О.С. Пристемський, д.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрно-економічний університет
(м. Херсон, Україна)

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ

Анотація: розглянуто сутність та важливість планування та прогнозування. Виявлені їх спільні та відмінні показники. Визначено сутність та методи фінансового планування і прогнозування.

Ключові слова: фінансове планування, фінансове прогнозування, стратегічні плани, оперативні плани, кошторис.

Фінансове прогнозування являє собою визначення конкретних перспектив розвитку фінансів суб'єктів господарювання і суб'єктів влади в майбутньому, науково обґрунтоване припущення про обсяги та стратегічні напрями використання фінансових ресурсів, виходячи з прийнятої концепції економічного зростання. Прогнозування передбачає розробку і складання науково обґрунтованих гіпотез, проектів прогнозних про ймовірний майбутній стан макроекономічної системи, господарюючих суб'єктів і характеризують їх стан показників на основі поглибленого факторного та системного аналізів попереднього періоду та виявлення домінуючих тенденцій розвитку.

Основна відмінність прогнозу від плану полягає в тому, що прогнозуються ті показники, якими організація не може керувати повною мірою, наприклад фінансові ризики або дії конкурентів. Плануватися ж може тільки те, що повністю знаходиться в сфері впливу, наприклад витрати суб'єктів господарювання. Чим більша ступінь невизначеності міститься в рівні прогнозованих показників (як з боку векторів, так і кількісних характеристик окремих факторів або їх сукупності), тим більший економічний простір потрапляє в прогнозовану зону.

Мета фінансового прогнозування - оцінка передбачуваного обсягу фінансових ресурсів на прогнозований період на основі аналізу тенденцій

фінансових показників (шляхом розробки різних варіантів розвитку об'єкта прогнозування).

Прогнозування в сфері фінансів здійснюється у взаємозв'язку з процедурами стратегічного планування розвитку національної економіки в цілому. Фінансове прогнозування широко використовується як інструмент наукового передбачення, варіантного аналізу.

Методи, які використовуються в процесі фінансового прогнозування, включають: методи математичного моделювання; методи побудови трендів і складання сценаріїв; стохастичні методи; методи економетричного прогнозування; експертні оцінки та ін

Фінансове планування - це процес визначення майбутніх дій по формуванню і використанню фінансових ресурсів. Мета фінансового планування - забезпечення відтворювального процесу відповідними як за обсягом, так і за структурою фінансовими ресурсами.

У фінансовому плануванні виділяють наступні види планів:

Стратегічні плани - плани генерального розвитку бізнесу. У фінансовому аспекті ці плани визначають найважливіші фінансові показники і пропорції відтворення, характеризують інвестиційні стратегії і можливості реінвестування і накопичення. Стратегічні плани визначають обсяг і структуру фінансових ресурсів, необхідних для функціонування суб'єкта господарювання.

Поточні плани розробляються на основі стратегічних планів шляхом їх деталізації. Якщо стратегічний план дає приблизний перелік фінансових ресурсів, їхній обсяг і напрямки використання, то в рамках поточного планування проводиться взаємне узгодження кожного виду вкладень із джерелами їх фінансування, вивчається ефективність кожного можливого джерела фінансування.

Оперативні плани - це короткострокові тактичні плани, безпосередньо пов'язані з досягненням цілей господарюючого суб'єкта. Будь-який план повинен супроводжуватися кошторисом витрат - складанням бюджету, який є кількісним втіленням плану, що характеризує доходи і витрати на певний період і

визначаючи потребу в ресурсах для досягнення заданих планом цілей. Бюджет створюється до виконання передбачуваних дій, що визначає його роль, як основи для контролю й оцінки ефективності діяльності організації. Окремі бюджети, що характеризують проміжні операції, можуть нести інформацію тільки про витрати або доходи (бюджет виробництва, закупівлі сировини та матеріалів, продажів), а укрупнені бюджети (бюджетний звіт про прибутки і збитки, бюджет грошових коштів) показують як витрати, так і доходи організації.

Основним фінансовим планом комерційної організації є баланс доходів і видатків, який, як правило, містить чотири розділи: 1) доходи; 2) витрати; 3) взаємовідносини з бюджетною системою; 4) розрахунки з кредитними організаціями. Довготривалий курс в області фінансів має базуватися на основі фінансової стратегії організації. Прогнози доходів і витрат, а також грошових потоків можуть міститися в бізнес-плані комерційної організації.

Зважаючи на те, що метою діяльності некомерційних організацій не є отримання прибутку, в плануванні її діяльності відсутні такі вартісні показники, як прибуток і рентабельність, основним документом некомерційних організацій є не план по прибутку, а фінансовий план.

Саме у фінансовому плані некомерційної організації забезпечується порівнянність натуральних і вартісних показників, досягається збалансованість між притоками і відтоками грошових коштів, а також відбувається розподіл грошових коштів не тільки на виконання конкретної програми, але і всередині тієї чи іншої програми за кожною складовою. Одночасно в цьому ж плані передбачається фінансування всіх накладних витрат, що споживаються організацією в цілому, наприклад оплата праці, матеріальні витрати, податки в цілому по організації без прив'язки до конкретної програми.

У бюджетному праві кошторис - це затверджений в установленому порядку фінансовий акт, що визначає обсяг та цільове направлення бюджетних асигнувань. Система планування включає складання проекту кошторису видатків і доходів бюджетної організації, затвердження її розпорядником, виконання кошторисів у межах виділених лімітів бюджетних зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Фінансове планування та прогнозування.

URL:https://stud.com.ua/63991/finansi/finansove_planuvannya_prognozuvannya.

2. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах.

URL:<http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1071/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B0%>.

3. Фінансове планування і прогнозування.

URL:https://studme.com.ua/12810419/finansy/finansovoe_planirovanie_prognozirovanie.htm.

4. Прогнозування – основа фінансового планування.

URL:https://pidru4niki.com/79384/finansi/prognozuvannya_osnova_finansovogo_planuvannya.



Секція 6

МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

УДК 339

Бербека О. Б., ЗВО СВО Магістр, гр. МАРКм-21
студентка Факультету економіки та управління
Західноукраїнський національний університет
(м. Тернопіль, Україна)

INSTAGRAM ЯК СУЧАСНА ПЛАТФОРМА ДЛЯ ВЗАЄМОДІЇ З АУДИТОРІЄЮ

Анотація: За останні роки соціальні мережі інтернету стали одним з найпопулярніших методів зв'язку між брендом та його потенційними клієнтами. Саме тому, у тезах розглядається специфіка залучення потенційних клієнтів, збільшення впізнаваності та охоплення бренду у соціальній мережі Instagram.

Ключові слова: соціальна мережа; Instagram; бренд; охоплення; залученість.

Соціальні мережі - це ті платформи, які на сьогоднішній час повністю привертають увагу маркетологів. Існує безліч мереж, де можна знайти потенційних клієнтів, проте, якщо орієнтуватися на ринок України, то сьогодні тут користуються попитом 2 з них: Facebook та Instagram, який росте з неймовірною швидкістю і вже зараз там знаходиться понад 600 мільйонів користувачів, а рівень залученості - один з найвищих [1].

Instagram є особливо важливим для тих фахівців, які намагаються краще взаємодіяти зі своєю аудиторією. Для цього варто виокремити декілька способів, за допомогою яких можливо підвищити рівень охоплення свого бренду в Instagram.

1. Варто використовувати яскраві і однотонні кольори.

Першочергове завдання бренду - виділитися з натовпу. Люди, які слідкують за їхньою сторінкою, швидше за все, також стежать за десятками, якщо не сотнями інших людей і брендів. Тому потрібно привернути їхню увагу.

Згідно з дослідженням Curalate, зображення з переважаючим синім кольором зазвичай отримують на 24% більше вподобань, ніж зображення будь-якого іншого кольору. Але фото, в яких переважає один колір, майже завжди перевершують зображення, де немає вираженого лідера. Тому потрібно працювати, щоб більшість зображень мали відтінки одного яскравого кольору [2].

2. Використання закликів до дії.

Як і у випадку з будь-якою іншою стратегією онлайн-маркетингу, якщо бренд хоче бачити результати, йому потрібен сильний заклик до дії. Цільова сторінка буде отримувати конверсії тільки в тому випадку, якщо користувачі будуть проінформовані про те, що їм робити: підписатися на розсилку, купити продукт або надіслати інформацію.

Instagram працює за тим же принципом. Якщо користувачі не отримають чіткий заклик до дії, вони навряд що-небудь зроблять. Наприклад, якщо ви хочете, щоб користувачі переходили на ваш сайт - дайте їм вагому причину. Якщо ви хочете отримати коментар - задайте питання або попросіть їх висловити свою думку.

3. Заохочення обговорень.

В продовження до попереднього пункту. Один з сильних закликів до дії, який би заохотив багаторівневу взаємодію, - це прохання про обговорення. Можна висловити категоричну думку і запропонувати протилежну точку зору або просто поставити запитання своїм користувачам - мета полягає в тому, щоб користувачі говорили між собою.

Як тільки отримано два або три коментарі, гілка повинна сама по собі їх залучати більше. Коли обговорення бурхливе, ви можна взяти у ньому участь в якості бренду і безпосередньо взаємодіяти з цими користувачами - тільки тут потрібно бути обережним, щоб не стати занадто політичним або суперечливим.

4. Показувати людей.

Обличчя людей - це перше, на що ми дивимося, коли зустрічаємо когось нового, спілкуємося з кимось або намагаємося впізнати когось здалеку. Особи викликають у нас емоції і допомагають сформуванню сильні враження від навколишнього середовища.

Якщо додавати зображення людей в пости Instagram - це може допомогти встановленню більш сильних соціальних зв'язків з потенційними клієнтами, після чого вони виходитимуть на постійний контакт.

5. Проведіть тестування постів.

Підписи до постів можуть сильно вплинути на взаємодію аудиторії. Навіть якщо зображення займають центральне місце в Instagram. Варто звернути особливу увагу на те, як довжина підписів, вибір слів і інтонація впливають на кількість вподобань та коментарів, які отримує кожен з постів.

Спочатку ситуація може бути неясною, але з часом помічатимете, що саме викликає у користувачів інтерес, а що навпаки краще не використовувати.

6. Суміжне просування.

Якщо бренд працює не тільки в Instagram, а й на інших платформах – варто використовувати суміжне просування. Окрім Instagram, ділитися своїми дописами, як мінімум, у Facebook. Так можна отримати більше можливостей для коментарів та взаємодії.

7. Використовування правильних хештегів.

При правильному використанні хештеги - потужний канал для більшого охоплення постів. Люди використовують хештеги для пошуку зображень, які відповідають певним темам, тому використовувати брендом хештеги можуть підвищити шанси зображень на появу в цих результатах пошуку.

Однак потрібно бути обережними, щоб не перевантажувати підписи до зображень. При використанні занадто багато хештегів або використанні не за призначенням, можна відштовхнути користувачів, а не заохочувати їх до взаємодії.

Отже, Instagram – це та соціальна мережа, де чиненнайважливішим є контент - фото і відео. Текст йде як додаток до них, хоча часто його не пишуть взагалі. Найчастіше тут діляться чимось особливим і особистим з друзями, викладають фото і відео з повсякденного життя. Візуальна сторона зараз добре працює і у Facebook, але тим не менш Instagram, адже реклама, в якій візуальне сприйняття грає головну роль, тут спрацює найкраще. Близько 90% користувачів Інстаграма - люди віком до 35 років. Тут найефективніше просувати бізнеси, які орієнтовані на молоду аудиторію. Публіка тут менш платоспроможна, вона більше орієнтована на взаємодію, ніж на покупку.

Список використаних джерел:

1. Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент: навч. посіб. 12-е вид. СПб.: Київ, 2017. 816 с
2. Роль маркетингу в соціальних мережах та його масштаби URL: <http://jenessi.net/marketing/165-1.2.-rol-marketingu-ta-jjogo-masshtabi> (дата звернення: 11.03.2020).
3. Саламацька О.Ю. Дослідження сучасної концепції маркетингу: Європейський вектор економічного розвитку. 2018. № 2 (11). С. 210–216.
4. Тенденції розвитку маркетингу в соціальних мережах в Україні. URL: <http://www.slideshare.net/drodenko/> (дата звернення: 11.03.2020).

** Науковий керівник: Борисова Т.М. д.е.н., професор,
завідувачка кафедри маркетингу
Західноукраїнський національний університет.*

УДК 314.117

А.А. Бондарєва, ЗВО СВО бакалавр
факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ДИНАМІКА ДЕМОГРАФІЧНОГО СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ

Анотація: Висвітлено тенденції демографічного старіння населення України за останні 30 років. Здійснено порівняння показників з деякими європейськими країнами. Показано географічні відмінності рівня демографічної старості у розрізі областей. Указано на головні проблеми, які виникають у зв'язку з процесом демографічного старіння населення країни.

Ключові слова: динаміка, старіння населення, економічно активне населення, демографічний стан.

Старіння населення є одним з найбільш вагомих факторів негативного впливу на демографічну ситуацію країни. Воно включає в себе зниження рівня кількості економічно активного населення, і в подальшому – зниження темпів економічного розвитку.

За шкалою демографічного старіння ООН населення можна вважати старим, коли частка людей, вік яких перевищує 65 років, становить більше 7%. В Україні за даними 2020 р. частка людей, віком від 65 р. становить – 17,1 %, що свідчить про перевищення «порога» більше, ніж у 2 рази і робить населення України «занадто старим» (рис. 1). За 10 років даний показник в середньому збільшився на 2,6%.

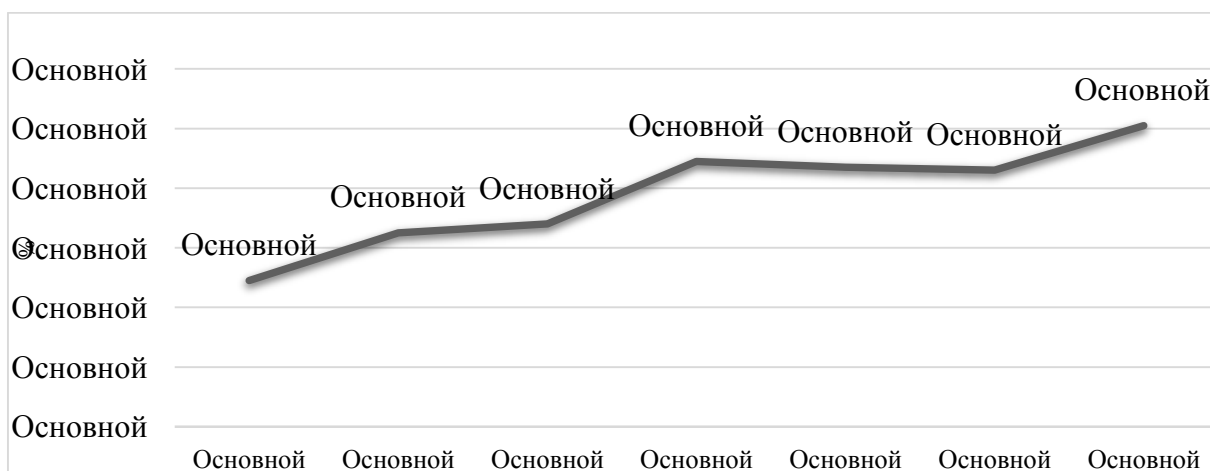


Рис. 1. Частка населення віком від 65 р. в Україні у 1990-2020 рр.

*Побудовано автором за даними [1]

Також варто зазначити, що частка людей, віком від 65 р., збільшується не пропорційно кількості населення України, а навпаки, що свідчить про ще більш негативний демографічний стан країни. Тобто кількість населення України скорочується і частина економічно активного населення серед нього, у свою чергу, також скорочується (рис. 2).

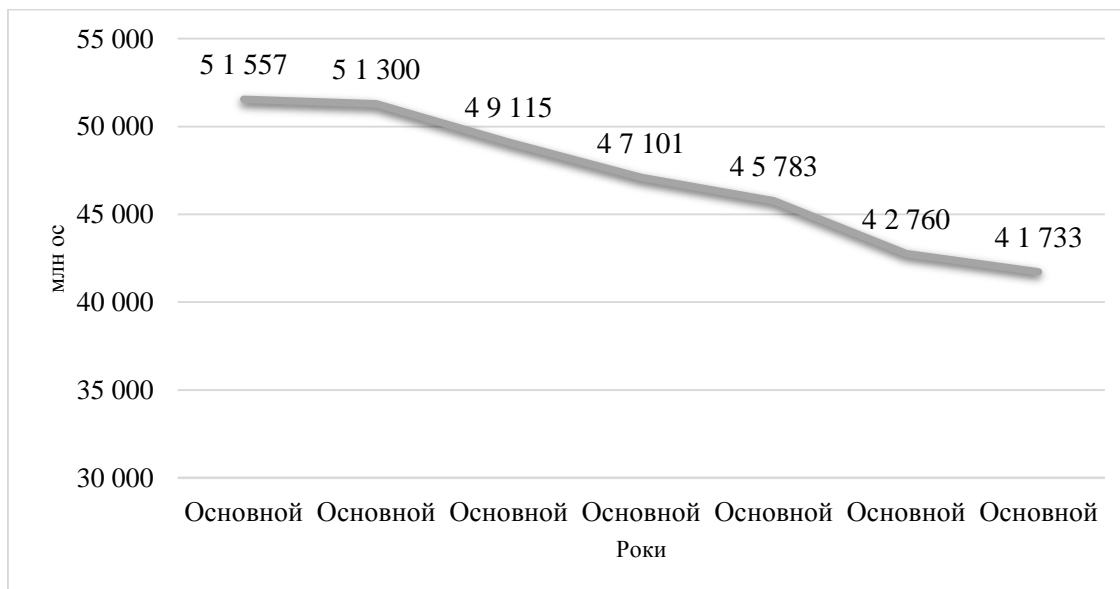


Рис. 2. Чисельність населення України у 1990-2020 рр.

*Побудовано автором за даними [1]

Таблиця 1

Кількість населення віком від 65 р. в областях

Назва області	Кількість населення, віком від 65 р., %
Дніпропетровська	17,3%
Черкаська	19%
Івано-Франківська	14,3%
Волинська	13,2 %

*Побудовано автором за даними [1]

Згідно з даними, поданими в табл. 1, в Україні існують певні географічні відмінності в демографічній ситуації у розрізі областей. Таким чином, до найбільш «старих» областей відносяться Центральні і Східні регіони країни. Вагомо нижчий показник старіння населення спостерігається в Південних та Західних регіонах України.

Звісно, необхідно звернути увагу на різницю старіння за статевою особливістю. За даними 2019 р. середня тривалість життя особи чоловічої статі становить 66,92 р., жіночої статі – 76,98 р. Для порівняння, за даними 2000 р.

середня тривалість життя особи чоловічої статі – 62,10 р., жіночої – 73,53 р.

Також необхідно зазначити, що для України характерні суттєві відмінності щодо рівня старіння населення залежно від типу поселення. Значно вищим рівнем старіння вирізняється сільське населення, віковий склад якого «знесилений» масовою міграцією молоді й осіб середнього працездатного віку у міста. У результаті кількість людей пенсійного віку у сільській місцевості істотно переважає над молодим населенням [5].

Дана проблема є актуальною не тільки для України, але і для всього світу. За даними ООН, вперше у світовій історії кількість літніх людей на Землі перевищує кількість дітей. В організації кажуть, що зараз у світі проживають близько 705 мільйонів людей віком за 65 р. і тільки 680 мільйонів віком до 5 р. [6].

За даними 2019 року, середній показник у Європі та Північній Америці - 18 %, наприклад: відсоток літніх людей в Іспанії – 17,2% [4].

Отож, основними наслідками старіння населення або зменшення частки економічно активного населення є:

1. Зростання навантаження на працездатне населення. Економічно активне населення складається з зайнятих та безробітних. Фактично зайняте населення утримує не тільки населення поза межами економічної активності (діти та особи старше 70 р.), але й економічно неактивне населення (пенсіонери за віком по інвалідності та на пільгових умовах, учні та студенти, особи, які зайняті в домашньому господарстві, особи працездатного віку, які зневірилися знайти роботу, особи, які виконують громадські обов'язки, благодійну діяльність тощо) та безробітних [2].

Даний наслідок може мати різні прояви: фінансові (збільшення податків); фізичні (збільшення робочого віку чи дня); моральні (перевтомлення та неможливість налагодження власного відпочинку через постійну роботу). Багато в чому дані обмеження вже існують: пенсійний вік збільшено, тривалість робочого дня зазвичай ненормована, податки зростають. Наслідки такого перенавантаження – швидке вироблення робочого потенціалу людини та погіршення здоров'я, втрата працездатності [3].

2. Зростання середнього віку населення.

Середній вік населення України на 1 січня 2020 р. складає – 41,8 р. Для порівняння, у 2004 р. – 39,1 р. [1]. Зміна середнього віку населення, у свою чергу, має впливові наслідки у соціально-економічній сфері країни.

3. Дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили за різними видами економічної діяльності та професіями.

В Україні в умовах «старого населення» потребує вирішення питання щодо підготовки висококваліфікованих робочих кадрів, які зможуть працювати в умовах щоденного впровадження результатів науково-технічного прогресу.

Економічно активне населення – фундамент будь-якого ринку праці, основа середнього класу і один з головних факторів впливу на економічно-соціальний розвиток цілої країни, що свідчить про важливість проведення аналітики стану взаємопов'язаних з ним показників

Список використаних джерел:

1. Офіційний портал Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Дослідження впливу старіння населення на чисельність та структуру економічно активного населення в Україні та країнах Європи. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1769>

3. Романуха О. М. Соціально-економічні наслідки старіння населення України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. №7. С. 91-94

4. United Nations. Department of Economic and Social Affairs. World Population Ageing. 2019. С. 91

5. Пастухова О.А., Котвіцька А.А. Особливості старіння населення України та його соціально-економічні. С.2

6. У світі більше дідусів-бабусів, ніж онуків. Як так сталося і чому це проблема. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-47799217>

*Науковий керівник: Горященко Ю. Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів*

УДК 339.138

Т. М. Борисова, д.е.н., професор,
завідувач кафедри маркетингу,
Західноукраїнський національний університет
(м. Тернопіль, Україна)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Анотація: висвітлено теоретичні засади маркетингу сталого розвитку, окреслено проблеми екологічних некомерційних організацій, шляхи їх вирішення.

Ключові слова: маркетинг, сталий розвиток, екологія, некомерційна організація, неекономічний ефект.

Маркетинг як об'єкт наукового дослідження у ХХІ столітті потрапляє у предметне поле різних дисциплін – економіки, екології, соціології. У цей період актуалізується дискусія щодо необхідності використання маркетингових інструментів для досягнення неекономічних цілей суспільства та забезпечення сталого розвитку.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної фахової економічної літератури [1-3] свідчить про значний інтерес комерційних та некомерційних суб'єктів до зеленого маркетингу. У зарубіжній літературі сталий маркетинг (англ. – «sustainability marketing») часто ототожнюють із зеленим маркетингом (англ. – «green marketing»). Концепція зеленого маркетингу розвинулась із соціального маркетингу і реалізується у таких сферах: неоконсюмеризм, сталий розвиток, рівновага, гуманітарних сферах, екологія, політика, корпоративна соціальна відповідальність, прозора торгівля, збереження довкілля, діяльність некомерційних організацій. Зелений маркетинг (природоохоронний маркетинг, маркетинг сталого розвитку) пов'язаний із зусиллями організацій у сфері створення, просування, ціноутворення та розподілу продуктів, які не шкодять довкіллю. Екологічний маркетинг розглядають як процес планування та управління підприємницькою діяльністю, що оптимально пристосовує виробництво до екологічних вимог ринку для більш вигідного продажу екологічних товарів, послуг та умов [1, с.13]. Зелений маркетинг стосується

процесу продажу товарів чи послуг, який базується на їхніх екологічних перевагах. Такий продукт або послуга повинні бути екологічно чистою, виготовленими чи упакованими у екологічно сприятливий спосіб. Поширена на заході концепція «sustainable lifestyles marketing» спрямована на стимулювання споживання в руслі стійкого розвитку і поєднує в собі концепції: соціальний маркетинг (функція стимулювання поведінки), зелений маркетинг (створення, продаж товарів із екологічною цінністю), відповідальний маркетинг (функція превенції негативних наслідків маркетингу).

На думку вчених, поняття “екологічний нестаток” і “екологічна потреба” визначено на основі виділення їх із загальноприйнятих понять і трактуються як почуття, що відчуваються людиною в плані нестачі екологічних товарів, послуг і умов існування, а екологічні потреби формуються перевагами споживання екологічних товарів, послуг та умов [1, с. 15]. З метою досягнення поставлених маркетингових цілей НКО необхідно вивчати мотиви комерційних суб’єктів використовувати зелений маркетинг та мотиви населення стати «зеленим» споживачем. Серед основних причин фірм здійснювати «зелений» маркетинг варто виокремити такі: організації сприймають екологічний маркетинг як можливість, яка може бути використана для досягнення їхніх цілей; організації вважають, що вони мають моральний обов’язок бути більш соціально відповідальними; державні служби вимушують фірми стати більш відповідальними; екологічні дії конкурентів змушують фірму змінити її маркетингові дії; витрати на видалення відходів чи зменшення матеріаломісткості змушують фірму змінити свою поведінку.

Не менш важливим аспектом є специфіка мотивів населення, оскільки «зелені» споживачі характеризуються певними поведінковими особливостями, серед яких відповідальність, бережливість, інтерес до зелених товарів, свідомий вибір на користь якості та здоров’я, перевірка достовірності «зеленості» товару, економічні та психологічні бонуси від споживання товарів, які можна повторно переробити, великі за обсягом покупки. Разом з тим, здебільшого свою екологічну чутливість комерційні суб’єкти часто демонструють через рекламу.

Зелена реклама торкається таких аспектів зелених товарів, як вторинна переробка, відновлювальні джерела енергії, наявність екологічного знаку, вплив на зміну клімату та екологічно чутливі товари і технології.

Отже, зростання попиту на екологічно чутливі товари характерне для всіх країн світу і цей попит варто стимулювати ініціативами як суб'єктів некомерційної сфери (через систему тарифів, стандартів, податків на національному та міжнародному рівнях і через лобіювання, цілеспрямовані інформаційні кампанії та різноманітні ініціативи на рівні представників громадського суспільства), так і суб'єктами сфери бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Садченко, О.В. Теоретико-методологічні засади екологічного маркетингу. Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук : спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища». Одеса, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2005. 40 с.

2. Borysova T.M., Monastyrskyi G.L. (2020). Classification of social effects of sustainable development of public transport entities. *Erbe der europäischen wissenschaft: technik und technologie, informatik, sicherheit, verkehr, architektur*. Buch 1. Teil 3. Karlsruhe, Germany : SWorld-NetAkhatAV. P. 137-143.

3. Борисова Т.М. Маркетинг некомерційних організацій у розрізі сфер діяльності : теорія і практика : монографія. Тернопіль : Астон, 2015. 284 с.

УДК 339.138: 334.012.6:330.322

Ю.Г. Горященко, к.е.н. доцент,
доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства,
В.М. Ільченко, к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства,
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

РОЗВИТОК ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація: Сьогодні інструменти цифрового маркетингу здатні забезпечити ефективне ведення бізнесу за конкретних умов, серед яких легкість доступу всіх учасників підприємницької діяльності до ресурсу, активне залучення споживача у взаємодію з брендом, інтерактивність, відсутність територіальних обмежень, поширення Інтернету і мобільного зв'язку.

Ключові слова: цифровий маркетинг, інструменти, малий бізнес, середній бізнес, інформаційне суспільство, релевантність.

Стрімкий розвиток глобальних процесів в сучасному світі, формування та розвиток інформаційного суспільства та інформаційної економіки, інтенсивна динаміка ділової інформації активізує необхідність використання цифрового маркетингу у малому та середньому бізнесі. В той же час сама парадигма цифрового маркетингу постійно змінюється, обумовлюючи зміну його форм, методів та інструментів.

Інтенсивний розвиток технологій дає можливість використовувати стратегії цифрового маркетингу в онлайн та офлайн-середовищі, що особливо важливо для гнучких малих та середніх компаній.

Цифровий маркетинг може застосовувати бізнес моделі, які збігаються з традиційними, але у контексті інтернету: B2B («бізнес для бізнесу») – бізнес компаній, які співпрацюють між собою; B2C («бізнес для споживача») – бізнес прямих продажів кінцевому споживачеві; C2C («споживач для споживача») – бізнес між приватними індивідуумами або споживачами. Починаючи з 2020 р. продажі сектора B2B у світі, досягнувши позначки в 6,7 трильйона доларів, поступово переростають B2C [1].

Наразі виділяють п'ять цифрових каналів, які використовує цифровий

маркетинг [2]: мережа Інтернет і пристрої, що надають доступ до неї (смартфони, планшети, ноутбуки тощо); мобільні пристрої; локальні мережі (Екстранет, Інтернет); цифрове телебачення; інтерактивні екрани, POS-термінали.

У цифровому маркетингу є велика кількість інструментів, які можна розділити на 3 основні групи [3]:

- 1) платні ресурси, за які компанії потрібно платити;
- 2) власні ресурси: сайти, сторінки в соціальних мережах, якими бізнес володіє і може розпоряджатися;
- 3) зароблені ресурси (так зване сарафанне радіо або earned media – безкоштовні або придбані комунікаційні канали).

Очевидний спосіб присутності компанії у мережі – це власний веб-сайт. Сайт дає змогу вивчати асортимент, дивитися відео та фото, читати відгуки, а також купувати і відстежувати замовлення. Існують й інші шляхи просування компанії в Інтернеті, такі, як каталоги місцевих компаній, соціальні мережі та мобільні додатки.

Для просування компанії в цифровому світі потрібно скласти план, який повинен обов'язково містити три складові. По-перше, потрібно визначити цілі та поставити реальні завдання. По-друге, треба використовувати аналітику для відстеження результатів. І, насамкінець, адаптувати бізнес до змін, що відбуваються у галузі.

Створивши «домівку» онлайн, підприємці прагнуть запросити якомога більше людей. Розглянемо наступні способи досягнення цього за допомогою пошукових систем інших сайтів, соціальних мереж і електронної пошти.

Користувачі пошукових систем точно вказують те, що хочуть знайти. Якщо підприємство пропонує релевантні продукти та послуги, дані про нього відобразяться в результатах пошуку. Основне завдання пошукової системи – надати результати, що відповідають запиту користувача включно з оголошеннями, які націлено на те, щоб допомогти користувачу знайти потрібну інформацію.

При цьому існують два основних способи використання пошукових систем.

Перший – оптимізація пошукових систем, яка допомагає рекламувати свою компанію в безкоштовних результатах пошуку. Другий – маркетинг у пошукових системах, який дає змогу купувати рекламний простір у результатах пошуку. Оптимізація пошукових систем орієнтована на показ даних про компанію людям, які шукають відповідні продукти та послуги. Для цього потрібно використовувати релевантні ключові слова.

Оптимізація пошукових систем – це покращення сайту для підвищення ймовірності його появи у звичайних результатах. Оптимізація передбачає спрощення пошуку й класифікації вмісту сайту фірми. Для цього потрібний якісний релевантний вміст. Релевантність важлива й для компаній, які розміщують рекламу в пошукових системах. Перш за все, пошукові системи призначають релевантним оголошенням вищу позицію в результатах пошуку. Якщо оголошення компанії більш релевантне за рекламу конкурентів, можна отримати той самий обсяг трафіку за меншою ціною.

Важливу роль в оцінці ефективності інформації відіграє Веб-аналітика – аналіз зібраних із сайту даних, які допомагають оцінити його результативність. Інструменти аналітики надають об'єктивну оцінку та реальні дані про взаємодію. Якщо підприємство займається електронною комерцією, можна відстежувати прибуток або кількість продажів. За допомогою аналітики можна більше дізнатися про відвідувачів веб-сайту та їхні цілі (процес конверсії) [4]. Коефіцієнт конверсії показує кількість відвідувачів сайту, які здійснили конверсії. Інструменти веб-аналітики допоможуть виявити, як залежить коефіцієнт конверсії від того, звідки перейшли користувачі, чи вперше вони відвідують сайт і на якому пристрої.

За умови правильного застосування Веб-аналітика може стати основою для будь-якого бізнесу в мережі. Аналітика оцінює ефективність практично будь-якого типу Інтернет-маркетингу: пошукової реклами, медійної реклами, маркетингу в соціальних-мережах, реклами електронною поштою. При цьому аналітика повністю аналізує поведінку відвідувачів сайту – від першого відвідування до етапу, коли вони стають цінними постійними клієнтами.

Можливість ретельного контролю – одна з головних переваг цифрового маркетингу. На будь-якому етапі роботи інструменти веб-аналітики дають змогу надати корисні дані щодо походження трафіку поведінки відвідувачів на веб-сайті та необхідних заходів для збільшення кількості конверсії.

Поруч із вмістом можуть розміщуватися оголошення, що називаються медійною рекламою. Оголошення відображаються всюди й мають різні формати. Медійна реклама є одним з найпопулярніших способів реклами в Інтернеті. Вона спрямована на людей, які не обов'язково шукають конкретну компанію або зацікавленні продуктами чи послугами, які пропонує компанія. Медійна реклама схожа за принципом роботи з біл-бордами (дозволяє обирати місця, де розміщувати біл-борди або публікувати оголошення). Це допомагає охоплювати користувачів, яких може зацікавити дана компанія. Для медійної реклами онлайн, це означає пошук веб сайтів, які відвідують потенційні клієнти або націлювання на користувачів, які виявили зацікавлення певними темами чи демонструють певну поведінку в мережі. Перевага медійної реклами над пошуковою в тому, що вона може розміщуватися на будь-яких веб-сайтах, що містять рекламний простір. Також медійна реклама пропонує рекламодавцям ширший вибір оголошень: різні розміри та формати зображення відео (більше можливостей привернути увагу потенційних клієнтів).

Серед важливих складових цифрового маркетингу, які в останні роки активно впроваджуються у маркетинговій діяльності підприємств, виокремлюють мобільний маркетинг. Аналіз даних з відкритих джерел свідчить, що мобільний маркетинг має найбільш високі темпи зростання, адже кількість мобільних пристроїв, які має населення у всьому світі значно перевищує кількість самого населення. Науковець К. Вертайм підкреслює, що мобільний маркетинг від 2-х до 5-ти разів ефективніший, ніж Інтернет-маркетинг [5].

Отже, успіх цифрового маркетингу полягає в тому, що він передбачає постійне залучення людей до комунікаційного процесу. Перехід від телевізійних засобів масової інформації до адресних каналів вимагає рішучого мислення, що зокрема означає сприйняття аудиторії як сукупності осіб. Однак, навіть якщо

мільйони людей володіють цифровим пристроєм одного типу, маркетологи все одно повинні знайти підхід до кожної особи.

Список використаних джерел:

1. Онтологія бізнес-моделей [Електронний ресурс]. URL : http://www.hec.unil.ch/aosterwa/PhD/Osterwalder_PhD_VM_Ontology.pdf (дата звернення: 09.04.2020).

2. Гриценко С.І. Цифровий маркетинг – нова парадигма розвитку освітніх кластерів в умовах глобалізації. Вісник економічної науки України. 2016. № 1 (30). С. 29–31.

3. Марчук О.О. Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент управління. Економіка і суспільство. 2018. № 17. С. 296–299.

4. Основи цифрового маркетингу [Електронний ресурс]. URL : <https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/digital-marketing> (дата звернення: 16.03.2020).

5. Яцюк Д.В. Цифровий маркетинг: майбутнє маркетингових комунікацій в брендингу. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 7. С. 70–74.

УДК 339.138

Даценко В.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємств
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)
Слободянюк Р.Р., студент
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

PRODUCT PLACEMENT ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Анотація: Відеоігри – давно вже не тільки для дітей і підлітків: так чи інакше в них грають 2,3 млрд людей і динаміка зростання не збирається падати.

Ігри – хороший спосіб для просування бренду, і з кожним роком рекламодавців все більше розуміють це. Великі бренди рекламуються всередині популярних ігор, а також роблять власні промоігри для залучення користувачів. Добре зроблена рекламна гра підвищує впізнання бренду: чим більше люди грають і взаємодіють з брендом, тим глибший їх зв'язок, тому роль продакт плейсменту невпинно зростає, чим підтверджує актуальності даної теми.

Ключові слова: продакт плейсмент, бренд, брендинг, адвергеймінг, Інтернет-маркетинг, реклама.

Кожен другий користувач Інтернету у віці від 15 до 25 років грає хоча б на одному зі своїх пристроїв. І це важливо для рекламодавців, оскільки до подібної віковій групі дуже складно надати рекламу звичайними способами, тому що молоде покоління практично не дивиться кабельне TV і все частіше відключають рекламу на сайтах різними блокувальниками реклам, такими як AdBlock та інші. Але не варто забувати й про старше покоління, яке теж проявляє інтерес до відео ігор.

Навіщо маркетологам здійснювати вплив на ігровий сегмент, коли можна користуватись перевіреними способами які працюють? Основні переваги ігрового продакт плейсменту в тому, що вони довше утримують увагу споживачів. По суті, ігровий продакт плейсмент – це та ж сама ідея, як продакт плейсмент в кіно. Поки користувач отримує задоволення від гри, то реклама не діє на нерви і не здається такою на'язливою. Так само, частіше всього не потрібно домовлятися з ігровими видавцями заздалегідь (як для того ж кіно), а

часто навіть навпаки, з ігровими видавцями можна домовитися навіть коли гра вже вийшла і знаходиться на ринку, оскільки потрібні модельки з товаром для гри можна зробити в будь-який момент і без проблем додати в гру, а ті ж сцени для фільму з продакт плейсментом знімають заздалегідь і в цілому це дуже складний процес, який займає набагато більше часу. І якщо при правильному підході піднести рекламу користувачеві, в його улюблену гру, то можна створити потрібне уявлення про товар, та й сам товар буде викликати споживчий інтерес і довіру з боку користувача. Але тут варто розуміти, що не можна бездумно розміщувати рекламу в гру. Неправильна подача реклами може викликати зворотний ефект не збільшивши інтерес у користувачів, а сама гра може піддатися критики.

Одним з цікавих і форматів інтегрованої реклами в грі є оригінальні колаборації. Так наприклад, в грі Fortnite з'явилася можливість надіти на гравців віртуальний одяг Nike Air Jordan, а також культові кросівки Nike Air Jordan. І в тому ж Fortnite проводилися цілі живі концерти популярних знаменитостей, наприклад репер Тревіс Скотт і Dj Marshmello. американська кіберспортивна організація Riot Games и бренд Louis Vuitton запустили лінійку віртуального одягу Louis Vuitton в грі League of Legends. А для фіналу чемпіонату, який пройшов в Парижі 10 листопада 2019 року, Louis Vuitton створив унікальний скриню для Кубка Заклинателя – нагороди, яка присуджується чемпіонам світу. Є й інші цікаві колаборації, наприклад у гоночному симуляторі Forza Horizon 4 вийшов цілий додаток, присвячене продукції lego, де все оточення включаючи самі машини були зроблені з кубиків lego. Така креативна ідея ідеально підійшла до гри, викликавши позитивні емоції у користувачів і інтерес до продукту.

Адвергеймінг – це створення гри на замовлення компанії з метою просування бренду.

Адвергеймінг – це спосіб привернути увагу аудиторії.

Вдалих запуск гри стає міні-подією, про нього розповідають в онлайн-ЗМІ і обговорюють в соцмережах, що створює вірусний ефект. Такі ігри запам'ятовуються своєю комічністю і заманюють тим, що в ході деяких ігор

можна отримати подарунковий сертифікат на певну суму або промокод на знижку. Але найчастіше такі ігри є тимчасовими серед користувачів через свою примітивність, і через пару місяців про них забувають або ж вони втрачають свою актуальність. Серед деяких прикладів можна згадати браузерну онлайн-гру від ІКЕА про легендарну плюшеву акулу Блохей. Потрібно допомогти хижачці проплисти по квартирі і не зачепити предмети меблів. П'ять переможців, які набрали найбільшу кількість очок, отримали від ₱1000 до ₱4000 на карту ІКЕА Family. Так само варто згадати гру «Pepsiman» комп'ютерний платформер, розроблений і виданий японською компанією KID, що випустила її в Японії на консолі PlayStation 1999 року. Протагоністом гри є супергерой Пепсімен, який був створений в якості персонажа-талісмана для японського відділення корпорації PepsiCo. Але дана гра не знайшла миттєвої популярності і отримала славу через час, тільки завдяки абсурду і комічності, які відбувалися в грі «I Love You, Colonel Sanders!» Відеогра була замовлена мережею ресторанів KFC випущена безкоштовно в Steam 24 вересня 2019 року. Пародія на звичайні симулятори побачень, основна мета гравця – розвинути стосунки з вигаданим персонажем, який є версією засновника KFC полковника Сандерса, зображений як привабливий однокласник в кулінарній школі.

Подібних промоігор дуже багато але краще розглянути їх особливості.

1. Швидко чіпляють увагу користувача. Сучасний споживач хоче отримувати інформацію швидко, йому важливо вихопити саму суть, і суть повинна бути привабливою.

2. Можуть працювати краще прямої реклами. Більшість користувачів блокують рекламу так як втомилися від спливаючих банерів – так що якісна гра, яка захоплює користувача, може спрацювати краще, ніж традиційна реклама.

3. Заохочують лояльність і довгострокова взаємодія з брендом. Якісна промогра не тільки розважає, а й викликає позитивну асоціацію, пов'язану і з грою, і з брендом.

Добре зроблена рекламна гра підвищує впізнання бренду, і чим більше люди грають, тим більше взаємодіють з брендом, краще його запам'ятовують та

стають мотивованими. Щоб запустити якісний продакт плейсмент, необхідно дотримуватись принципів створення промогри:

1. Чітко визначити бізнес-мету. У гри повинні бути бізнес-цілі але вони не повинні конфліктувати між собою. Краще всього коли така мета одна.

2. Орієнтуватися на довгострокові цілі. Розробка короткострокової гри не вигідне вкладення грошей (так як розробка гри не дешево задоволення). Тому потрібно спланувати довге життя для промогри.

3. Чітко сформулювати правила гри. Чіткий виклад правил промогри не допустить непорозуміння із користувачами.

4. Додайте гумору. Розважити користувача – головна мета. Це змусить його повернутись в гру не один раз.

5. Не зловживайте своїм логотипом. Не варто тримати користувача за дурня і постійно нагадувати про бренд.

6. Не робіть гру платною. Монетизація ігор – це інший бізнес.

7. Пам'ятайте про важливість просування. Просто завантажити гру на сайт або ж в App Store недостатньо. Не варто забувати про просування гри всіма можливими способами.

Отже, продукт плейсмент стає все більш популярним способом звертання уваги потенційних клієнтів, які вже перенасичені впливом рекламних роликів, адже продукт плейсмент являється ідеальним варіантом розміщення продукту: потенційний споживач дізнається про бренд, клієнт отримує відносно недорогу рекламу своєї продукції, розробники промогри отримують зниження затрат.

Список використаних джерел:

1. Маліношевська К. Особливості Product placement в Україні. *Економічний часопис-XXI*. – 2012. № 1–2. – С. 43–45.

2. Продакт-плейсмент. *Записки маркетолога*. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_p/abc_product-placement/ (дата звернення: 01.10.2020).

УДК 339.138

А. В. Мельник, ЗВО СВО бакалавр
спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

СТРАТЕГІЧНІ МАРКЕТИНГОВІ РІШЕННЯ В БІЗНЕСІ

Анотація: В даній темі розглядаються актуальні питання щодо стратегічних маркетингових рішень в бізнесі, їх значення та види. Метою статті є всебічний огляд стратегічних маркетингових рішень в бізнесі. Об'єктом дослідження є маркетингові рішення в бізнесі. Предметом дослідження – стратегічні маркетингові рішення в бізнесі.

Ключові слова: бізнес, маркетингові рішення, маркетинг, стратегія, план.

Невід'ємною частиною будь-якого бізнесу є становлення та розвиток його на базі стратегічних маркетингових рішень, що приймаються на підставі обробки інформації у сфері економічної діяльності самого бізнесу (попиту та пропозиції).

Існує велика кількість визначень поняття «стратегія маркетингу», тому, проаналізувавши деякі з них, можна дійти висновку, що маркетингова стратегія є комплексом заходів підприємства, які воно здійснює відповідно до розробленого на основі ретельного моніторингу ринкової кон'юнктури стратегічного маркетингового плану.

Для успішного ведення бізнесу головне значення відіграють - концепція управління і концепція маркетингу, які і формують більшість процесів на підприємстві [3].

Значна частина успіху бізнесу залежить від його маркетингу. Маркетинг та стратегічні маркетингові рішення охоплюють все, що пов'язане із привернення та утримання клієнтської бази. Саме це і є головна проблема будь-якого бізнесу у будь-якій сфері діяльності.

Вищевказане питання вирішується за допомогою прийняття рішення у вигляді маркетингового плану.

З даним маркетинговим планом можна легко оцінити, запланувати і виміряти тактику свого бізнесу (його успішність, актуальність, здатність скласти певну конкуренцію на ринку) [1-2].

Даний маркетинговий план, як стратегічне маркетингове рішення в бізнесі, включає в себе: цілі продажу, опис цілей клієнтів даного бізнесу, стратегії маркетингу для даного бізнесу, що будуть використовуватися для досягнення вищевказаних цілей і пошуку нових клієнтів.

Існують такі маркетингові стратегії для бізнесу, які з прийняттям відповідного маркетингового рішення створить пошук нових клієнтів:

1. Рекламна розсилка – даний вид маркетингу включає в себе збір адрес електронної пошти потенційних клієнтів, замовників бізнесу, яким регулярно відправляються листи.

Це стратегічне маркетингове рішення в бізнесі забезпечить: мінімальні витрати на дану рекламу (витрати тільки за програмне забезпечення для електронної пошти), висока дохідність, максимальну віддачу від інвестицій, що перевищує результативність розсилки у соціальних мережах та звичайною поштою [1].

Вищевказане підтверджується статистичними даними від Асоціації прямого маркетингу, відповідно до якої приблизно 122 відсотка рентабельності інвестицій саме на рекламу у вигляді розсилки електронною поштою, це більш ніж у чотири рази вище, ніж у інших розглянутих форматах маркетингу, включаючи соціальні медіа, пряму пошту та платний пошук [4].

Даний вид маркетингового рішення в бізнесі забезпечить: переведення потенційних клієнтів у продаж, розвинути відносини із клієнтами та замовниками, знаходити постійних клієнтів.

2. Ведення блогів та контент-маркетинг – даний вид маркетингового рішення в бізнесі забезпечить певну спрямованість на досягнення цільової аудиторії клієнтів привернення цим клієнтську базу та дізнаються про наявність даного бізнесу [2].

Стратегія маркетингової діяльності є однією з найважливіших складових процесу стратегічного управління міжнародною фірмою. На сучасному етапі система цінностей таких фірм змінюється під впливом ряду визначальних тенденцій та факторів, котрі також формують основні принципи їх стратегічного маркетингового планування [2].

Отже, з вищевказаного можна зробити висновок про те, що стратегічні маркетингові рішення в бізнесі повинні прийматися з урахуванням попиту та на розширення клієнтської бази. Дієвими такими рішеннями є рекламна розсилка електронною поштою, ведення блогу та контент-маркетинг.

Список використаних джерел:

1. Кращі маркетингові рішення та стратегії у бізнесі. URL: <https://lawmsb.com.ua/10-krashchykh-marketynhovykh-stratehii-dlia-maloho-biznesu/> (дата звернення: 15.10.2020).
2. Маркетингові стратегії для бізнесу. URL: <https://business.tutsplus.com/uk/articles/small-business-marketing-strategies-for-2018--cms-31302> (дата звернення: 14.10.2020).
3. Сардак С. Перспективы развития современного бизнеса. Менеджмент и менеджер. 2008. № 1. С. 4–12.
4. Email Continues to Deliver Strong ROI and Value for Marketers. URL: <https://www.emarketer.com/Article/Email-Continues-Deliver-Strong-ROI-Value-Marketers/1014461> (дата звернення: 15.10.2020).

УДК 339

С. Е. Сардак, д.е.н., доцент,
професор кафедри підприємництва,
маркетингу та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів
В. С. Підберезня, студентка,
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ФОРМУВАННЯ ТА УСКЛАДНЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ СВІТОВИХ РИНКІВ У ПЕРШІЙ ТРЕТИНІ ХХІ СТОЛІТТЯ

Анотація: у дослідженні визначено сутність та зміст ринкової інфраструктури. Надано характеристику суб'єктів інфраструктури світових ринків. Розглянуто ключові аспекти формування та функціонування інфраструктури ринків.

Ключові слова: інфраструктура, ринок, суб'єкти, економіка.

Ринок складається з покупців, продавців та ринкової інфраструктури. Поняття «інфраструктура» бере своє походження від слів латинської мови «infra» – нижче і «structura» – будова. Дане поняття було запозичено з мовлення військових і в їх розумінні, це означало щось на кшталт будинків, комунікацій, споруд, які в сукупності створюють системи для передачі необхідного в бойових діях (товарів чи повідомлень).

До складу ринкової інфраструктури входять торговельні посередники, банки, біржі, рекламні агентства, маркетингові компанії, страхові установи, аудиторські центри, засоби масової інформації й інші численні суб'єкти. Формування інфраструктури ринку є визначальним в процесі його створення і від ступеня узгодженості діяльності суб'єктів інфраструктури ринку залежить успіх усіх учасників сфери обміну.

При підвищенні рівня розвитку інфраструктури ринку, зростають усі ринкові показники. Це впливає на прискорення розвитку економіки та покращує рівень життя населення. Якщо ж рівень інфраструктури низький, то виробнича сфера розвивається повільними темпами, відповідно рівень розвитку економіки та життя населення значно погіршується.

Ринкова інфраструктура має значний вплив на розвиток національної економіки завдяки прискоренню процесів обігу грошей та товарів. Однак, ринкова інфраструктура є пропорційною рівню розвитку виробництва на відповідному етапі розвитку людства. Наявність продуктивних промислових та торгово-складських центрів і мереж, де зосереджені інформаційно-комерційні дані, різноманітні розрахунки – все це посідає важливе місце в сучасній економіці.

Ринкова інфраструктура здатна істотно впливати на діяльність світової економіки в цілому. Головну функцію інфраструктури, а саме забезпечення ефективного протікання всього економічного процесу у цілому, та процесу обміну, зокрема, у першій третині XXI ст. можна розглядати для суб'єктів на п'яти управлінських рівнях:

- особистісний рівень (особистості, домогосподарства, малі об'єднані групи);
- мікрорівень (організації та суб'єкти їх найближчого оточення);
- мезорівень (галузі, регіони, ринки);
- макрорівень (країни);
- глобальний рівень (субрегіони, регіони, світовий ринок, світове господарство, світова економіка).

На особистісному рівні інфраструктура ринків є сукупністю суб'єктів, які забезпечують реалізацію потреб кінцевих споживачів та покупців домогосподарств у придбанні товарів та послуг.

На мікрорівні інфраструктура ринків постає сукупністю суб'єктів, які покращують умови ефективної діяльності організацій (підприємств, фірм, компаній, об'єднань, установ тощо) на ринку щодо купівлі-продажу ними товарів та послуг.

На мезорівні інфраструктура ринків являє собою сукупність матеріально-речових елементів (дороги, енерго-, водо-, теплопостачання, зв'язок та ін.), інститутів (місцевого самоврядування, культури, відпочинку тощо), інституцій (місцевих установ), ринкових суб'єктів (посередники), які забезпечують потреби ринків у межах країни.

На макрорівні інфраструктура ринків охоплює країну як цілісну господарську одиницю і сполучає у собі усі національні ринки й на цьому рівні,

вона розглядається як сукупність загальних соціально-економічних умов для суспільства, що забезпечують повноцінне функціонування, задоволення їх потреб та розвиток його членів. Оскільки інфраструктура макrorівня є складною, то вона об'єднує в собі декілька видів. Наприклад, це науково-технічна, виробнича, соціально-побутова, інституціональна та інші види національної інфраструктури.

На глобальному рівні, інфраструктура ринку визначається як сукупність різних умов для належного функціонування світових систем. Насамперед, це міжнародні організації, регіональні об'єднання та ТНК. Наприклад, інфраструктура світового ринку товарів і послуг сполучає: біржове посередництво; позабіржове посередництво; комунікаційне забезпечення; фіскальне забезпечення (митно-податкові служби) тощо. Інфраструктура світового ринку капіталів сполучає: банківську систему; інвестиційні інститути; валютно-фондові біржі; страхові компанії та біржі; пенсійні фонди. Інфраструктура світового ринку праці сполучає: біржі праці; центри зайнятості; системи підготовки та перепідготовки кадрів; кадрові служби фірм та підприємств; міграційні центри.

Інфраструктура світових ринків у першій третині ХХІ століття продовжує свою історико-логічну трансформацію та набуває ускладнення за рахунок появи нових видів економічної діяльності, нових товарів і послуг, нових ринків, нових професій та нових суб'єктів.

Список використаних джерел:

1. Батуріна М., Луков В. Ринок: сутність, основні поняття і структура. К., 2005. 384 с.
2. Бойчик І.М. Ринкова інфраструктура: сутність та характеристика. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 34-41.
3. Сардак С. Е., Джинджоян В.В. Науково-методичні основи управління розвитком виробництва у національній економіці : моногр. Д. : Інновація, 2010. 175 с.
4. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури : моногр. К.: НАНУ Об'єднаний ін-т економіки, 2005. 295 с.

УДК 339

С. Е. Сардак, д.е.н., доцент,
професор кафедри підприємництва,
маркетингу та економіки підприємства
Д.С. Румянцев, студент,
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

МАРКЕТИНГОВІ ЗАХОДИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Анотація: у дослідженні визначено поняття, зміст та концепцію міжнародного маркетингу. Надано повний опис міжнародного маркетингу. Розглянуто ключові моменти планування міжнародного маркетингу та його особливості.

Ключові слова: міжнародний маркетинг, міжнародний бізнес, стратегії міжнародного маркетингу, інтернаціоналізація.

Оскільки між національним ринком країни базування компанії і іноземними ринками найчастіше існують великі відмінності, то для успішного виходу на них неможливо використовувати національний маркетинг. У зарубіжних юрисдикціях компанія, як правило стикається з абсолютно відмінними від вітчизняного ринку умовами ведення підприємницької діяльності, що вимагає застосування більш комплексного арсеналу маркетингових інструментів, якими, без сумніву, має міжнародний маркетинг.

У глобальному маркетингу зусилля спрямовані на пошук подібних запитів споживачів на зовнішніх ринках, щоб розробити стандартний продукт (та інші інструменти індустрії міжнародного ринку) з акцентом на задоволення цих потреб. Спільним для багатонаціонального (або мультинаціонального) та міжнародного маркетингу є значущість доходу компанії від іноземних операцій.

Міжнародний маркетинг - це різновид маркетингу, пов'язаний з тим, що компанія починає продавати товари на ринках поза межами своєї країни. Міжнародний маркетинг включає в себе планування та реалізацію угод, що в свою чергу передбачають перетин кордонів для задоволення потреб фізичних та юридичних осіб. Міжнародний маркетинг використовує методи та інструменти традиційного маркетингу для внутрішніх ринків, але в той же час має різні

характеристики, пов'язані з діяльністю компанії на двох і більше ринках, включаючи юрисдикцію іноземних держав.

Міжнародний маркетинг як концепція - це комплексна система для міжнародної торгової діяльності, яка в першу чергу спрямована на вирішення проблем компанії в організації виробництва та пропозиції товарів чи послуг, що найкращим чином відповідає потребам активних та потенційних покупців за кордоном.

Отже, міжнародний маркетинг - це складне переплетіння внутрішніх змінних та факторів, яке повинно бути таким же гнучким та керованим через всебічний вплив глобальних факторів навколишнього середовища (від світової економіки в цілому до конкретної галузі). Тому на основі аналізу природи міжнародного маркетингу, його сучасних визначень та характеристик, а також на основі моделювання його загальних механізмів управління в цій главі може бути запропоновано тлумачення "міжнародної маркетингової політики" [1].

Повний опис міжнародного маркетингу можна дати так. Міжнародний маркетинг починається тоді, коли компанія, на основі дослідження внутрішнього та зовнішнього ринків, вирішує вийти за межі своєї юрисдикції, коли прямі та зворотні зв'язки в інформаційних, товарно-фінансових потоках та у відносинах власності перетинають державний кордон, коли на маркетинговий процес впливає навколишнє середовище. країни походження та країни призначення товару, а також умов міжнародного обміну. Під час цього маркетингового процесу компанія розробляє та (або) за допомогою посередників виробляє, просуває, постачає товари, послуги чи інтелектуальну власність покупцеві або споживачу, а також визначає цінову політику, відповідає потребам юридичних та фізичних осіб відповідно до довгострокових інтересів всього світового співтовариства.

Маркетингові дослідження ринку слід розглядати як частину постійного інформаційного процесу. Фірма повинна розробити та використовувати постійний моніторинг навколишнього середовища та зберігання даних для подальшого аналізу [2].

Ті самі принципи, що застосовуються до маркетингу в межах однієї країни також застосовні до міжнародного маркетингу. Це означає, що методології для них однакові. Однак, враховуючи розвиток інтернаціоналізації діяльності, а на сучасному етапі - глобалізації, є й інші, додаткові фактори, що впливають на міжнародну маркетингову діяльність компанії. Наприклад, необхідно розібратися в питаннях міжнародного управління фінансами та ризик-менеджментом, міжнародному праві, необхідно врахувати проблеми крос-культурних комунікацій. Рішення в міжнародному маркетингу характеризуються високим ступенем комплексності, вони приймаються в умовах підвищеної невизначеності і одночасно схильні до додаткового ризику. Тому потреба в інформації та координації тут значно більша, ніж на національному рівні.

Через зростаючу комплексність рішень у міжнародному маркетингу порівняно з національним, системний, спланований та детальний підхід дуже важливий. Процес планування включає п'ять етапів: аналіз та прогнозування ситуації, стратегічне планування, планування заходів, реалізація рішень та моніторинг міжнародної маркетингової діяльності. [3]

Отже міжнародний маркетинг – це такий різновид діяльності, що дозволяє компаніям планувати певні заходи, що дозволяють підвищити ефективність бізнесу, що ведеться в інших країнах. Міжнародний маркетинг передбачає аналіз, планування, реалізацію, координацію та управління всіма ринково-орієнтованими процесами, пов'язаними зі споживачами продукції або послуг компанії у двох або більше країнах.

Список використаних джерел

1. Тарлопов І. О. Тенденції розвитку міжнародного маркетингу та напрямки їх реалізації. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 2 (80). С. 129–139.
2. Дэй Дж., Кумар В., Аакер Д. Маркетингові дослідження. 1 вид. СПб: Пітер, 2004. 848 с.
3. Діденко І. І., Скріпток Д. Ф. Міжнародний маркетинг: підручник для бакалаврів. М, 2012. С. 252-253

УДК 339

С. Е. Сардак, д.е.н., доцент,
професор кафедри підприємництва,
маркетингу та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів
А. А. Янушевська, студентка,
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ФОРМИ ПРОСУВАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Анотація: У дослідженні визначено зміст освітніх послуг. Зазначено, що просування є важливим елементом освітнього маркетингу закладів вищої освіти, що забезпечує добробут споживачів та держави.

Ключові слова: освітні послуги, заклади вищої освіти, освітній маркетинг, маркетингова діяльність.

На даний час серед закладів вищої освіти, зокрема університетів, посилилась конкуренція на ринку надання освітніх послуг. В даній ситуації основним інструментом поширення послуг в сфері освіти є освітній маркетинг і, зокрема, просування освітніх послуг (реклама, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту та особисті дії персоналу) [1].

Університети України намагаються привернути увагу абітурієнтів, студентів, їх батьків і спонсорів. Для цього вони використовують маркетингові заходи. Освітній маркетинг постає процесом формування набору освітніх послуг, їх цінової політики та форм надання, що здійснюється завдяки встановленню відносин між закладами освіти та їх потенційними споживачами. Першим етапом їх діяльності стає дослідження інтересів потенційних клієнтів, тобто, проведення дослідження серед абітурієнтів. На цьому етапі маркетингологи вишів вивчають попит на спеціальності, що користуються популярністю. Заохочення майбутніх студентів відбувається за допомогою вступної кампанії.

В університетах України застосовують широкий спектр маркетингових заходів. Основою просування освітніх послуг є розробка стратегії маркетингової діяльності, тактична реалізація якої виявляється у розгортанні комунікацій у соціальних мережах, здійсненні рекламно-інформаційної діяльності у ЗМІ,

проведенні рекламних компаній та їх супроводі. Важливу роль у заходах просування освітніх послуг відіграють студенти, які ведуть активну участь у профорієнтаційній, волонтерській та громадській діяльності.

Таблиця 1

Форми просування освітніх послуг для абітурієнтів закладів вищої освіти

№	Сфера заходів	Тактичні	Стратегічні
1	Особисті дії співробітників	Здійснення комунікацій та особисте відвідування абітурієнтів	Планування зустрічей з абітурієнтами
2	Комунікації в Інтернеті	Оголошення та зовнішня реклама, рекламна кампанія на сторінках соціальних мереж	Розробка та підтримка власних сайтів
3	Випробовування	Проведення випробувань та оформлення документів	Формування правил та положень
4	Стимулювання	Надання знижок, бонусів, балів, подарунків	Розробка заходів стимулювання, укладання угод
5	Мотивація	Проведення днів відкритих дверей, екскурсій та ознайомчих заходів	Проектування мотиваційних заходів
6	Розважальні заходи	Проведення різноманітних конкурсів та заходів, залучення студентів	Планування розважальних заходів

Важливою умовою ефективного просування освітніх послуг закладами вищої освіти є імідж університету, який напрацьовується роками сумлінної праці згуртованого колективу. Забезпечення іміджу університету здійснюється не тільки науково-педагогічним складом, а і студентами та випускниками. Позитивний та відомий імідж університету формує його бренд, що підтверджується відповідністю ліцензійним та акредитаційним стандартам, міжнародними та національними рейтингами, досягненнями університетів, якістю умов навчання та освітніх послуг, а також обсягом наборів студентів.

Реформи в системі освіти загострили конкуренцію між закладами вищої освіти, що обумовило підвищення актуальності проблеми використання маркетингу в сфері освіти. Для того, щоб заклади вищої освіти функціонували з максимальною ефективністю, необхідно чітко уявляти не лише ринок надання освітніх послуг, а й враховувати діяльність конкурентів і вимоги світового ринку праці. Тож форми просування освітніх послуг закладами вищої освіти мають включати в себе заходи різного формату, які перманентно трансформуються з

урахуванням передового міжнародного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід. К. : КНЕУ, 2011. 208 с.
2. Сардак С. Э. Формы применения маркетинга на предприятиях. Маркетинг и Реклама. 2005. № 11. С. 17–25.
3. Ящук Т.А. Особливості маркетингу освітніх послуг закладу вищої освіти. Економіка, управління та адміністрування. 2019. №4. С. 100–104.

УДК 339.138

Хурдей В.Д., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємств
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)
Д.В. Штефан, студентка
Університет митної справи та фінансів
(м. Дніпро, Україна)

ВПЛИВ МЕРЕЖЕВОГО МАРКЕТИНГУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

Анотація: з популяризацією Інтернету та соціальної мережі мережевий маркетинг зробив зону своєї діяльності інтернет, однак, неоднозначне враження від концепції реалізації товарів та послуг мережевого маркетингу, які виявляються у впливі на поведінку споживача, спонукає до актуальності даної теми.

Ключові слова: мережевий маркетинг, поведінка споживача, Інтернет-маркетинг, мережевий-маркетинг.

Ідеєю мережевого маркетингу є те, що компанія-виробник хоче зробити відомою свою продукцію на ринку та розповсюджувати її серед максимально великої кількості споживачів.

Т. Амблер вважає, що мережевий маркетинг – це використання персональних контактів як для організації збуту, так і для створення неформальних організаційних структур. Його ще називають багаторівневим маркетингом для того, щоб підкреслити важливість структурних відношень [1, с. 213].

Завдання мережевого маркетингу – охоплення максимальної кількості людей, серед якої потім буде розповсюджуватися продукція та послуги.

Ключовим механізмом мережевого маркетингу є дистриб'ютор – особа дієздатного віку, що підписала з компанією угоду. За допомогою даної угоди, дистриб'ютор отримує право купувати продукцію компанії за оптовою ціною, та продавати її наступній особі за роздрібною ціною, або ж залучати (спонсорувати) інших дистриб'юторів та отримувати винагороду у вигляді комісійних і бонусів

від покупок створеної ним дистриб'юторської мережі відповідно до плану компенсацій компанії [2]. До речі, дистриб'ютори не оформлюють замовлення на товари або послуги, якщо вартість замовлення нижча, ніж сума наданого їм плану.

На семінарах компаній з мережевого маркетингу регулярно використовуються елементи психологічної маніпуляції. На таких зустрічах пропагується культ «топ-спонсорів», яких усі повинні заохочувати та приводити в приклад. Людей мотивують тим, що нарощення замовлень забезпечить їм статус «Срібного президента». Хоча жодного логічного зв'язку між першим і другим твердженнями немає.

У цілому, новачків засипають компліментами, турботою та надмірною увагою. Тим самим людина отримала психологічну підтримку і вона хоче повернутися до цієї компанії ще не один раз. Виникає певна залежність від таких зустрічей, вони стають своєрідним наркотиком.

Багато компаній з мережевого маркетингу представляються як культу грошей, успіху та щасливого безтурботного життя. Компанії нав'язують легкодоступність до багатства, досягнення якого потребує лише розширення власної мережі дистриб'юторів та продажу продукції за рахунок нашої участі у цьому. Під таким нав'язливим впливом, люди навіть беруть кредити, продають дорогоцінне майно, вкладаючи потім отримані гроші в продукцію компанії. Зазвичай, члени мережевого маркетингу бачать у людях лише потенційних майбутніх учасників їхньої структури, за рахунок яких, вони зможуть піднятися по кар'єрних сходах. А отже, людина – ресурс збагачення.

Такі почуття виникають внаслідок «зміщених» цілей. Реальне поняття трудомісткості праці та його часу знецінюється. Натомість, натхненна розповідями про багатство, більшість концентрується лише на грошах, за якими й починає гонитву. Люди хочуть вірити в казку, думаючи про те, що за роботу протягом трьох годин на день зможуть заробити неймовірну, на їх думку, суму грошей, не помічаючи, як перетворюються на свого роду хижака, який заманює ще більшу кількість жертв, заради уявного гонорару.

Гонитва за грошима ставить під загрозу саму якість роботи. Адже в процесі постійного вербування, зазвичай, новачки MLM не можуть дати елементарної відповіді щодо складових продуктів, які продають. Цей фактор, а також перебільшені розповіді про великі гроші і мінімальні вкладення призводять до негативного іміджу компанії та самого виду заробітку. У деяких випадках, люди навіть не розуміють яку продукцію вони продають, який в неї склад, та навіть де вона вироблена. Чому? Банально, тому що, навіть їм ніхто не надає такої інформації. Але основна проблема – це не незнання властивостей та параметрів товару, а одержима ідея – нав'язати та продати, бо навіть при хорошому складі продукції головним питанням буде її продаж, а отже, дистриб'ютор може нав'язувати потенційному покупцю, що продукція включає інгредієнти, які хоче бачити в ній покупець, коли на дійсності це не так. Підтвердженням цьому є те, що на упаковках таких товарів ніколи не зазначається склад та інгредієнти, тому покупець навіть не зможе перевірити чи є це правдою, йому залишається тільки довіритися дистриб'ютору та під його ненав'язливим натиском купити продукцію.

З приводу цього, в Інтернеті існує безліч статей та відео, як заманити людей в мережевий маркетинг, а також як «набити» собі базу клієнтів. Хочеться відмітити, що з популяризацією Інтернету, частково мережевий маркетинг перейшов у площину Інтернету і успішно знайшов своє місце в новій світовій діджитальній економіці. Так, тепер існують веб-сайти на яких можна переглядати асортимент продукції, однак її не можна замовити. Якщо ви хочете щось замовити, вам потрібно зареєструватися на сайті та в продовж дня вам передзвонить координатор компанії. Далі схема така ж сама, або ви купляете продукцію, частина якої буде куплена під тиском координатора, або становитись новою фігурою в цій схемі. При чому, просування самої продукції відбувається все ще через посередників, а також всім відомі каталоги.

Тобто, можна зробити висновок, що з приходом інтернету та популяризації онлайн-шопінгу, концепція мережевого маркетингу не адаптувалася, а залишилася майже незмінною. Єдине, що залишається примітним, це кількість

статей, які реально викреслюють плюси та мінуси такої схеми, більшість з них намагаються «відбілити» таку діяльність, а деякі навіть надають посилання або контакти компаній, які «стовідсотково принесуть тобі прибуток, при залученні тебе до нашої схеми». Однак, опираючись на все більшу кількість відео про розкрутку та залучення людей до мережевого маркетингу, а також незначну кількість посередників, що просувають продукцію або товари такою концепцією, можна дійти висновку, що популярність такої схеми згасла, і вона відживає залишки, що в неї залишилися.

Такий бізнес не є соціальною гарантією, бо члени мережевого маркетингу не є співпрацівниками компанії, а лише незалежні суб'єкти підприємницької діяльності. При приєднанні до MLM членами мережевого маркетингу підписується угода, але на яких підставах підписується угода? Опіраючись на законодавство України така угода не відноситься ні до франчайзингу, бо це реєструється державними органами, ні до підприємців, адже ліцензія відсутня [3]. Виходить, що ця діяльність базується на тому «що не заборонено законом». Тепер щодо податків. Здебільшого компанії платять один раз – податок на прибуток підприємства. Хоча в деяких компаніях працівники сплачують податок з прибутку, але така практика зустрічається не часто [4].

Розглянувши вище зазначене, можна зробити висновок, що концепцією мережевого маркетингу є вплив на поведінку споживачів, на основі впливу на поведінку, формується мотив збагачення, на якому і базується бізнес членів мережевого маркетингу. Та навіть не зважаючи на те, що така концепція є застарілою та немає великого товарообігу, багато людей навіть зараз погоджуються працювати за такою схемою, перш за все через низьку заробітну плату та надії, що дає їм мережевий маркетинг. На жаль, навіть у XXI-му сторіччі, люди достеменно не розуміють де і в якому руслі інші люди хочуть на них заробити, прикриваючись гарним обличчям та крихкими надіями.

Список використаних джерел:

3. Амблер Т. Практический маркетинг, пер. з англ. під аг. ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 1999. 172 с.

4. Барбер Д. Мережевий маркетинг: керівництво для початківців, пер. з англ. В.Н. Егорова. М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. 192 с.
5. Войчак А. В. Особливості сучасної організації маркетингу на підприємстві. Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. 79, вип.: Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу. К.: КНЕУ, 2005.
6. Сохацька О., Демкура Т. Засади функціонування та особливості маркетингової комунікативної політики компаній мережевого маркетингу. *Вісник ТНЕУ. Економіка підприємства і управління виробництвом*. Тернопіль, 2014. № 1 – С. 100-110 URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/4474/1/%D0%A1%D0%BE%D1%85%D0%B0%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9E..pdf> (дата звернення: 30.09.2020).
7. Трофанова Т.Г. Плюси та мінуси системи мережевого маркетингу. Погляд знизу *Економіка. Фінанси. Право*. К. : Аналітик, 2015. № 3. - С. 10-13
8. Що таке мережевий маркетинг і як працює МЛМ бізнес + ТОП-6 компаній мережевого (MLM) бізнесу: список + рейтинг URL: <https://biznecat.com/biznes/88-shcho-take-merezhevij-marketing.html> (дата звернення: 02.10.2020).

УДК 658

Н.А. Швайко,
студентка групи МАРКм-21 ЗУНУ
Ю. Т. Процишин, к.е.н.,
ст. вик. кафедри маркетингу
Західноукраїнський національний університет
(м. Тернопіль, Україна)

ІМІДЖ, РЕПУТАЦІЯ І БРЕНД, ЯК ОСНОВА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КОМПАНІЇ

Анотація: становлення і розвиток ринкових відносин зумовило необхідність ширшого використання маркетингу у практичній діяльності організацій. На сьогоднішній день світовий ринок та ринок України розвивається досить швидкими темпами. Це призводить до постійного розширення і швидкої зміни асортименту продукції, що значно загострює конкуренцію. У цих умовах величезного значення набуває проблема збуту продукції, тому для підприємств стало важливим не лише випускати якісний товар, але і чинити цілеспрямовану інформаційну дію на ринкове середовище, використовуючи при цьому систему маркетингових комунікацій.

Ключові слова: маркетингові комунікації, імідж, Корпоративна репутація, бренд, зовнішні та внутрішні комунікації.

Будь-яке комерційне і виробниче підприємство зацікавлене не лише у власних співробітниках (внутрішній аудиторії), але і в зовнішніх зв'язках, відносинах, комунікаціях із зовнішніми аудиторіями, в просуванні продукції на ринок. Сьогодні, коли неминує росте значення факторів нецінової конкуренції, а комунікації пронизують усі аспекти існування товариства, усе більш значущу роль починає відігравати сфера діяльності, що відповідає за аналіз і формування комунікаційного середовища.

Комунікація є соціально обумовленим процесом щодо передавання та аналізу інформації у рамках міжособистісного та масового спілкування за різними каналами, а також за допомогою різноманітних засобів комунікацій. Якісно налагоджені комунікаційні (як прямої, так і зворотної направленості) зв'язки підприємства-виробника (аналогічно з іншими суб'єктами ринкової діяльності) є необхідною умовою нормального існування як господарської одиниці, а також вирішальною передумовою успішної та ефективної діяльності

на ринку [4, с. 301].

Одним з основних завдань зовнішніх комунікацій суб'єкта господарювання є формування корпоративної ідентифікації організації зокрема і усього бізнесу в цілому, набір фізичних і візуальних засобів комунікації, за допомогою яких організація ідентифікує і представляє себе суспільству з метою створення певного образу, що запам'ятовується, усього, що пов'язане з підприємством, його діяльністю і продукцією. Корпоративна ідентифікація безпосередньо взаємопов'язана з такими поняттями, як імідж, репутація, бренд. Тракткування наведених вище понять неоднозначне. Іноді вони використовуються як синонімічні, немає єдиного розуміння, яке з них є первинним, який взаємовплив та взаємопроникнення вони чинять один на одного.

Корпоративний імідж – це стійкий образ, що має емоційне забарвлення та формується у підсвідомості або свідомості цільової аудиторії у процесі сприйняття наявної інформації про діяльність організації.

Корпоративна репутація – загальна думка покупців та споживачів про компанію, її зовнішній образ і внутрішню організацію, що формується та закріплюється з часом у свідомості та підсвідомості цільової аудиторії, стейкхолдерів на основі досвіду взаємодії з компанією, її співробітниками або на основі відповідних експертних оцінок щодо економічної, соціальної та екологічної складової діяльності [24, с. 201].

Корпоративний бренд – багатогранна конструкція, що відображає бачення і цінності організації, принципи її діяльності, соціальну і екологічну орієнтацію і відповідальність, ринкове позиціонування і конкурентні переваги, а також має впізнане символічне позначення, що викликає стійкі асоціації і емоції у цільової аудиторії.

Імідж, репутацію і бренд слід розглядати як напрямок стратегічного управління організацією, супроводжуючі її на різних стадіях життєвого циклу.

Досить складно розділити вплив на стратегічний розвиток організації зовнішніх і внутрішніх бізнес-комунікацій. Кожен вид комунікації має слабкі та сильні сторони, чинить свою дію та іноді невід'ємний один від одного,

взаємодоповнюючи і посилюючи вплив один одного. Вибір типів, а особливо каналів комунікацій, на пряму залежить від етапу розвитку організації, значущості і впливу на її розвиток стейкхолдерів в цьому місці і зараз. Системна інтеграція усіх засобів комунікаційної політики (за часом і послідовністю використання, по розподілу бюджету між ними тощо) забезпечує посилення переваг кожного засобу.

Внутрішні бізнес-комунікації є частиною політики управління персоналом, вони націлені на формування, зміцнення і підтримку корпоративної культури організації, що є найважливішою складовою внутрішнього іміджу. У даному випадку мова йде про організацію і проведення ефективної комунікаційної кампанії, спрямованої на взаємодію із зовнішнім середовищем підприємства, а також формування та підтримку корпоративної ідентифікації, формування і зміцнення зовнішнього іміджу організації, розвиток бренду.

Список використаних джерел:

1. Вісящев В. А., Антошкіна Л. І., Тарлопов І. О. Маркетинговий менеджмент. Донецьк: НОРД-ПРЕС, 2005. 440с.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга: Учебник и практикум для МПО / Люберцы: Юрайт, 2016. 277 с.

УДК 65.011.2

Шандалюк І.О., ЗВО СВО магістр,
Національний університет водного господарства та природокористування
(м. Рівне, Україна)

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЦІЛЬОВИХ ПАРАМЕТРІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АСОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: розкрита сутність та охарактеризовані структурні елементи асортиментного портфеля; наведене авторське визначення реструктуризації асортиментного портфеля; визначені цільові параметри реструктуризації асортиментного портфеля торговельного підприємства та їх кількісна інтерпретація; розглянуті актуальні рішення щодо вдосконалення структури асортименту товарів.

Ключові слова: асортиментний портфель, торговельне підприємство, реструктуризація, цільові параметри, товарооборот.

Покращення ділової репутації та успішне функціонування торговельного підприємства значною мірою залежать від раціональності його асортиментної політики. В умовах перманентних змін попиту споживачів і дій конкурентів актуальним стає вміння підприємства торгівлі вносити такі зміни в асортимент товарів, які забезпечать зростання його товарообороту та ефективний розвиток.

Товарний портфель торговельного підприємства - це сукупність товарів за визначеною ознакою на визначеному рівні їх класифікації, яка пропонується підприємством для продажу. Товарний портфель (товарний асортимент, товарна лінія) являє собою сукупність товарів, які призначаються для визначення: мережі використання чи споживання; продажів у відповідній ціновій категорії; реалізації в конкретному підприємстві; категорії споживачів [1]. В процесі аналізу товарного (асортиментного) портфеля торговельного підприємства використовується ряд показників, а саме: структура, ширина, глибина, повнота, стійкість, новизна та раціональність асортиментного портфеля [2].

Структура асортиментного портфеля – це співвідношення виокремлених за окремою ознакою сукупності виробів, товарів або продуктів у повному їх наборі.

Ширина асортиментного портфеля – це кількість груп, видів, різновидів виробів, товарів або продуктів однорідних чи різнорідних груп.

Глибина асортиментного портфеля – це кількість модифікацій виробів, продуктів чи товарів або торгових артикулів, що можуть відрізнятися місткістю упаковки, видом оболонки тощо.

Повнота асортиментного портфеля – це здатність набору виробів, товарів або продуктів однорідної групи забезпечити однакові потреби.

Стійкість асортиментного портфеля – це здатність набору виробів, товарів або продуктів задовольнити попит на них.

Новизна або оновлення асортиментного портфеля – це здатність набору виробів, товарів або продуктів забезпечувати потреби, що змінюються за рахунок зміни смаків, з появою нових тенденцій.

Раціональність асортиментного портфеля – це здатність набору виробів, товарів та продуктів найбільш повно забезпечувати реально обґрунтовані потреби різних сегментів споживачів.

На даний час існує багато методів для аналізу асортименту торговельних підприємств. Одним із таких є АВС-аналіз та XYZ-аналіз, які часто використовуються в парі. Метою проведення АВС-аналізу та XYZ-аналізу є визначення, які групи товарів приносять найбільший прибуток та мають найбільший попит, а які займають значну частку всього асортименту підприємства (80%) та приносять найменше прибутку. Перевагами методів АВС-і XYZ-аналізу є простота, точність і наочність, можливість автоматизації розрахунків, а їхніми недоліками є те, що вони не дозволяють забезпечити правильність висновків при побудові складного, слабо структурованого товарного асортименту [3].

Саме формування раціонального асортиментного портфеля спонукає торговельне підприємство досліджувати його ефективність і приймати господарські рішення щодо вдосконалення такого портфеля.

Реструктуризація (від англ. restructuration) – зміна структури. Реструктуризація асортиментного портфеля – це сукупність операцій щодо кількісних та якісних змін набору товарів в результаті скорочення, розширення, оновлення, удосконалення або гармонізації асортименту.

Для торговельного підприємства завдання його розвитку кореспондується із визначенням цілей реструктуризації асортиментного портфеля, основними з яких мають бути такі: збільшення товарообороту (обсягу продажів); скорочення операційних витрат; вдосконалення політики розрахунків у напрямі їх прискорення, скорочення термінів погашення кредиторської заборгованості, що буде сприяти покращенню ділової репутації торговельного підприємства.

Для кількісної інтерпретації сформульованих цілей реструктуризації асортиментного портфеля важливим є визначення відповідних цільових індикаторів, а саме: максимізація товарообороту, мінімізація операційних витрат, мінімізація кредиторської заборгованості і підвищення її оборотності після проведення реструктуризації.

Зростання обсягу товарообороту на рівні торговельного підприємства можливе при виконанні таких умов ефективного управління: планування обсягів товарообороту відповідно до основної стратегії діяльності підприємства; формування ефективної політики товарного забезпечення товарообороту; формування ефективної цінової політики торговельного підприємства; ефективна асортиментна політика підприємства [4].

Операційні витрати є основною складовою витрат підприємства. До них входять виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати [5]. Оптимізація та мінімізація таких витрат є метою кожного торговельного підприємства, оскільки це забезпечить збільшення торгового прибутку.

Мінімізація кредиторської заборгованості та підвищення її оборотності дозволяє не лише зменшити витрати торговельного підприємства за рахунок більш швидкого погашення такої заборгованості, а й забезпечить збереження підприємству хорошої репутації та іміджу перед кредиторами.

З точки зору максимізації товарообороту у сучасній торгівлі особливо актуальною є реструктуризація асортиментного портфеля за рахунок розширення частки товарів під власними торговими марками (або private label). Такий напрям розвитку є перспективним і активно використовується

українськими підприємствами торгівлі протягом останніх 6-8 років. Реалізація товарів private label має переваги як для підприємств торгівлі, так і для покупців: дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства торгівлі в умовах нестабільного зовнішнього оточення; забезпечує краще розуміння менеджерами потреб споживачів за рахунок більш тісних зв'язків із ними, що сприяє розширенню обсягів діяльності в торгівлі; дозволяє зменшити ціни на товари під власними торговими марками порівняно з аналогічними товарами відомих брендів виробників за рахунок економії витрат на рекламу та інші способи просування товару; скорочує кількість контрактів із постачальниками.

Звичайно, очевидні переваги реструктуризації асортименту в напрямку розвитку власних торгових марок не виключають необхідності підтримки інших товарних груп традиційного асортименту, оскільки, як зазначають зарубіжні фахівці, доцільним є обсяг товарів private label до 40%, щоб у споживача завжди був вибір.

Зважаючи на визначені переваги реструктуризації асортименту в напрямку розширення частки товарів під власними торговими марками, необхідно чітко визначити її цілі та цільові індикатори, які будуть відповідати завданням розвитку торговельного підприємства. Оскільки інтенсивний або екстенсивний характер розвитку має забезпечувати розширення обсягу товарообороту, то саме збільшення продажів буде однією з ключових цілей реструктуризації асортиментного портфеля.

З іншого боку, пріоритетним характером розвитку справедливо вважається інтенсивний, тому скорочення операційних витрат в результаті реструктуризаційних заходів також можна вважати вагомим цільовим орієнтиром. Налагодження більш тісних контактів із виробниками власних торгових марок дозволить торговельним підприємствам забезпечити зростання ефективності політики розрахунків у напрямку скорочення термінів погашення кредиторської заборгованості. Тому важливим цільовим напрямом реструктуризації має бути прискорення розрахунків, що сприятиме підвищенню ділової репутації підприємства та його іміджу в цілому [6].

Таким чином, в умовах наростання кризових процесів та загострення конкуренції торговельні підприємства змушені регулярно визначати оптимальні цільові параметри зміни структури свого асортиментного портфеля, а також проводити моніторинг результатів власної маркетингової політики.

Список використаних джерел:

1. Асортимент товарів. URL:https://studopedia.su/5_28614_tema-asortiment-tovariv.html (дата звернення: 09.10.2020).
2. Сахненко А.С. Аналіз асортиментного портфеля на прикладі підприємства м'ясопереробної галузі. 2016. с. 487. URL:<http://global-national.in.ua/archive/10-2016/101.pdf> (дата звернення: 09.10.2020).
3. Характеристика методів дослідження товарного асортименту підприємства. URL:<http://www.ukr.vipreshebnik.ru/market/4358-kharakteristika-metodiv-doslidzhennya-tovarnogo-asortimentu-pidpriemstva.html> (дата звернення: 09.10.2020).
4. Чайка І.В., Плюта М.А. Підвищення обсягу товарообороту як показник ефективності діяльності підприємства. URL:http://www.rusnauka.com/35_NOBG_2013/Economics/10_152216.doc.htm (дата звернення 09.10.2020).
5. Жадан М.І., Котова І.В. Мінімізація операційних витрат підприємства на основі факторного аналізу на прикладі товариство з обмеженою відповідальністю «Торговий дом ММК». URL:http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2018/33.pdf (дата звернення 09.10.2020).
6. Краснокутська Н.С., Ков'ях Т.В. Умови ефективності розвитку торговельного підприємства за рахунок реструктуризації асортименту, Харків: Вид. ХДУХТ, 2012. С. 77-78. URL:[file:///C:/Users/xtfhn/Downloads/esprstp_2012_2_14%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/xtfhn/Downloads/esprstp_2012_2_14%20(1).pdf) (дата звернення: 09.10.2020).



Секція 7
СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ПУБЛІЧНЕ
УПРАВЛІННЯ

УДК 005:95

Борблік К.Е., старший викладач,
кафедри інноватики та менеджменту
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
Ізотова В.О., студентка
кафедри інновати та управління
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація: у роботі розглядаються основні питання, присвячені управлінню талантами в організації. Увага акцентується на особливостях цього процесу в Україні, а також на втриманні талановитих працівників та створенні для них належних умов для життя та праці. Окрім того, авторами виділено та проаналізовано основні тренди в підходах до визначення талант-менеджменту.

Ключові слова: талант-менеджмент, управління талантами, персонал, компетенції.

З розвитком глобалізації, різноманітність людських ресурсів в організації стає одним з найважливіших факторів для розвитку, який в той же час вимагає уважного ставлення до системи управління талантами. Талановиті співробітники можуть відігравати вирішальну роль для підтримки якості і цілісності людського потенціалу кожної організації [1, с.148]

Вперше термін "управління талантами" був запропонований Девідом Уоткінсом з "Softcare" в публікації в 1998 року, пізніше розвинений і доповнений в роботі "Системи управління талантами" в 2004 році [2]. Спочатку термін "управління талантами" застосовували, щоб позначити зміни в сфері управління HR, які робили "акцент на управління людським потенціалом або талантом".

Управління талантами - це розділ HR-менеджменту, що займається пошуком і залученням ефективних співробітників, інтеграцією нового персоналу, мотивацією і підтримкою працівників для задоволення справжніх цілей організації. Поняття «талант-менеджмент» виникло порівняно нещодавно і потребує значних досліджень та уточнень. Доцільно звернути увагу на основні

тенденції, якими характеризується розвиток управління талантами в умовах сьогодення [3]. В першу чергу відбувається перегляд підходів до бюджетування персоналу – від зниження витрат на персонал до ефективності вкладень в розвиток та залучення певних категорій працівників. Оскільки потреби в талантах щороку стають все глобальнішими та гострішими, компанії змушені акцентувати увагу на оптимізації вкладень саме в цих працівників – від їх пошуку та рекрутингу до втримання їх в організації протягом тривалого періоду часу. Часто великі компанії ведуть пошук перспективного працівника по всьому світу, прагнучи забезпечити йому якнайкращі умови для прийняття пропозиції про співпрацю. Другою тенденцією є заміна тренінгів та семінарів на систему комплексного розвитку працівників, де основна увага приділятиметься розвитку особистісних якостей та професійних компетенцій талантів. У фірмах, які дотримуються політики управління талантами, відповідальність за трудові ресурси лежить як на відділі по управлінню кадрами, так і на керівниках, які працюють в організації. Процес залучення і утримання кваліфікованих співробітників, що має стратегічне значення, отримав назву "війна за таланти". Перекладаючи на англійську мову, "управління талантами" звучатиме як "HumanCapitalManagement" ("НСМ") [4].

Управління талановитими співробітниками виступає додатковим, але самостійним управлінським процесом. Управління талановитими співробітниками сконцентровано на контингенті, який демонструє високу результативність або має перспективи подальшого просування в організації.

Тренди в підходах до визначення талант-менеджмент:

1. Талант як обдарованість. Талант постійний і унікальний, він даний від народження, а знання і навички, якими завдяки йому володіє людина, неможливо придбати без нього.

2. Талант - певні знання і цінні навички, які необхідні будь-якій організації. Талант - це здатність і обдарованість, які можуть бути розвинені в міру набуття досвіду і навичок.

3. Талант як результативність. Як правило, про талант говорять, якщо людина в силу притаманних йому здібностей може досягати видатних результатів. Це люди, які відіграють головну роль в досягненні успіху організації займають лідируючі позиції завдяки своїм здібностям і результативності.

4. Талант як потенціал. Талановитий співробітник - це людина, що володіє потенціалом для подальшого просування в організації, а потенційні лідери "орієнтовані на майбутнє". Талант - це "стратегічний баланс між результативністю і потенціалом".

5. Найчастіше термін "управління талантами" співвідноситься з "управлінням на основі компетенцій". Компетенція має на увазі під собою знання, навички, досвід і особисті якості [5].

Організації, які приділяють велику кількість уваги стратегії управління талановитими кадрами, вельми детально підходять до завдання пошуку, залучення, рекрутингу, навчання, розвитку, збереження, просування і зростання працівників в організації. Такий метод, як правило, дуже корисний для підвищення продуктивності та ринкової капіталізації організації, а також благотворно впливає на дохід фірми і підвищує її репутацію, що виявляється в позитивних відгуках клієнтів.

Політика управління талановитими співробітниками підтримується такими автоматизованими системами управління персоналом, як HRIS (Human Resources Information System) або HRSM (Human Resources Management System).

З вищенаведеного матеріалу можна зробити висновок, що впровадження системи талант-менеджменту - може сприяти досягненню відразу декількох стратегічних цілей, зокрема, збільшення конкурентоспроможності, створення іміджу привабливого роботодавця на ринку праці, поліпшення компетенцій співробітників. У свою чергу працююча система управління талантами - це шанс для співробітника просунути по кар'єрних сходах, отримати нові знання, розвинути свої навички та вміння.

Список використаних джерел:

1. Башук Т.О., Смірнова Я.І. Підбір персоналу та ухвалення рішень у

креативному управлінні організації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 148-155.

2. Watkins D. Lightyear – An Application Framework for Talent Management That Acts as a Central Feedback Center for all Organizational Functions. Softscape, Inc., 1998.

3. Офіційний сайт організації «Peak Point» URL: <http://peakpoint.ru/research>

4. Офіційний сайт організації «Крафт Фудз Україна» URL: <http://www.kraftfoods.com.ua/kraft/page?PageRef=1>

5. Офіційний сайт організації Єдине освітнє інформаційне вікно України МОНМСУ та ІА «Світ освіт» URL: <http://osvita.com/news/17-02-2011/1297934992/>

УДК 341.945 : 351.741

Вайда Тарас Степанович, завідувач кафедри спеціальної фізичної та вогневої підготовки Херсонського факультету,

Одеський державний університет внутрішніх справ,
кандидат педагогічних наук, доцент,

Круглик Микола Іванович, старший викладач кафедри фізичного виховання факультету суднової енергетики,
Херсонська державна морська академія,
(м. Херсон, Україна)

ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ПОЛІЦІЄЮ УКРАЇНИ ПУБЛІЧНОЇ БЕЗПЕКИ І ГРОМАДСЬКОГО ПОРЯДКУ ПІД ЧАС МАСОВИХ ЗАХОДІВ ЗА СКАНДИНАВСЬКОЮ МОДЕЛЛЮ

Анотація: Розглянуто керівні принципи сучасної тактики дій правоохоронців, урахування котрих сприятиме досягненню вищезазначеної мети під час масових заходів: 1) *верховенства права*; 2) *дотримання прав і свобод людини*, гарантованих Конституцією та законами України, а також міжнародними договорами; 3) *взаємодії поліції з населенням на засадах партнерства та діалогу*, спрямованої на задоволення законних потреб населення.

На основі проведеного аналізу передового правоохоронного досвіду країн Європи з організації ОГП під час масових заходів конкретизовано застосовування стандартних операційних (тактичних) процедур органів та підрозділів поліції, визначено ключові підходи (знання, сприяння, комунікація та диференціація), котрих необхідно дотримуватися українській поліції на практиці під час забезпечення правопорядку, забезпечення відповідності діяльності вітчизняних правоохоронних органів сучасним вимогам демократичного суспільства.

Ключові слова: верховенства права, дотримання прав і свобод людини, взаємодії поліції з населенням на засадах партнерства та діалогу, публічна безпека, громадський порядок, Національна поліція України, скандинавська модель, принципи забезпечення правопорядку, стандартні операційні (тактичні) процедури, поліцейські підрозділи, права та свободи громадян.

Актуальність проблеми. Забезпечення публічної безпеки та порядку є одним з основних завдань НПУ (стаття 2 Закону України «Про Національну поліцію» [1]). Його виконання повинно відповідати вимогам законодавства України та Європейської Конвенції про права людини. У свою чергу фундаментом поліцейської діяльності у демократичній державі є повага та захист прав людини. Це вимагає від поліцейських виконання покладених на них обов'язків з домінуванням політики надання послуг (сприяння громаді та громадянам,

соціальний сервіс), а не здійснення контролю, котре більш характерне для держав з тоталітарним режимом влади.

Реформування підрозділів НПУ та інших органів МВС України спрямовано на вдосконалення діяльності поліцейських підрозділів, зокрема, здійснення забезпечення правопорядку із застосуванням найкращих європейських практик. Забезпечення публічної безпеки і ОГП, з огляду на необхідність забезпечення прав людини, вимагає всеосяжного розуміння ролі, відповідальності та демократичності поліцейської діяльності [2, с. 57-65]. Підтримка миру та громадського порядку має служити директивою і основою для застосування ключових принципів під час охорони масових зібрань, при виконанні поліцією обов'язків із забезпечення публічної безпеки та ОГП впродовж всіх складових періодів несення служби у цих ускладнених умовах (фази планування, охорони порядку та оцінювання обстановки).

Результати дослідження. Основною метою запровадження стандартних операційних процедур підрозділами поліції при ОГП є заміна застарілої реактивної моделі поведінки правоохоронних органів при забезпеченні ними публічної безпеки та порядку в разі проведення масових заходів новою, проактивно орієнтованою тактикою дій, яка відповідає скандинавській моделі забезпечення правопорядку та враховує найкращі європейські практики і гарантує дотримання прав і свобод людини та громадянина [3; 4].

Досягнення цієї мети можливе з урахуванням таких керівних принципів: 1) верховенства права, відповідно до якого людина, її права та свободи визнаються найвищою цінністю, а зміст і спрямованість діяльності держави визначається з урахуванням практики Європейського суду з прав людини; 2) дотримання прав і свобод людини, гарантованих Конституцією та законами України, а також міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, і сприяння їх реалізації; 3) взаємодії поліції з населенням на засадах партнерства та діалогу, спрямованої на задоволення законних потреб населення.

Проактивний підхід всебічно втілюється саме в скандинавській моделі

забезпечення публічної безпеки та порядку під час проведення масових заходів, а його запровадження в діяльності органів і підрозділів НПУ буде дієвим засобом реалізації демократичних принципів у поліцейській діяльності, забезпечення основних прав і свобод громадян, особливо в реалізації їх права на свободу зібрань.

Усі інші проактивні методи мають використовуватися для мінімізації фізичного контакту між поліцією та учасниками заходу, що дозволить безконфліктно забезпечити правопорядок під час його проведення. Це є одним із ключових пріоритетів у реформуванні поліцейської діяльності, що сприятиме зменшенню напруження серед учасників масових заходів та в суспільстві загалом. Проактивне забезпечення правопорядку завжди повинно переважати в діяльності Національної поліції України. Кожен керівник зобов'язаний постійно оцінювати розвиток подій під час масового заходу, поведінку перехожих і, за необхідності, контрдемонстрантів, щоб якнайкраще володіти ситуацією для належного підтримання публічної безпеки і порядку.

Застосування кращих європейських практик під час забезпеченням публічної безпеки і порядку можливе за умови постійного розроблення процедур, принципів та законодавства, які ґрунтуються на захисті та сприянні реалізації прав людини. Щоб відповідати вимогам демократичного суспільства, поліції необхідно дотримуватися на практиці визначених ключових підходів (знання, сприяння, комунікація та диференціація) під час забезпечення правопорядку.

Під принципом знання нами розуміється володіння поліцейським перевіреною інформацією про різні групи учасників зібрання, їх наміри, цілі, цінності та засоби досягнення мети, а також про осіб та групи осіб, що можуть розглядатися як джерело ризику.

Принцип сприяння полягає у реалізації поліцією стратегії взаємодії, котра, насамперед, повинна бути спрямована на забезпечення сприятливих умов для організаторів та учасників масового зібрання у досягненні їх законної мети.

Принцип комунікації варто розглядати як дієве спілкування поліцейських з організаторами та учасниками зібрання на всіх стадіях його підготовки та

проведення для запобігання виникненню чи ескалації конфліктів. Цей принцип є основним, адже саме підтримання належної комунікації представників влади, поліції та громадян допоможе сформувати досить високий рівень довіри населення на всіх етапах масового заходу та уникнути вчинення правопорушень.

Принцип диференціації полягає у сприйнятті учасників мирного зібрання не як натовпу, а як сукупності індивідів та окремих особистостей, які можуть мати різні цілі та завдання, зокрема вчинення правопорушень, та по-різному ставитися до поліції. Дотримання цього принципу дозволить швидко ізолювати громадян, які можуть порушити публічний порядок (можливих провокаторів та підбурювачів), від тих, хто поводить мирно та не має мети вчинити правопорушення, а тому поліція може здобути повагу та підтримку, що, у свою чергу, забезпечить підвищення рівня довіри населення до неї [4].

Висновки. Проблема дотримання прав і свобод людини у правоохоронній діяльності підрозділів НПУ як складової частини правової держави повинна носити системний характер. Найбільш важливою підструктурою в цій системі є сфера соціальна – дотримання прав і свобод людини здійснюється виключно у взаємодії з поліцією (під її наглядом).

Існування громадянського суспільства вимагає від учасників цієї взаємодії під час масових заходів необхідної соціальної зрілості, особистісних та корпоративних установок на дотримання прав і свобод людини, а також спеціальних поліцейських знань для їх ефективного забезпечення. Особливо цей принцип є актуальним для діяльності працівників підрозділів НПУ, оскільки виконання ними завдань з охорони правопорядку і забезпечення публічної безпеки вимагає від правоохоронців службової відповідальності та коректних фахових дій в рамках правового поля, де права і свободи людини є системоутворюючими.

Список використаних джерел:

1. Про Національну поліцію : Закон України від 02 липня 2015 року № 580-VIII (із змінами в редакції від 22.04.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/580-19> (дата звернення: 01.10.2020).

2. Вайда Т.С. Створення підрозділів поліцейської комунікації як сучасна умова удосконалення менеджменту оперативно-службової діяльності Національної поліції. *Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи розвитку* : матер. III-ої Всеукр. наук.-практ. конф. / упоряд. Боліла С.Ю., Шепель Т.С. Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2018. С. 57-65.

3. Про надсилання стандартних операційних процедур : лист начальника Заступника Голови Національної поліції України – керівника патрульної поліції полковника поліції Олександра Фацевича від 02 грудня 2019 року № 13830/04/20.

4. Про запровадження Концепції запровадження в діяльності органів та підрозділів Національної поліції України скандинавської моделі забезпечення публічної безпеки і порядку під час проведення масових заходів : наказ Міністерства внутрішніх справ України від 23 серпня 2018 року № 706. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MVS873.html

УДК 657.1.

М.А. Держевецька, к.е.н,
викладач кафедри медичної фізики та інформаційних технологій
Донецький національний медичний університет
(м. Краматорськ, Україна)

І.А. Гетьман, к.т.н., доцент
доцент кафедри комп'ютерних інформаційних технологій
Донбаська державна машинобудівна академія
(м. Краматорськ, Україна)

С.С. Родченко, старший викладач
кафедри фінансово - економічної безпеки, обліку і аудиту Харківського
національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова,
(м. Харків, Україна)

СТРАТЕГІЯ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Визначено основні стратегії управління інтелектуальним капіталом (УІК). Запропоновано алгоритм механізму УІК. Досліджено недоліки та переваги існуючих механізмів УІК.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інвестиції, управління інтелектуальним капіталом (УІК), механізм УІК, інформаційне забезпечення

Залежно від завдань, що висувають до забезпечення функціонування інтелектуального капіталу на державному рівні, відбувається формування завдань підприємства, регулювання, контролю, мотивації, планування і фінансування на всіх наступних рівнях. Таким чином, держава здійснює законодавчий вплив на регіони, підприємства і установи. Його основним завданням в цьому напрямку виступає створення ділового клімату, що обумовлює розвиток приватного сектора в області інновацій і підвищення конкурентоспроможності продукції.

На регіональному рівні відбувається розподіл інвестицій, виділених державою для проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, надання субсидій або пільг підприємствам для інвестування, спрямованого на інноваційну діяльність.

Підприємства, в свою чергу, мотивують своїх працівників до творчої праці; управління і контроль здійснюються відповідно до загальної інноваційної

стратегії підприємства. Продуктивна діяльність підприємства в цій галузі позитивно позначається на економічних показниках країни, визначає її місце в міжнародних відносинах.

Така система сприятиме зміцненню конкурентного становища на міжнародних ринках, зростанню національного багатства, підвищенню привабливості економіки України для іноземних інвесторів і згодом можна очікувати підвищення рівня якості життя та доходів населення.

Для ефективного просування процесів використання інтелектуального капіталу та роботи механізму його управління з метою покращення конкурентних переваг в умовах інноваційного розвитку, машинобудівним підприємствам потрібно обрати одну з основних стратегій управління інтелектуальним капіталом. Ці стратегії спрямовані на формування цінностей, які реалізовані в продуктах, зорієнтованих на персонал і процеси за допомогою доцільного використання знань на підприємстві (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Характеристики стратегій управління інтелектуальним капіталом

Тип стратегій управління інтелектуальним капіталом	Вид стратегій
Стратегія розвитку людського капіталу	Стратегія розвитку персоналу
	Стратегія утвердження персоналу на підприємстві
Стратегія розвитку структурного внутрішнього капіталу	Стратегія розповсюдження інформаційних систем і баз даних
	Стратегія формування прогресивної організаційної структури
	Стратегія менеджменту інтелектуальної власності та інтелектуальних активів
	Стратегія відтворення корпоративної культури інноваційного типу
Стратегія розвитку структурного зовнішнього (реляційного) капіталу	Стратегія розвинення іміджу підприємства на ринку
	Стратегія управління торговельними знаками та маркою
	Стратегія керування взаємодією окремих елементів зовнішнього середовища підприємства
Стратегія взаємодії людського та структурного внутрішнього капіталів	Стратегія трансформації індивідуальних знань у знання колективні (конвертації людського капіталу в структурний)
Стратегія взаємодії людського та структурного зовнішнього (реляційного) капіталів	Стратегія взаємодії працівників із зовнішніми клієнтами
	Стратегія взаємодії клієнтів та постачальників з підприємством

	Стратегія упровадження бенчмаркінгу
Стратегія взаємодії структурного внутрішнього та зовнішнього (реляційного) капіталів	Стратегія перетворення інформації зі сфери взаємодії з клієнтами та постачальниками підприємства до внутрішньокорпоративних систем, її закріплення та використання
Стратегія взаємодії людського, структурного внутрішнього та зовнішнього капіталів	Стратегія розвитку і взаємодії всіх видів інтелектуального капіталу

Перші три стратегії спрямовані на ефективне формування та використання знань у межах одного з трьох видів інтелектуального капіталу (людського, структурного внутрішнього чи структурного зовнішнього (реляційного)), наступні три окреслюють одержання позитивного результату від попарного взаємозв'язку різних видів інтелектуального капіталу, а остання стратегія обумовлена одночасною взаємодією всіх трьох його складових.

Що стосується ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» (який ми досліджували), то тут успішно реалізована саме остання стратегія. Це інформатизована організація, яка постійно навчається, де досягнуто високий рівень інтелектуального потенціалу, компетенції персоналу, творчості, самовдосконалення, професійного зростання. На підприємстві впроваджена власна система професійного розвитку та сертифікації персоналу, розвивається корпоративна наука. Успішно реалізовується програма техніко-технологічного переоснащення зі створенням на підприємстві виключних можливостей і конкурентних переваг.

Разом з тим, на заводі сформована гнучка технологічна організаційна структура, яка сприяє результативному використанню людського капіталу, покращує здатність працівників відповідати за результати праці та зацікавленість у професійному зростанні. Загальна стратегічна ціль даного підприємства орієнтована на споживача, спрямована на розвиток інтелектуального капіталу [2].

Аналіз механізмів, які запропоновано науковцями, показав, що основними недоліками існуючих механізмів управління інтелектуальним капіталом є те, що пильна увага приділялася здебільшого сутності та характеристикам самого

інтелектуального капіталу, а не сучасним способам управління ним з огляду на широке розповсюдження інформатизації на підприємствах.

Вдосконалений механізм управління інтелектуальним капіталом машинобудівного підприємства (рис. 1) базується на підході до сприйняття інтелектуального капіталу як інтегральної величини, складовими якої є взаємозв'язані елементи інтелектуального капіталу, управління якими вимагає комплексного підходу.



Рис. 1. Механізм управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств

Механізм управління інтелектуальним капіталом машинобудівного підприємства є системою елементів керуючої системи (суб'єкти управління; цілі, задачі, функції, принципи та система управління інтелектуальним капіталом; а також критерії і методи оцінки ефективності управління ним), що чинять дію на

керувану систему, а саме складові інтелектуального капіталу як об'єкта управління, дозволяючи отримувати додаткові конкурентні переваги.

Суб'єктами управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств виступає: 1) менеджмент підприємства, який корегує процеси управління, націлені на корегування та підвищення інтелектуального капіталу підприємства; 2) відділ з питань інтелектуальної власності, який здійснює консультації з питань визначення прав на об'єкти промислової власності та допомагає в підготовці матеріалів для оформлення прав на об'єкти промислової власності; 3) комп'ютерний та інформаційно-аналітичний відділи, робота яких спрямована на збір та аналіз інформації, підготовку звітів, ведення моніторингу в сфері інформатизації виробництва.

Регулювання механізму управління інтелектуальним капіталом забезпечується шляхом використання зворотного зв'язку відповідно до результатів оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом і його складовими. З метою розробки організаційно-інформаційного забезпечення механізму управління інтелектуальним капіталом машинобудівного підприємства будемо розглядати підприємство як інформаційну систему зі зворотним зв'язком.

Організаційно-інформаційне забезпечення механізму управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств визначає чітку послідовність етапів, а саме: оцінку інтелектуального капіталу, порівняння отриманих значень інтелектуального капіталу з пороговим у кожній групі за допомогою ROC-аналізу та критерію ідеального спостерігача.

Висновок. Отже, механізм управління інтелектуальним машинобудівного підприємства є системою елементів керуючої системи. Провівши порівняння отриманих значень інтелектуального капіталу з пороговим у кожній групі можемо зазначити, що якщо отримана оцінка менше ніж еталонна, то потрібно повертатися на етап відбору якісних і кількісних показників. Далі потрібно обрати критерії ефективного управління. Після аналізу критеріїв ефективності обирається стратегічний план дій. Для більш якісного та ефективного управління

інтелектуальним капіталом запропоновано визначити чинники, які є найбільш вагомими. В залежності від категорії підприємств змінюються й показники.

Список використаних джерел

1. Василик А. В. Формування стратегії управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Економіка, організація і управління підприємством Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*, 2010. № 4 (43). С. 127-132

2. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. Киев: Наук. думка, 1999. 496 с.

УДК 657.1.

З.Б. Живко, д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту
Львівський державний університет внутрішніх справ
О.М. Герасименко, к.е.н.,
старший науковий співробітник,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,
І.І. Лесик, інспектор сектору дізнання
Галицького відділу поліції ГУНП у Львівській області, аспірант кафедри
менеджменту
Львівський державний університет внутрішніх справ
(м. Львів, Україна)

РИЗИКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. Окреслено сутність ризику, його вплив на діяльність суб'єкта господарювання. Визначено напрями управління невизначеністю навколишнього середовища для уникнення ризиків. Обґрунтовано необхідність здійснення діагностики рівня економічної безпеки суб'єкту господарювання для його ефективного функціонування.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, суб'єкт господарювання (СГ), превентивне управління, система економічної безпеки суб'єкта господарювання

Ризики у підприємницькій діяльності виникають під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників: соціальні ризики; ризики зміни політичної ситуації у світі та в країні; економічні ризики (макроекономічних потрясінь; комерційні; валютні; кредитні; фінансові; інвестиційної діяльності; страхові); ризики зміни законодавства; інформаційні ризики; ризики зміни кон'юнктури ринку; екологічні ризики тощо, – які в разі переходу у критичний стан реалізуються як загрози підприємницькій діяльності.

Тобто, *ризик* поруч із загрозою є формою небезпеки, реалізація якої може мати як позитивний, так і негативний наслідки; у першому випадку це спричинить зростання рівня безпеки, а в другому – призведе до виникнення загрози через неправильні дії та управлінські рішення топ-менеджменту.

Вважаємо, що *управління ризиками* є процесом прогнозованості і мінімізації втрат та їх впливу на різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства (ФГДП), це не одноразова дія на усунення ризику, бо

функціонування суб'єкта господарювання вимагає повного та своєчасного інформаційного забезпечення, постійного моніторингу та аналізу зовнішнього середовища для прийняття управлінських рішень.

Відповідно *ризик-менеджмент*, на нашу думку – це сукупність дій управлінського спрямування, направлених на створення таких умов для діяльності суб'єкта господарювання, які забезпечать його розвиток, прибутковість, економічну безпеку шляхом своєчасного виявлення, оцінювання та нейтралізації прояву негативних наслідків непередбачуваних подій, що виникають в умовах невизначеності та браку якісної інформації і носять системний та комплексний характер. Відповідно забезпечення економічної безпеки підприємства є передумовою його існування, комплексним видом діяльності, постійним процесом підтримання його функціональних складників на певному рівні з метою досягнення максимального ефекту за своєчасного реагування на негативні впливи внутрішніх і зовнішніх чинників.

Історія менеджменту показує, що швидкість змін зовнішнього середовища безперервно зростає [1], а відтак сучасний менеджмент при неможливості функціонувати ізольовано на перше місце висуває проблеми адаптованості до змін зовнішнього середовища. Незважаючи на мінливість зовнішнього середовища, суб'єкт господарювання може протистояти його негативним змінам. Хоч проблема управління елементами зовнішнього середовища є надзвичайно складною, але більшість вчених дотримуються схожої думки щодо реальності її вирішення [2]. Так, для управління невизначеністю навколишнього середовища можна скористатись трьома підходами, які передбачають: 1) адаптацію до існуючих елементів зовнішнього середовища; 2) спробу сприятливо впливати на зовнішнього середовище; 3) прагнення змінити сферу діяльності в більш сприятливому напрямі, щоб позбутися загрозливих елементів зовнішнього середовища.

Застосування того чи іншого підходу, що, безперечно, залежить від обсягів та можливостей певного суб'єкту господарської діяльності як мінімум передбачає контроль за зміною середовища функціонування, розпізнавання

моменту виникнення загроз та розроблення і реалізацію превентивних дій, тобто формування основи для застосування адаптивного управління. Звідси виникає необхідність створення системи адаптивної управління рівнем економічної безпеки економічної системи, а в її складі — підсистеми моніторингу рівня економічної безпеки.

Так, метою системи економічної безпеки (СЕБ) суб'єкта господарювання (СГ) вважають досягнення та збереження такого стану об'єкта економічної безпеки, за якого він протидіє внутрішнім та зовнішнім загрозам та має можливість стійко функціонувати і прогресивно розвиватися [3; 4]. При цьому основні завдання, які має вирішувати система безпеки підприємства, її мета інформаційне забезпечення формують алгоритм взаємодії служби економічної безпеки та моніторингу для ефективної діяльності СГ (рис. 1):



Рис.1. Алгоритм взаємодії служби економічної безпеки та моніторингу для ефективної діяльності СГ

Досягнення цієї мети можливе через визначення, попередження та нейтралізацію загроз, ліквідацію наслідків та розроблення й удосконалення

превентивних заходів захисту [4; 5].

Таким чином ефективність функціонування, тобто можливість виконання поставлених цілей і досягнення мети системи економічної безпеки суб'єкту господарювання у найбільшій мірі залежить від організації інформаційного забезпечення, яке представляє собою основу для прийняття будь-якого рішення, уможливорює контроль за виконанням, передбачає корегування тактики і стратегії не лише для досягнення необхідного для розвитку рівня безпеки, але і отримання й використання додаткових конкурентних можливостей.

У відповідності до викладених вище аргументів та міркувань, метою даного підрозділу є обґрунтування необхідності здійснення діагностики рівня економічної безпеки суб'єкту господарювання для його ефективного функціонування та формування методологічних засад моніторингу системи економічної безпеки суб'єкту господарювання шляхом: 1) обґрунтування важливості інформаційного забезпечення процесу гарантування економічної безпеки суб'єкту господарської діяльності; 2) визначення місця та формування сукупності ключових завдань моніторингу системи економічної безпеки суб'єкту господарської діяльності; 3) розроблення алгоритму реалізації моніторингу системи економічної безпеки суб'єкту господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. Завадський Й.С. Менеджмент: Management. Т.1. Вид. 2-е. К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. С. 542.
3. Бабанова Ю.В. Теретико-методологические основы экономической безопасности хозяйствующих субъектов: Дис. канд. экон. наук: 08.00.01. Челябинск, 2004. 198 с.
4. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління. Монографія. Львів: Ліга-Прес, 2012. 260 с.
5. Будович Л.С. Управление предприятием на основе совершенствования системы экономической безопасности: Дис...канд.экон.наук: 08.00.05. М., 2007. 212 с.

УДК 351.72:005.932.3]:347.45-057.187(045)

Є.А. Карпенко, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)
Я.В. Костира,
магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ЗАКУПІВЛІ В КОНТЕКСТІ ЗМІН У ЗАКОНОДАВСТВІ

***Анотація:** На підставі законодавства України та наукової літератури виокремлено особливості визначення предмета закупівлі товарів, робіт та послуг.*

***Ключові слова:** державні закупівлі, закупівлі, замовник, електронна система закупівель, планування, предмет закупівлі, публічні закупівлі*

Найбільш важливим етапом з точки зору ефективності управління публічними закупівлями є етап планування.

Правильне визначення потреб замовника, вивчення стану та кон'юнктури ринків, предмета закупівлі є запорукою придбання замовником за відповідними економічно обґрунтованими ціновими показниками необхідного товару (роботи, послуги), що відповідає його технічним та якісним вимогам.

Крім того, з прийняттям нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі» [1] суттєво зросли штрафні санкції за неправильне визначення предмета закупівлі, які накладаються на уповноважених осіб замовника.

Предмет закупівлі - це товари, роботи чи послуги, що закуповуються замовником у межах єдиної процедури закупівлі або в межах проведення спрощеної закупівлі, щодо яких учасникам дозволяється подавати тендерні пропозиції або пропозиції на переговорах (у разі застосування переговорної процедури закупівлі) [1].

Предмет закупівлі визначається замовником у порядку, встановленому

Уповноваженим органом, із застосуванням Єдиного закупівельного словника (далі ЄЗС). Тому Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України було розроблено Порядок визначення предмета закупівлі [2] та Порядок розміщення інформації про публічні закупівлі [3].

Відповідно до цих документів порядок визначення предмета закупівлі залежить від того, що купляє замовник, а саме товари, роботи чи послуги.

Слід акцентувати увагу на тому, що перелік товарів в розумінні закупівельного законодавства значно ширший, ніж в розумінні бухгалтерського обліку. Під товарами у публічних закупівлях розуміють продукцію, об'єкти будь-якого виду та призначення, у тому числі сировину, вироби, устаткування, технології, предмети у твердому, рідкому і газоподібному стані, а також послуги, пов'язані з постачанням таких товарів, якщо вартість таких послуг не перевищує вартості самих товарів [1].

Роботи - це розроблення проектної документації на об'єкти будівництва, науково-проектної документації на реставрацію пам'яток архітектури та містобудування, будівництво нових, розширення, реконструкція, капітальний ремонт та реставрація існуючих об'єктів і споруд виробничого та невиробничого призначення, роботи з нормування в будівництві, геологорозвідувальні роботи, технічне переоснащення діючих підприємств та супровідні роботам послуги, у тому числі геодезичні роботи, буріння, сейсмічні дослідження, аеро- і супутникова фотозйомка та інші послуги, що включаються до кошторисної вартості робіт, якщо вартість таких послуг не перевищує вартості самих робіт [1].

Послуги - будь-який предмет закупівлі, крім товарів і робіт, зокрема транспортні послуги, освоєння технологій, наукові дослідження, науково-дослідні або дослідно-конструкторські розробки, медичне та побутове обслуговування, найм (оренда), а також фінансові та консультаційні послуги, поточний ремонт [1].

Відмітимо, що досить часто Замовники при плануванні закупівлі послуги кваліфікують як роботи, а відповідно не правильно визначають предмет

закупівлі та розміщують не коректну інформацію про нього у електронній системі закупівель.

Проаналізувавши законодавчі вимоги [1 - 3] ми узагальнили особливості визначення предмету закупівлі в табл. 1.

Таблиця 1

Порядок визначення предмета закупівлі та розміщення інформації в електронній системі закупівель

Предмет закупівлі	Порядок визначення предмета закупівлі	Порядок розміщення інформації про публічні закупівлі в електронній системі закупівель при оголошенні
Товари	За показником четвертої цифри і ЄЗС	- назва предмета закупівлі; - код та назва класифікатора за показником четвертої цифри ЄЗС; - назва товару кожної номенклатурної позиції; - код товару, визначений згідно ЄЗС, що найбільш відповідає назві номенклатурної позиції
Медичні вироби		- назва предмета закупівлі; - код та назва класифікатора за показником четвертої цифри ЄЗС; - код та назва медичного виробу відповідно до національного класифікатора НК 024:2019 «Класифікатор медичних виробів»; - назва товару кожної номенклатурної позиції; - код товару, визначений згідно ЄЗС, що найбільш відповідає назві номенклатурної позиції
Лікарські засоби	За показником третьої цифри ЄЗС	- назва предмета закупівлі; - код та назва класифікатора за показником третьої цифри ЄЗС; - міжнародна - назва товару кожної номенклатурної позиції; - код товару, визначений згідно ЄЗС, що найбільш відповідає назві номенклатурної позиції
Послуги	За показником четвертої цифри ЄЗС	- назва предмета закупівлі; - код та назва класифікатора за показником четвертої цифри ЄЗС; - назва товару кожної номенклатурної позиції; - код товару, визначений згідно ЄЗС, що найбільш відповідає назві номенклатурної позиції
Поточний ремонт	За кожним окремим будинком, будівлею, спорудою, лінійним об'єктом	- назва згідно з термінологією державних будівельних норм ДБН А.2.2-3:2014 «Склад та зміст проектної документації на будівництво» або галузевих будівельних норм ГБН Г.1-218-182:2011 «Ремонт автомобільних доріг загального користування»; - код та назва відповідно до ЄЗС

	інженерно-транспортної інфраструктури	
Роботи	За об'єктами будівництва	- назва згідно з Б.Д.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва» та галузевих будівельних норм ГБН Г.1-218-182:2011 «Ремонт автомобільних доріг загального користування»; - код за показниками другої – п'ятої цифри ЄЗС

Як бачимо, порядок визначення предмета закупівлі та розміщення інформації про неї в електронній системі суттєво залежить від того, що купляє Замовник. З прийняттям нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі» та підзаконних нормативно-правових актів обсяг інформації, яку потрібно розміщувати в електронній системі закупівель, суттєво збільшився.

Список використаних джерел:

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25 груд. 2015 р. № 922-VIII (у редакції 2019 р). / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення 15.09.2020).

2. Порядок визначення предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 15 квіт. 2020 р. № 708 / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0500-20#Text> (дата звернення 15.09.2020).

3. Порядок розміщення інформації про публічні закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 11 чер. 2020 р. № 1082 / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/la>

УДК 614. 23

О.В. Кокорєва, к.е.н, доцент
доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму
Бірючевська Н.Є., студент гр. бзМНба
Херсонський національний технічний університет
(м. Херсон, Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН, ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ПЕРВИННОЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ

Анотація: В статті досліджено сучасний стан, проведені орієнтири розвитку закладів первинної медичної допомоги, досліджено джерела фінансування закладів первинної медичної допомоги. Наголошено на необхідності удосконалення медичного обслуговування, навчанні персоналу, можливості залучати громадські професійні об'єднання (асоціації) щодо підвищення якості медичної допомоги та вдосконалені системи управління медичним персоналом.

Ключові слова: система охорони здоров'я, управління закладами первинної медичної допомоги, управлінський контроль, первинна медична допомога, фінансування закладів первинної медичної допомоги, підвищення мотивації персоналу.

Запорукою розвитку країни є здорова нація. У більшості економічно розвинених країн діяльність учених соціологів, медиків, економістів пов'язана з пошуками оптимальної моделі розвитку та функціонування системи охорони здоров'я. Це пояснюється спробами знайти вирішення проблем медичної галузі в умовах ринкових відносин, спонукає постійно оцінювати остаточний результат і витрати на його досягнення.

Основна мета сучасної медичної реформи: покращення доступності та якості медичних послуг для населення, досягнення ефективного використання ресурсів, створення прозорих фінансово-економічних механізмів надходження та використання коштів, необхідних для реалізації конституційних прав громадян на охорону здоров'я. Варто зазначити, що важливим є не лише безпосереднє збільшення видатків на охорону здоров'я, але й перерозподіл наявних ресурсів з перенесенням акценту на первинну медичну допомогу, яка на

70-80% може забезпечити потребу населення у медичних послугах [1].

Тому на сучасному етапі розвитку серед політиків і експертів існує консенсус, що первинна медична допомога повинна стати стрижнем добре організованої системи охорони здоров'я [4, с. 13].

Суть таких перетворень зводиться до одного - максимально відійти від екстенсивного і наблизитись, а, в ідеалі, повністю перейти до інтенсивного шляху розвитку галузі охорони здоров'я. Своєрідним "мостом", який би дав змогу досить швидко й ефективно здійснити такий перехід має стати інститут сімейного лікаря - лікаря загальної практики.

Сімейний лікар формує найбільш оптимальний маршрут пацієнта, скеровує хворих на обстеження та лікування, тобто керує потоками й обсягами медичної допомоги, а отже, і впливає на розподіл фондів і зниження нераціональних витрат.

Старий підхід фінансування поліклінік передбачав залежність фінансування від кількості працівників медичного закладу (ставок). Значні кошти йшли на адміністративні витрати: оренда, бухгалтерія, обробка статистики та звітності. Крім того, в Україні традиційно ще з радянських часів медичні працівники отримували заробітну плату за відпрацьований час, без урахування реальних результатів роботи, що не сприяло їх зацікавленості в поліпшенні показників здоров'я населення та раціональному використанні ресурсів.

Новий підхід – кардинально відмінний. Кількість коштів, отриманих медичним закладом, залежить від чисельності пацієнтів, яких він обслуговує, а також від вікової структури населення в кожному регіоні та кількості декларацій, які їх лікарі підпишуть із пацієнтами (табл.1).

Як, показала практика, такий підхід забезпечив збільшення середнього розміру зарплати на 50-60 % і сприяв певному підвищенню мотивації персоналу, зростанню його відповідальності за результати роботи [4, с. 36]. Така форма фінансування спонукає керівництво і персонал медичних закладів надавати конкурентоспроможні та більш якісні послуги для пацієнтів, адже тепер вони зацікавлені, щоб пацієнт приходив обслуговуватись саме до них. Розмір фінансування закладів первинної медичної допомоги має суттєво зрости, це пов'язано з тим, що Україна переймає європейські стандарти лікування і

найбільше уваги приділяється саме первинній медицині і не лише лікуванню, а саме профілактиці.

Таблиця 1

Розмір фінансування на різні вікові категорії громадян [2]

Вікові категорії громадян	Розмір фінансування, грн./рік
Дитина до 5 років	1440
Дитина 6-17 років	814
Дорослі віком 18-40 років	370
Пенсіонери	740
Громадяни, що не підписали декларацію із сімейним лікарем незалежно від віку (державна субвенція)	240

Для порівняння, в Англії 93% лікування починається і завершується через первинну медичну допомогу, в країнах ЄС – 80% лікування відноситься до первинної медицини. В Україні цей показник складає лише 40% [2].

Так, результатом трансформації системи охорони здоров'я в первинній ланці медицини стало зростання її фінансування у 1,5 рази; на 3,4 млрд. грн. більше отримали заклади охорони здоров'я за послуги первинної медичної допомоги завдяки принципу “гроші йдуть за пацієнтом”, у 2-3 рази зріс дохід лікарів, педіатрів у медичних закладах, які ефективно господарюють [3].

Але, міжнародний досвід свідчить, що збільшення фінансування медичної галузі не дає бажаних результатів без створення ефективних механізмів управління, раціонального використання наявних ресурсів, тому першочерговою задачею для керівників (головних лікарів) є розробка дієвих методів управління і запровадження ефективного управлінського контролю медичного персоналу поліклініки.

Шляхи удосконалення управлінських кадрів вищого та середнього медичного персоналу лежать у своєчасній широкій спеціальній управлінській підготовці і атестації персоналу, навчанні працівників психології управління, правильному розумінні своєї ролі на дорученій ділянці роботи. Керування персоналом у середній ланці вимагає прозорості і зрозумілих для підлеглих дій і рішень керівника. Це може бути досягнуто шляхом запровадження стандартів, клінічних протоколів, формалізованих підходів та алгоритмічної логіки у прийнятті управлінських і клінічних рішень.

Питання підготовки медичних кадрів є дуже важливим і складним, тому не може бути досконало вирішене в повному обсязі на рівні окремого медичного закладу. Відсутність на сьогодні професійно підготовлених медичних кадрів в галузі менеджменту унеможлиблює не тільки процес удосконалення медичного обслуговування як такого, але є значною перешкодою на шляху удосконалення діяльності медичних сестер низового рівня, оволодіння навичками лідерства на робочому місці за рахунок передачі досвіду новим співробітникам.

Крім того, введення в систему підготовки і перепідготовки медичних кадрів питань управління персоналом повинно сприяти підвищенню не тільки рівня підготовки, але й професійного престижу. Необхідно активніше залучати громадські професійні об'єднання (асоціації) та після розробки основ національної стратегії та політики щодо підвищення якості медичної допомоги, провести під керівництвом Міністерства охорони здоров'я низку національних конференцій (семінарів), присвячених проблемам підвищення якості медичної допомоги та вдосконалені системи управління медичним персоналом.

Список використаних джерел:

1. Черненко О. Медична реформа у міській поліклініці [Електронний ресурс] Управління охорони здоров'я Миколаївської облдержадміністрації: [сайт]. – Режим доступу: <http://oblzdrav.mk.gov.ua/index.php/uoz-oda/reformuvannya/1742-medichna-reforma-u-miskiy-poliklinici-4> (дата звернення 10.10.2020). – Назва з екрана.

2. Долганов П. Як реформують поліклініки та ФАПи: чого чекати рівнянам [Електронний ресурс] Четверта влада: [сайт]. – Режим доступу: <https://4vlada.com/yak-reformuiut-polikliniky-ta-fapy-chogo-chekaty-rivniam> (дата звернення 10.10.2020). – Назва з екрана.

3. Медична реформа // Урядовий портал [сайт]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/rozvitok-lyudskogo-kapitalu/reforma-sistemi-ohoroni-zdorovya> (дата звернення 10.10.2020).

4. Лехан В.М., Крячкова Л.В., Волчек В.В. Управління змінами в системі охорони здоров'я України: історія та уроки пілотних регіонів: начальний посібник. Дніпропетровськ, 2016. 53 с.

УДК 35.071

К. Д. Кудлай, магістр,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОЯВИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

Анотація: Стаття розкриває роль та основні характеристики соціальної відповідальності державних службовців. Також запропоновано нове трактування поняття «соціальна відповідальність державного службовця» та обґрунтовано особливості соціальної відповідальності державних службовців.

Ключові слова: соціальна відповідальність, державні службовці, державна служба, цінності

Соціально-відповідальна поведінка основних суб'єктів сучасного суспільства (державних та місцевих органів влади, корпоративних структур, громадських організацій, громадян [1-5]) є гарантією сталого економічного та соціального розвитку, покращення якості життя, удосконалення виробничих відносин. Основні ідеї концепції сталого розвитку мають бути реалізовані шляхом прийняття стратегій соціальної відповідальності всіма учасниками економічних відносин [2]. Такий підхід дозволить інтегрувати в управлінські рішення передовий досвід, поєднати приватні та суспільні інтереси на шляху підвищення конкурентоспроможності.

Перебіг соціально-економічних процесів в Україні на сучасному етапі характеризується високим динамізмом процесів розвитку, які обумовлені посиленням співробітництва органів державної влади в національному і інтернаціональному масштабі, складністю інтеграційних і глобалізаційних процесів, підвищенням ролі інноваційних орієнтирів реформування державної служби. Трансформаційні процеси в державному управлінні передбачають не просто використання позитивного закордонного досвіду здійснення реформ, а й пристосування їх до специфіки соціально-економічної ситуації України. Діяльність державних органів здійснюється в певному соціальному середовищі, тому держава не може ігнорувати інтереси суспільства. Це досягається шляхом забезпечення соціальної відповідальності державних службовців [4].

Свого процвітання держава може досягти за умови створення системи цінностей для таких суспільних груп: споживачів державних послуг, держави, державних службовців. Метою держави є отримання та зростання ефекту від функціонування державної служби, наявність позитивних соціальних і економічних наслідків взаємодії державних органів і суспільства, що сприятиме посиленню економічної, соціальної, енергетичної та ін. безпеки. Державні службовці зацікавлені в стабільності державного органу, розвитку з ним довгострокових трудових відносин, сприятливій робочій атмосфері. Для споживачів найбільшу цінність мають послуги, що задовольняють їх за якістю та механізмом отримання. Реалізація зазначених інтересів сприяє зростанню соціальної відповідальності державної служби.

В контексті глобальних перетворень визначення та застосування соціальної відповідальності на національному рівні повинно спрямовуватись на досягнення високого рівня людського розвитку з застосуванням державних важелів регулювання соціальних процесами. На державній службі як інструменті реалізації державного управління на законній підставі лежатиме відповідальність за забезпечення досягнення цілей країни під час реалізації державної політики (рис. 1).



Рис. 1. Формування соціальної відповідальності державної служби

Таким чином, можна зробити висновок, що соціальна відповідальність державних службовців має дуалістичний характер, адже з одного боку це соціальна відповідальність держави перед суспільством, а з іншого боку це соціальна відповідальність особи, яка є представником державної влади. Також виділяють дві форми соціальної відповідальності: позитивну (добровільне взяття

відповідальності); негативну (спроба подолати несприятливі наслідки діяльності).

З іншого боку можливо розглядати соціальну відповідальність державного службовця як ставлення суб'єкта до норм суспільства (соціальних норм). При цьому прибічники цієї позиції вважають, що характер ставлення державного службовця до вимог соціуму визначає суспільну користь або протиправність майбутньої поведінки. Тобто, соціальна відповідальність державних службовців завжди передбачає наявність певного носія – суб'єкта. Оскільки мета державної служби це надання суспільству благ, то суб'єкт такої дії (державний службовець) під час виконання службових обов'язків тією чи іншою мірою несе відповідальність перед суспільством. В результаті, суб'єктом соціальної відповідальності може бути як фізична особа, так і різні соціальні групи, колективи, народи, держава. Тобто поняття соціальної відповідальності державних службовців має як колективний, так і індивідуальний характер. Відповідно поняття соціальної відповідальності державних службовців може застосовуватись як до діяльності конкретної особи, так і бути характеристикою колективної діяльності або бездіяльності посадових осіб, тобто виступати у формі колективної солідарної відповідальності.

Окрім суб'єкта, соціальна відповідальність завжди має певний об'єкт. Об'єктом соціальної відповідальності у загальному появі є те, що саме посадова особа несе відповідальність за кожен особу, яка виступає від імені держави, синтезує у собі більшість соціальних ролей, здійснює різні соціальні дії, відповідно до своїх посадових та функціональних обов'язків. У зв'язку з цим кожен посадовець залежно від виду діяльності має різні об'єкти відповідальності.

Можна зробити висновок, що категорія соціальної відповідальності державного службовця може бути проаналізована за сукупністю структурних компонентів: суб'єкт соціальної відповідальності (безпосередньо посадова особа); об'єкт соціальної відповідальності (дії або недійсності посадової особи); інстанція, яка оцінює, регулює та контролює діяльність суб'єктів соціальної

відповідальності.

У науковій літературі деякі вчені звертають увагу на те, що соціальна відповідальність державного службовця являє собою взаємодію особистості та суспільства, саме тому соціальна відповідальність державних службовців може бути представлена як на особистому рівні, так і на суспільному рівні. Наприклад, на особистому рівні соціальна відповідальність державного службовця може бути розкрита через особисті норми та настанови, які регулюються тим чи іншим способом, тією чи іншою мірою поведінку посадової особи. У свою чергу на суспільному рівні соціальна відповідальність державного службовця може бути представлена як суспільна норма, настанова, яка регулює, контролює поведінку особи в соціумі.

Додатково можна зазначити, що індивідуальна соціальна відповідальність державного службовця та соціальна відповідальність суспільства є взаємодіючими поняттями, що певною мірою впливають на якість та зміст кожного. Крім зазначених особливостей соціальної відповідальності державного службовця, однією з її ознак є нормативний характер. Норми моралі та норми права, релігійні норми і норми-звичаї являють собою різні види соціальних норм і правил, які створюють вимоги суспільства до поведінки державних службовців або державної установи.

1) Вимоги суспільства до державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування знаходять своє закріплення не тільки в законодавчо визначених нормах, а й у соціальних нормах, які у свою чергу впливають на соціальні відносини, упорядковують їх. За невиконання тієї чи іншої соціальної норми державним службовцем, передбачений той чи інший вид відповідальності. Тому можна стверджувати, що соціальна відповідальність державних службовців має такі особливості: наявність норм; об'єктивний характер; системність (моральна, політична, професійна, юридична та інші види відповідальності); структурованість (суб'єкт, об'єкт, інстанція); дворівневність (особистий та суспільний рівень).

На основі вищевикладеного варто розглядати поняття «соціальна

відповідальність державного службовця» як взаємодію посадової особи та суспільства, що полягає в добровільній реалізації соціальних норм, що тягне за собою схвалення та заохочення, а у випадку, якщо діяльність суб'єкта не відповідає приписам цих норм – обов'язок виправити несприятливі наслідки.

Список використаних джерел

1. Полінкевич О.М. Оцінювання готовності машинобудівних підприємств до запровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. 2018. № 1(13). С. 87–94

2. Ховрак І. Міжсекторна співпраця в регіоні на засадах соціальної відповідальності. Економіка. Фінанси. Право. 2020, Випуск 2/1, С. 10-15.

3. Ховрак І. Роль комунікаційного інструментарію стратегії корпоративної соціальної відповідальності для розбудови ефективного діалогу зі стейкхолдерами. Український соціум. 2019, Випуск 3 (70), С. 92-106.

4. Ховрак І. Соціальна відповідальність закладів вищої освіти як каталізатор збалансованого регіонального розвитку: монографія. Кременчук: ПП «Бітарт», 2020, 392 с.

5. Trynchuk V., Khovrak I., Dankiewicz R., Ostrowska-Dankiewicz A., Chushak-Holoborodko A. The role of universities in disseminating the social responsibility practices of insurance companies. Problems and Perspectives in Management 2019, 17(2):449-461

А. В. Онищенко, ЗВО СВО Магістр,
спеціальність 281 Публічне управління та адміністрування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

АКТУАЛЬНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ГАЛУЗІ ДИТЯЧОЇ СТОМАТОЛОГІЇ

Анотація: обґрунтовано актуальність використання спеціальної управлінської функції «стратегічне планування» в галузі дитячої стоматології.

Ключові слова: стратегічне планування, стоматологія, сфера охорони здоров'я, дитяча стоматологія, стоматологічна допомога.

Формування державної політики практично неможливе без застосування стратегічного планування. Цей ключовий елемент стратегічного управління допомагає органам влади приймати рішення, узгоджені з підходами щодо виконання своєї місії, реалізації функцій і завдань та досягнення накресленої меті. Особливого значення стратегічне планування набуває в контексті підвищення ефективності державного управління.

Наукова цінність стратегічного планування полягає в тому, що воно дозволяє заздалегідь збалансувати вплив суспільства на соціально-економічну систему, що знаходить своє відображення в державному управлінні і залежить від ефективного аналізу зовнішнього середовища, об'єктивної оцінки власних ресурсів тощо.

Стратегічне планування дозволяє науково обґрунтувати траєкторію найкращого використання національних ресурсів для максимального прискорення руху в бажаному напрямку. Це новий напрямок у роботі центральних органів виконавчої влади України. У зв'язку з цим у більшості міністерств і відомств майже відсутні фахівці, здатні здійснювати процес стратегічного планування, і тому його впровадження у практику роботи урядових інституцій потребує опрацювання методології на основі вивчення й узагальнення досвіду інших країн, створення відповідної законодавчої бази та надання державним службовцям необхідних знань і навичок. До того ж запровадженню стратегічного планування у практику роботи органів виконавчої

влади має передувати ґрунтовна підготовча робота, результатом якої є формування основних принципів розроблення і впровадження стратегічних планів, визначення їхнього місця в системі урядових документів, а також механізмів переходу від наявних методів державного управління до стратегічного управління та чітке визначення повноважень щодо реалізації державної політики [1, 2, 3].

Здоров'я людини, як соціально-економічна категорія, є найважливішим елементом національного багатства, що задекларовано положеннями Європейської соціальної хартії країн-членів Ради Європи (1996), Декларацією тисячоліття ООН (2000), новою європейською політикою «Здоров'я - 2020», які орієнтують країни Європейського регіону ВООЗ на конкретні дії у відповідь на нові виклики і загрози громадському здоров'ю шляхом створення і реалізації гнучкої інноваційної політики [4].

Виконання всіх соціальних гарантій та прав громадян у сфері охорони здоров'я (ОЗ), як це визначено Конституцією, є завданням, що може бути здійснено у майбутньому. Сьогоднішній стан розвитку ОЗ в Україні свідчить про необхідність чіткого визначення пріоритетів, видів та об'єму медичної допомоги, яка надається пацієнтам безоплатно [5]. Безумовно, визначення гарантованого державою рівня медичної допомоги повинно проводитись з урахуванням пріоритетів, які ґрунтуються на дотриманні загальнолюдських цінностей і основних прав людини. Окремим заходом щодо удосконалення системи державного регулювання медичного забезпечення дитячого населення України повинно бути розробка ефективних державних соціальних стандартів та нормативів в сфері надання медичної допомоги дітям, з обов'язковим їх переглядом відповідно до змін нормативно-правовій бази та попередження виникнення проблемних ситуацій в соціальній сфері. Методики розробки державних соціальних стандартів та нормативів повинні ґрунтуватись на сучасних підходах до аналізу та вирішення проблемних питань з обов'язковою оцінкою ефективності та результативності затверджених показників. У контексті цього, забезпечення медичною допомогою дитячого населення є одним з

головних пріоритетів при визначенні гарантованого державою населенню рівня медичної допомоги зважаючи на права дитини, в першу чергу, право на особливу увагу, захист та піклування.

Серед актуальних теоретичних і практично орієнтованих медико-соціальних проблем, що вирішуються на сучасному етапі державою і суспільством, є стоматологічна допомога. Стоматологічна допомога є однією з найбільш затребуваних широкими верствами населення видів медичної допомоги.

У сучасній системі стоматологічної допомоги однією з невирішених проблем є наявність запальних процесів порожнини рота, карієсу та його ускладнень, особливо гостро лікування та профілактики потребують діти.

Існуюча організаційно-правова форма комунальних стоматологічних закладів не відповідає сучасним економічним умовам та обумовлює недостатню медичну та економічну ефективність стоматологічної допомоги, яка надається у цих закладах [6].

Такий стан організації комунальної стоматологічної допомоги є підставою для реформування системи і вимагає реструктуризації комунальних стоматологічних закладів, зміни їх виробничої, економічної та організаційної структури на основі Закону України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010 р. [7], розробки сучасних моделей з більш ефективними механізмами використання кадрових, матеріальних і фінансових ресурсів з метою задоволення потреб населення у кваліфікованій стоматологічній допомозі.

Актуальність стратегічного планування в галузі дитячої стоматології значною мірою посилюється реальними кроками України на шляху до євроінтеграції, що обумовлює необхідність використання міжнародних стандартів у всіх сферах суспільної діяльності.

Таким чином, відсутність сучасних дієвих, науково обґрунтованих стандартів персоналізованої медицини щодо лікування та профілактики основних захворювань ротової порожнини при наданні стоматологічної допомоги, відсутність комплексних наукових розробок організаційно-

методичного забезпечення діяльності комунальних стоматологічних закладів зі змішаною формою власності, фінансуванням із різних джерел, організацією ефективної стоматологічної допомоги населенню обумовили актуальність стратегічного планування у галузі дитячої стоматології.

Список використаних джерел:

1. Резолюція Другого Всеукраїнського конгресу з медичного права, біоетики і соціальної політики з міжнародною участю. 14-15 квітня 2011 р., м. Київ. URL: <http://moz.gov.ua/ua/portal/resolutionofkongress.html> (дата звернення 25.09.2020).

2. Виступ Президента України на розширеному засіданні Кабінету Міністрів 07.03.2012 р. Прес-служба Президента України Віктора Януковича. URL: <http://www.president.gov.ua/news/23275.html> (дата звернення 25.09.2020).

3. Авер'янов В.Б., Дерезь В.А., Школик А.М. та ін. Державне управління: європейські стандарти, досвід та адміністративне право / За заг. ред. Авер'янова В.Б. К.: Юстиніан, 2007. 288 с. (дата звернення 25.09.2020).

4. Здоровье – 2020: основы европейской политики и стратегия для XXI века Всемирная организация здравоохранения. URL: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0017/215432/Health2020-Long-Rus.pdf (дата звернення 25.09.2020).

5. Мазур І. П. Всесвітня федерація стоматологів у формуванні стратегії розвитку стоматології. *Сучасна стоматологія*. 2017. № 3. С. 100 – 102. (дата звернення 25.09.2020).

6. Реформа системи охорони здоров'я. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-sistemi-ohoroni-zdorovya>. (дата звернення 25.09.2020).

7. Про державно-приватне партнерство : Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (дата звернення 25.09.2020).

**Науковий керівник: О.В. Мирна, к.е.н., доцент, доцент кафедри публічного управління та адміністрування Полтавська державна аграрна академія*

Севериненко В. І., здобувач вищої освіти СВО Магістр,
ОПП Зв'язки з громадськістю,
спеціальність 281 Публічне управління та адміністрування
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

МІСЦЕ ТА ІНСТРУМЕНТИ Е-ВЗАЄМОДІЇ У ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Анотація: охарактеризовано місце та інструменти е-взаємодії в системі публічного управління на загальнодержавному і місцевому рівнях.

Ключові слова: електронна взаємодія, електронні комунікації, електронна демократія, е-уряд, органи місцевого самоврядування.

Електронна взаємодія органів публічної влади забезпечує як електронний обмін документами, так і можливість автоматичного отримання (обміну) електронної інформації з інформаційних систем органів публічної влади відповідно до вимог та повноважень цих органів. Цілі е-взаємодії схожі на цілі належного управління – прозорість, підзвітність, включення, дебати, доступність, участь, допомога, довіра до демократії, демократичні інститути та демократичні процеси, соціальна згуртованість.

На всіх етапах е-взаємодії надзвичайно важливою є довіра. Зв'язки з громадськістю тісно пов'язані з доступністю, прозорістю та підзвітністю суб'єктів.

Розвиток механізмів е-взаємодії органів місцевого самоврядування з громадськістю дозволить: посилити участь, ініціативу та участь громадян у громадському житті на національному, регіональному та місцевому рівнях; підвищити прозорість процесу прийняття рішень, а також підзвітність демократичних інститутів; покращити реагування органів влади на звернення громадян; сприяти громадським дебатам та привертати увагу громадян до процесу прийняття рішень [1].

Е-взаємодія допомагає збільшити участь людей та груп, дозволяє тим, хто має менше голосів, висловлювати свої погляди та сприяє рівній участі. Це може призвести до більш колективного прийняття рішень. Вона забезпечує нову

підтримку та посилення демократичної участі; насамперед охоплює сфери, в яких інститути громадянського суспільства беруть участь у формуванні формальних та неофіційних програм дій, а також у формуванні та прийнятті громадських рішень.

Е-взаємодія вимагає постійного створення відкритих платформ для інформації, діалогу, спілкування, обговорення та де громадяни можуть зібратися разом, щоб захистити свої громадянські інтереси. Ключову роль в е-взаємодії відіграють ЗМІ; серед іншого вони пропонують платформу, на якій громадяни можуть брати участь у публічних дебатах та відстоювати свої інтереси у публічній сфері. Нові електронні медіа та постачальники електронних послуг покращують якість доступу до інформації, забезпечуючи людям найкращу основу для участі в демократії [1].

Слід відзначити перспективність розвитку е-взаємодії та електронного місцевого самоврядування (е-самоврядування). Для України інструменти електронного урядування є відносно новими, тому у 2018 р. вона посідала 82 місце серед 193 країн за результатами комплексного оцінювання розвитку за індексом EGDI (E-Government Development Index, що проводиться раз на два роки), що свідчить про її значне відставання за темпами впровадження електронного урядування [2]. Індекс EGDI є комплексним показником, який поєднує три субіндекси (онлайн-сервісів, телекомунікаційної інфраструктури, людського капіталу) та використовується для вимірювання готовності урядів країн до використання інформаційно-комунікаційних технологій для надання якісних інформаційних та публічних послуг населенню, бізнесу та застосування їх у роботі самих органів влади.

Згідно статистичних даних, індекс розвитку е-уряду в Україні за період 2014-2016 рр. покращився, що дозволило зайняти 62 позицію у світовому рейтингу та потрапити до групи країн з високим рівнем розвитку е-уряду. Аналіз статистичних даних 2018 р. свідчить про зростання значення індексу, однак при цьому спостерігається тенденція до падіння рейтингу України (82 місце). Основною причиною такої ситуації є те, що за період 2016-2018 рр. багато країн

з групи середнього рівня розвитку е-уряду перейшли на вищий і витіснили нашу країну з рейтингу на нижчі позиції пов'язані із зазначеним питанням. В 2018 р. 40 країн віднесено до групи з дуже високим індексом розвитку е-уряду; 71 країну – до групи з високим індексом розвитку е-уряду; 66 країн – до групи з середнім індексом розвитку е-уряду та 16 країн – до групи з низьким індексом розвитку е-уряду. За 2017-2018 рр. відбулося зростання індексу електронної участі в Україні з (0,608 до 0,6854), що дозволило зайняти 75 позицію у рейтингу серед 193 та увійти в групу країн з високим рівнем е-участі.

Організація економічного співробітництва та розвитку визначила три типи взаємодій в рамках е-демократії: 1) одностороннє інформування; 2) двостороння інформаційна взаємодія, у якій громадяни мають змогу висловити свої думки з різних проблем, маючи зворотній зв'язок (консультації, діалог); 3) взаємне партнерство, коли громадяни активно беруть участь в розробці і проведенні політики (policy making) [3, с. 50]. З вищезгаданим корелюють наукові напрацювання В. В Сичової, яка виокремила такі підсистеми електронної участі громадян у публічних справах: е-інформація, е-консультації та е-прийняття рішень [4, с. 285]. С. О. Возним до системи е-самоврядування відносить: е-інформування; е-консультування; е-прийняття рішень; е-ініціативи; е-партнерство; е-контроль; е-делегування [5, с. 4].

Проте, найбільш поширеними інструментами електронної демократії, що застосовуються сьогодні в Україні як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях, є електронні консультації, електронні петиції, електронні звернення, бюджети участі (громадські бюджети). Також створені ресурси для оприлюднення наборів даних у формі відкритих даних, у тому числі з використанням електронних платформ, наприклад «Громадянське суспільство і влада», «Розумне місто» чи «Єдина система місцевих петицій» та інші, які поєднують у собі кілька електронних інструментів участі. Водночас відсутність в Україні методології оцінки розвитку у сфері електронної демократії не дає можливості на даний час об'єктивно оцінити відповідні процеси.

Список використаних джерел:

1. Електронне урядування та електронна демократія: навч. посіб.: у 15 ч. / за заг. ред. А. І. Семенченка, В. М. Дрешпака. К., 2017. <https://onat.edu.ua/project/e-urjaduvannja-ta-e-demokratija/> (дата звернення: 29.02.2020).

2. Барегамян С. Х., Карпі Ю. В. Електронне урядування на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях: сучасний стан та перспективи впровадження в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2019. № 11. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/11_2019/32.pdf (дата звернення: 20.07.2020).

3. Грицяк Н. В., Соловійов С. Г. Електронна демократія : навч. посіб. / за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Н. В. Грицяк. К. : НАДУ, 2015. 66 с. (дата звернення: 20.07.2020).

4. Сичова В. В. Взаємодія інституту політичної опозиції та державного управління в умовах розвитку інформаційного суспільства. *Актуальні проблеми державного управління*: зб. наук. пр. 2012. № 2. С. 282-292.

5. Возний С. О. Механізми взаємодії органів місцевого самоврядування з органами державної виконавчої влади щодо формування дієздатних територіальних громад. *Теорія та практика державного управління*. № 4(55).2016. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-4/doc/3/06.pdf> (дата звернення: 20.07.2020).

*Науковий керівник: Сердюк О. І., к. е. н., доцент
Полтавська державна аграрна академія

УДК 338.61

И.В. Трикоз, старший преподаватель кафедры менеджмента;
Н.В. Шамшева, магистр
ООО «Бердянский университет менеджмента и бизнеса»
(г. Бердянск, Украина)

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКТА

Аннотация: в тезисах рассмотрены методы управленческого учёта затрат и калькулирования себестоимости продукта медицинского труда.

Ключевые слова: управленческий учёт, затраты, методы.

В системе управленческого учёта его объекты (производственные ресурсы) имеют специфическое отражение: по состоянию, в целесообразности их использования и движении в процессе хозяйственной деятельности медицинского учреждения.

Ильичева Н. определяет методы **управленческого учета** как совокупность различных приемов, благодаря которым отражаются объекты управленческого учета в информационной системе организации [1].

Методы управленческого учета медицинских учреждений состоят из нескольких элементов: документация; инвентаризация; оценка; планирование; обобщение и группировка в контрольные счета; нормирование и лимитирование; анализ; контроль.

Таким образом, все элементы методов управленческого учёта действуют совместно в системе организации внутренних хозяйственных связей, которые направлены на решение целей управления медучреждения.

В медицинских учреждениях, в большинстве случаев, учет затрат осуществляется по элементам без фиксации мест их возникновения. Но основным принципом организации учета в медучреждении должно стать максимальное упрощение процедур ведения.

Практически этот принцип может быть реализован при определении последовательности этапов организации и внедрения управленческого учета в деятельность медицинских учреждений.

Организация и реализация управленческого учета в медицинских организациях основывается на первичных документах, учете затрат и других управленческих аспектах [2].

Основными группами методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции медицинского труда могут служить:

1. По способу оценки: учет затрат по фактической себестоимости; учет затрат по нормативной себестоимости; метод учёта затрат по плановой себестоимости - «стандарт-костинг».

2. По полноте включения затрат в себестоимость продукции: учет затрат по полной себестоимости; маржинальный метод учета затрат по усеченной себестоимости – «директ-костинг».

3. В зависимости от технологических особенностей производства: попроцессный метод; попередельный метод; позаказный метод.

Наиболее приемлемыми методами учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции медицинского труда, которые рекомендуется применять в системе управленческого учёта больницы являются: учет по плановой себестоимости - «стандарт-костинг», маржинальный метод учета затрат по усеченной себестоимости – «директ-костинг», учет затрат по полной себестоимости и позаказный метод.

Итак, применение в управленческой деятельности медицинских учреждений данных методов учёта затрат и калькулирования себестоимости продуктов медицинского труда даст такие преимущества в улучшении работы больницы и её отделений и филиалов:

1. Учет по плановой себестоимости - «стандарт-костинг» даст возможность вести учёт, основываясь на тщательных прогнозах на будущее, что увеличит точность прогнозов затрат и эффективность контроля за использованием ресурсов клиники.

Именно этот метод является инструментом планирования затрат и контроля за уровнем себестоимости продукции медицинского труда [3, с. 321]. При этом все затраты, влияющие на счета учета запасов и себестоимость продукции

медицинского труда выступают как нормативные (стандартные), а не фактические.

В свою очередь, нормативный учет затрат нацелен на: установление цен и ценовой политики; управление затратами; подготовку финансовой отчетности; бюджетное планирование и контроль. Нормативные затраты рассчитываются обычно на единицу предоставленной медицинской услуги включают три элемента производственных затрат: прямые затраты труда; прямые материальные затраты; общепроизводственные расходы клиники.

Основная задача «стандарт-костинга» заключается в учете потерь и отклонений в прибыли организации. Главным преимуществом этого метода является то, что при его правильной постановке не требуется большого бухгалтерского штата, так как учитывается только отклонение от стандартов. Чем стабильнее будут работать медицинские учреждения, тем более стандартизированными будут производственные процессы предоставления медицинских услуг, и тем менее трудоемкими станут учет и калькулирование себестоимости продукции медицинского труда клиники.

2. Учет затрат по полной себестоимости даст возможность вести учет и калькулирование всех затрат как прямых, так и накладных. Причем накладные расходы распределяются на продукцию медицинского труда пропорционально выбранной базе. При использовании метода полных затрат в расчете себестоимости продукции участвуют все затраты, включая производственные и расходы периода.

Однако, при внедрении данного метода необходимо обратить внимание на то, что в этом методе не учитывается характер поведения затрат в зависимости от объема предоставленных медицинских услуг, что в конечном итоге искажает анализ планирования расходов, а также возможно искажение рентабельности отдельных видов медуслуг вследствие неточного распределения постоянных затрат в клинике.

3. Маржинальный метод учета затрат по усеченной себестоимости – «директ-костинг» позволит руководству клиники устанавливать взаимосвязи и

взаимозависимости между объемом предоставляемых медицинских услуг, затратами и прибылью. На объект калькуляции относятся только те расходы, которые непосредственно связанные с определённой медуслугой, данного центра затрат.

Система «директ-костинг» позволит: определять формы зависимости затрат от объемов производства медуслуг; получать информацию о прибыльности или убыточности хозяйственной деятельности в зависимости от объема реализованных медицинских услуг; рассчитывать критическую точку объема медуслуг; оптимизировать ассортимент медуслуг; прогнозировать поведение затрат в зависимости от различных факторов; принимать управленческие решения в условиях ограниченности ресурсов; проводить эффективную ценовую политику; решать тактические задачи управления клиникой, её отделениями и филиалами.

4. Позаказный метод возможен при формировании уникального или выполняемого по специальному индивидуальному заказу продукта медицинского труда. Т.е. затраты на производство и реализацию медицинского продукта учитываются по заказам на медицинскую услугу и комплекс медуслуг. Фактическая себестоимость заказа определяется путем суммирования всех затрат по данному заказу по окончании лечения.

Для определения себестоимости единицы медицинской продукции общая сумма затрат по конкретному заказу делится на количество предоставленных медицинских услуг в рамках этого заказа.

Позаказный метод позволит учитывать все прямые затраты по каждому индивидуальному заказу, а остальные - по местам их возникновения и включать их в себестоимость отдельных заказов согласно установленного коэффициента распределения.

Объектом учета затрат и объектом калькулирования в позаказном методе будет является комплексная программа лечения, фактическая себестоимость которая определяется после её предоставления. При этом под заказом понимается заявка пациента (или его родственников) на определенный комплекс

медицинских услуг, предоставляемых специально для него. До момента завершения лечения, все производственные затраты, относящиеся к нему, считаются незавершенным производством.

Итак, анализ показал, что наиболее подходящими для медицинских учреждений является применение позаказного метода, а также системы учета по плановой себестоимости – «стандарт-костинг», в сочетании с различными вариантами учета по полной и усеченной себестоимости – «директ-костинг», поскольку именно эти методы учёта затрат смогут обеспечить максимум информации для принятия управленческих решений руководством медучреждений.

Список использованных источников:

1. Ильичева Н. Управленческий учет в бюджетных учреждениях здравоохранения. *Мудрый Экономист. Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение*. 2015. №2. URL: <https://wiseeconomist.ru> (дата звернення: 14.09.20).

2. Боровков П. Впровадження управлінського обліку на підприємстві : інформаційний сайт консалтингової компанії «ІНТАЛЄВ». URL: <http://www.intalev.ua> (дата звернення: 25.09.20).

3. Вахрушина М.А., Милиновська Н.В. Управленческий учет деятельности медицинских (муниципальных) учреждений: перспектива или реальность? *Международный бухгалтерский учет*. 2015. №385. 354 с.

УДК 65.016

І. В. Ховрак, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
(м. Кременчук, Україна)

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Анотація: Необхідність пошуку нових моделей управлінської поведінки щодо організаційних змін вимагає аналізу стратегій управління змінами, а також побудови дієвої системи управління змінами. Одночасно, в роботі наведено підхід до подолання опору змінам.

Ключові слова: зміни, стратегія, управління, опір змінам, розвиток

В період криза та пандемій організації зазнають значних змін, що призводять до скорочень персоналу та банкрутств. Це змушує організації до пошуку нових моделей управлінської поведінки щодо організаційних змін, особливо щодо розробки підходів подолання опору змінам. При цьому ефективне управління змінами надає конкурентні переваги організаціям. Вирішальну роль в управлінні змінами відіграє розуміння типу змін, основних агентів змін та особливостей їх взаємодії, здатність адаптації організації до змін.

Для подолання опору організаційним змінам експерти пропонують використовувати різні стратегії, що відповідають за різні аспекти: від формування знань до оцінки ефективності (рис. 1). На етапі формування знань важливим є виокремлення основних груп зацікавлених сторін, визначення їх потреб та цінностей, причин потенційного опору змінам, а також надання необхідної інформації. При цьому трирівневий процес реалізації стратегій управління змінами надає можливість змінити ставлення обраних груп зацікавлених сторін. На етапі оцінювання змін важливою є наявність розроблених критеріїв ефективності реалізації стратегій, своєчасність оцінки та корегування стратегій управління змінами.

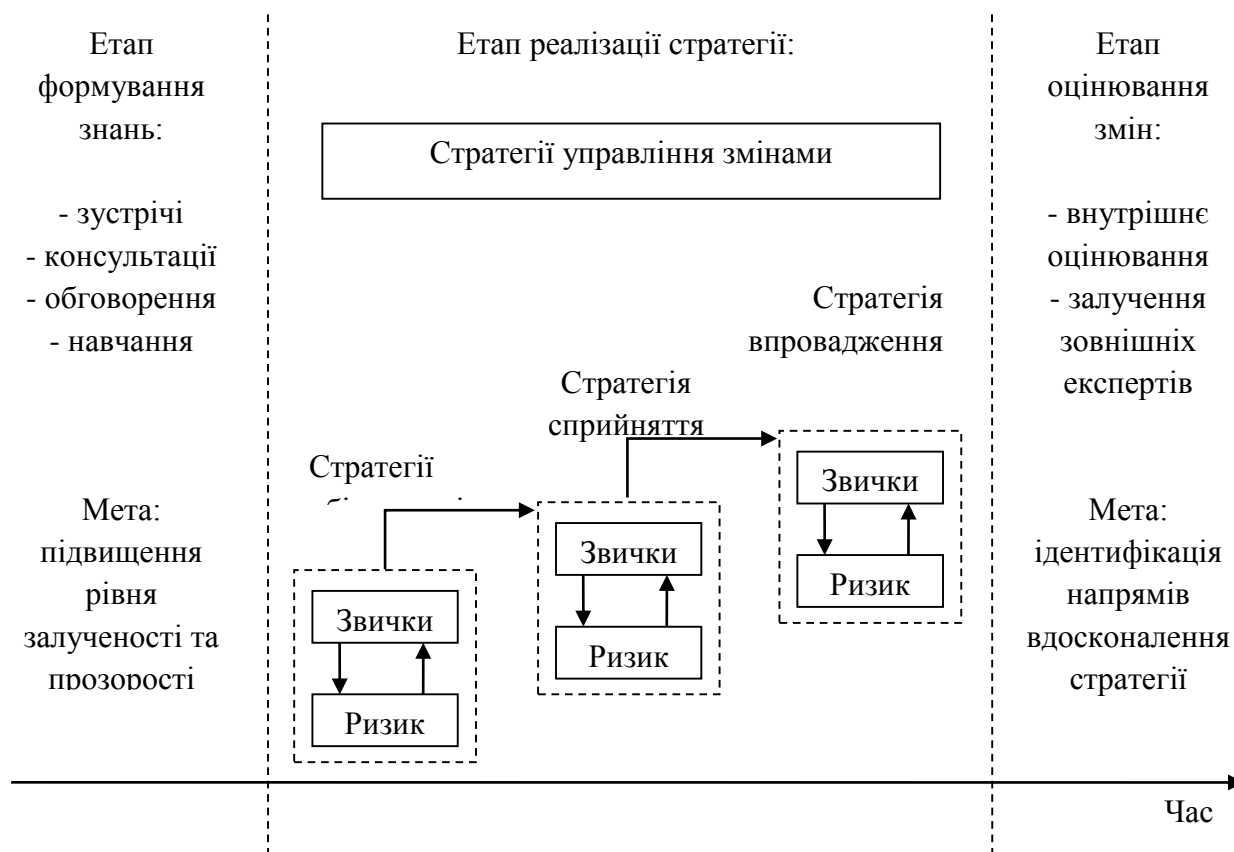


Рис. 1. Концептуальна схема управління організаційними змінами

* створено на основі джерела [3, с. 269]

Управління змінами у стратегічному розвитку організацій потребує зміни підходів до управління організацією [1; 2], у тому числі визнання соціальної відповідальності організацій перед різними групами зацікавлених сторін [4; 5], що надає можливість зменшити кількість необґрунтованих перешкод та бар'єрів у впровадженні змін. Також в управлінні змінами надзвичайно важливу роль відіграє тип лідерства в організації, оскільки від нього залежить здатність сформулювати нову місію та напрями розвитку, досягти зміни свідомості та поведінки персоналу, забезпечити їх навчання та перекваліфікацію. Адже ефективність управління змінами забезпечується підтримкою змін, своєчасністю та дієвістю застосування інструментів подолання опору змінам, спроможністю викликати довіру та подолати страх. Система управління змінами потребує таких важливих елементів:

- Корпоративна культура та соціальна відповідальність (місія та цінності організації, які зрозумілі та підтримуються персоналом);
- Комунікації (своєчасна, об'єктивна та достовірна інформація дозволить зменшити кількість чуток та домислів про зміни);
- Співпраця (залучення персоналу до процесу планування та реалізації стратегії розвитку організації посилить розуміння необхідності та обґрунтованості змін).

Список використаної літератури:

1. Полінкевич О.М., Волинець І. Г. Управління стратегічними змінами та інноваціями на підприємстві: навч. посібник. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 352 с.
2. Тринчук В. Перспективи розвитку страхового ринку у зв'язку зі вступом України до СОТ. *Страхова справа*. 2005. №3. 45 - 56.
3. Aladwani A. Change Management Strategies for Successful ERP Implementation. *Business Process Management Journal*. 2001. №7 (3). P. 266 – 275.
4. Manvelidze L. Glonti V., Trynchuk V., Khovrak I., Mokhonko G., Shkrobot M. Socialization of Organization Sustainable Development Based on the Principles of Corporate Social Responsibility. *Montenegrin Journal of Economics*. 2020. Vol. 16: 1. P. 169 – 182.
5. Khovrak I. Odpowiedzialność społeczna jako strategia przywództwa przedsiębiorstwa na rynku. *Zarządzanie Publiczne*. 2017. Numer 3 (39). S. 391 – 401.

UDC 339.1

Zhong Hailiang,
Masters of the Department of Accounting and Taxation,
Sumy National Agrarian University
(Sumy, Ukraine)
Scientific tutor: Nazarenko Oleksandr Volodymyrovych
Doctor (Economic Sciences)
Professor at the Department of Accounting and Taxation
Sumy National Agrarian University

RESEARCH ON THE TRANSFORMATION AND UPGRADING OF THE RETAIL INDUSTRY TO ENHANCE ITS COMPETITIVENESS UNDER THE BACKGROUND OF INTERNET +

Summary. In recent years, China's economy has been undergoing transformation and modernization. Retail sales in China continue to grow. Closely related to this is the development of information technology on the Internet, which is profoundly influencing and changing the business model of the retail industry.

Key word: e-commerce, Internet +, information management, retail, competitiveness.

Retail industry is the final link in the process of social reproduction, the core industry of circulation industry and the promotion of consumption. It is also an important reservoir for employment. In 2016, China's total retail sales of consumer goods reached 36.6 trillion yuan, an increase of more than 10% year on year and the largest in the world. Second, the retail sales of commodities reached 32.7 trillion yuan, with a growth rate close to that of consumer goods, accounting for nearly 90 percent of the total sales. In 2017, China's online retail sales reached 7.18 trillion yuan, an increase of 33 percent. Among them, Online retail sales of physical goods reached 5.48 trillion yuan, up 28 percent over the previous year. The national retail industry employs about 5,700 people. Ten thousand people, accounting for one third of the circulation industry. From 2013 to 2017, China's total retail sales of consumer goods were flat. The average annual growth rate is 11 percent, and during these five years, the nominal annual growth rate of China's gross domestic product is 8.3%. Consumption has really given full play to the role of «stabilizer» and «ballast» in economic development [1]. In recent years, the retail industry has been developing vigorously,

with the scale continuously expanding, the format of business constantly innovating, network retail and new retail Rapid development. China has 1.3 billion consumer population, how to promote the sustainable, stable and healthy development of the retail industry Topics of common interest.

After the concept of «Internet plus» was put forward, China proposed in its government work report in 2015 to formulate the state council Home level «Internet +» strategy, with the help of mobile Internet, Internet of things, cloud computing and other technologies, for China's economy. Economic transformation provides a new driving force for the integrated development of all walks of life on the basis of «Internet plus». There is no doubt, the one most closely associated with «Internet plus» is retail. Traditional retailers have been through 2015 The Internet has just found a new path for them as they seek a new path after the fierce «store closure» Growth point. Since 2011, the growth rate of China's total online retail volume has been around 40%, reaching one point in 2012 As high as 63%, which also shows that the Internet provides a strong support for the further development of retail industry.

In 2016, Jack Ma spoke for the first time about the future trend of retail, namely the integration of online and offline Logistics support. In November of the same year, the state council released the idea of promoting the transformation of physical retail innovation, which has made policies on the innovation, integration and development of the retail industry deployment. On the issue of promoting the integration of online and offline, the opinions stressed that "standard rules should be established to adapt to the integrated development. Fan, competition rules, to guide brick-and-mortar retail enterprises to gradually improve the level of information, will be offline logistics, services, physical Integration of such advantages with online business flow, capital flow and information flow, and expansion of intelligent and networked omni-channel layout" [2]. In April 2017, ma stressed again that the deep integration of offline and online retail and smart logistics will reshape the retail industry. Meanwhile, amazon, America's biggest e-commerce platform, is taking aim at convenience stores Offline convenience program.

To sum up, under the background of «Internet +», China's retail industry has

entered a stage of technology and consumption Upgrade into a driving force, with smart logistics, online and offline integration as the trend of the new development period. «Internet plus» back under the background, consumers' consumption habits, shopping methods, payment methods, etc., as well as retailers' actions in consumption activities. Use and status are undergoing a shift, which will undoubtedly affect the retail industry, especially the large retailers in the retail industry. To a huge impact, the traditional way of competition has become ineffective in the new era. So how do you combine yourself Based on the existing advantages of the Internet transformation and upgrading, to improve their own competitiveness; How to provide consumers with more The perfect, engaging shopping experience is zero in the context of «Internet plus» Sales companies, especially large retailers, need to face up to the problem.

Zhao Feng (2006) summarized the factors that constitute the core competitiveness of retailers into two categories: assets and capabilities. Assets refer to the ability to bring competitive advantages to the enterprise; can bring a certain value added to the consumer, found and competitive resources to meet consumer demand, such as: enterprises can get policy support from the government, the comprehensive quality of the enterprise staff, the bargaining power of the enterprise in procurement and sales, and so on. The capacity of the enterprise is in charge to involve the enterprise in decision-making, organization, business three aspects of ability. Decision-making ability is at the core of the three Strategic position, because a company's strategic decision-making ability is an important factor affecting the long-term development of the enterprise, strategic decision. The enterprise with low policy level is doomed to be unable to develop for a long time. Organizational integration ability is in the middle of the three. The essence of organizational integration is service, which is related to the reputation and brand image of the enterprise. Business capabilities run through the enterprise The whole operation process of the industry is composed of purchasing, marketing and management capabilities [4].

Liu Qi and Hu yuan (2010) believe that corporate culture is the core competitiveness of enterprises, and take wal-mart as an example to prove it The importance of corporate culture is discussed, and some Suggestions on how to build

corporate culture are put forward [5]. Zhi-Juan Miao, Wang Xiaokai (2010) pointed out that the core competitiveness of retailers depends on the location of stores, the relationship between enterprises and suppliers Department, customer loyalty, information collection and sorting ability, etc. [5]. Xie Xuan and Zhang Yu (2011) point out that retailers The competitive advantage is embodied in the position of the enterprise, process control ability, management and operation ability, customer satisfaction and Loyalty [6].

The concept of «Internet plus» originated from a speech by ma huateng in 2012, but ma didn't put it to the test A concept is explained in detail. In the work report of the two sessions in 2015, «Internet plus» became the most concerned The focus of the report is «Internet plus», which means the integration of traditional industries and modern information technology Generate new business, new products, new models, build a new ecosystem. After that, Alibaba research institute in a pass In the «Internet plus» research report, it is pointed out that the Internet, big data, cloud computing, etc. The application process of internet-based information technology in social and economic sectors is called «Internet plus». Tencent can put One capability that can energize information energy is defined as «Internet plus». Issued by the state council in July 2015 «On actively promoting the» Internet plus «initiative guiding opinions», officially announced the arrival of the «Internet plus» era, we have elevated «Internet plus» to the level of national strategy.

Viewed from the perspective of economics, «Internet plus» is actually a process of optimizing the allocation of various tangible and intangible economic resources through the Internet, so as to maximize the benefits.

Since 2010, China's large retailers are generally experiencing the pains of transformation and reform, operating difficulties, difficult. Many large retailers have gone through a lot of pains, transformed themselves in the difficult situation, explored in the difficult situation, and changed the homogenized competition of "one thousand stores at a time". Finally, in 2017, most of them showed a gradual improvement and an increasingly good situation. Many large retailers adhere to the supply-side structural reform, transformation and upgrading, constantly grasp consumer demand, do a good

job in products or services, and explore new ways to adapt to consumption upgrading and technological progress, thus bringing prosperity to the whole retail industry the new trend of development. Problems and countermeasures of enterprise employee training.

As for the factors influencing the core competitiveness of large retailers, there are various research perspectives and different conclusions at home and abroad. This paper summarizes the factors influencing the core competitiveness of large retailers by integrating a variety of studies: capital structure; enterprise scale; human capital; geographical location; business type; profitability; operating capacity; debt paying ability; growth ability

According to the above research conclusion, under the background of Internet +, retailers must pay attention to the nine core competitive factors of above. In ensuring the healthy development of enterprises at the same time to carry on the transformation and upgrading, and realize the transformation and upgrading of the efficient and smooth, as far as possible to solve transformation brings pain, makes the enterprise can smoothly through, occupy the advantage in the market, enhance the competitiveness of the enterprises.

Reference

1. Entering a new era of retail -- in-depth interpretation of new retail [J]. *China chain*, 2017 (10): 54-57.
2. Du Ruiyun, Jiang Kan. New retail: connotation, development motivation and key issues [J]. *Price theory and practice*, 2017 (02): 139-141.
3. Michael Levy, Barton A. Weitz. Retail Essentials [J]. *The Journal of Industrial Economics*, 2000 (6): 75-58.
4. Zhao Feng, Overall model construction and strategic analysis of core competitiveness of retail enterprises [J]. *Academic exchange*, 2006 (5): 35-38.
5. Liu Qi, Hu Yuan. Corporate culture -- spiritual pillar for the survival and development of retail enterprises [J]. *China market*, 2010 (10): 35-38.
6. Xie Xuan, Zhang Yu. Research on ways to improve the core competitiveness of Chinese retail enterprises [J]. *China business and trade*, 2011 (8): 125-126.

УДК: 005

Khadzhynova Mariia,
student of group 6.03.073.040.19.1
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
(м. Харків, Україна)

CROWDSORSING TECHNOLOGY AS A MANAGEMENT TOOL

Анотація: The article reveals the essence, content and main advantages of crowdsourcing as management tool. The essence of the concept and features is revealed. Examples of crowdsourcing are given. The experience of using crowdsourcing in management is considered. The basic conditions and technologies of crowdsourcing are determined.

Ключові слова: crowdsourcing, management, Internet projects, public, government.

Crowdsourcing (from the English word crowd - "crowd" and sourcing - "use of resources") - is the process of redirecting a number of production responsibilities to perform them by interested users, in other words - the mobilization of human resources to address issues arising in the business process, projects, in the leadership of the state and society.

The impetus for the development of crowdsourcing was the development of Internet technologies, which provided access to information to a huge number of users. As a result, organizations have been able to use the talents of the "network crowd" for their own purposes, involving millions of people to work on a variety of tasks: from professionals to amateurs in various fields of knowledge.

Crowdsourcing is a universal tool, it can be used in many areas. The results of the brainstorming of the "crowd" can be, for example, original design solutions for symbols, slogans for a new brand or event, ways to reduce and save the city budget, and even solve a complex problem in physics. In general, almost everything, except for highly specialized areas that require the application of high professional knowledge and experience.

Due to the large number of people you can solve almost all problems. Thus the positive effect will be received at once by three parties: both the one who has a problem and the one who actively solves it and the final consumer of a product or service.

Therefore, crowdsourcing is not only crowd management for their own purposes but also further mutually beneficial work of all stakeholders.

The functions of crowdsourcing are:

- effective use of civil society initiatives through interaction with public authorities;
- reducing the factors of social and political crisis by improving social infrastructure;
- search for new and creative solutions;
- expansion of the expert environment and involvement of new specialists in the implementation of projects [1].

The basis of all projects that use crowdsourcing are talented people who are ready to work with pure enthusiasm. When a person works not for profit, but does what he likes, and does it with pleasure - the results of such a process will be much better than the same work done by a professional, but without enthusiasm, only for profit. Perhaps that is why the largest examples of crowdsourcing so far have been nonprofit projects. But, as you know, any non-profit project, gaining momentum, can bring money. For example, the largest social network in the world - Facebook, often uses applications developed by ordinary users. Creating Wikipedia is one of the most striking, but not the only examples of successful crowdsourcing. Starbucks has a My Starbucks Idea project, where customers can share their thoughts and suggest ideas based on recipes, technology, location of establishments and so on. McDonald's - the most famous fast food in different countries launches projects, inviting customers to compete in creating a new burger, and the winner is eventually included in the menu. The well-known company Lego often uses crowdsourcing to create its products. It offers customers to download the program and design their own designer.

Internet projects aimed at strengthening the interaction of government agencies with citizens on regional or urban development and landscaping are very popular with the population, as they provide an opportunity to participate in improving the activities of government institutions, directly affecting the interests of the population. Crowdsourcing can be implemented in our city to address social issues, landscaping,

construction of transport infrastructure of the city, solving unemployment problems, etc.

The main advantages of using outsourcing are:

- Talent. The main advantage of outsourcing is that you can simultaneously involve many performers in their field of activity;
- Accessibility. Crowdsourcing makes it possible to divide a large project into smaller and specialized parts, which reduces the total cost;
- Competence. Crowdsourcing guarantees that everyone will do their job, so the tasks will be performed by people with appropriate qualifications;
- Speed. Due to the involvement of a large number of performers, the timely execution of the task can be reduced to a minimum [3].

Thus, crowdsourcing as an organization of work of a group of people on any task to achieve common benefits is a powerful modern tool for its application in various fields - from business and politics to social non-profit projects.

Список використаних джерел:

1. Гвоздецький А. М. Краудсорсинг в громадянському суспільстві: сучасні механізми прямої демократії *Публічне право*. 2014. № 2. С. 301-307.
2. Ольга Кіреєва. Перспективи краудсорсингу як інструменту співпраці органів влади та громадськості в контексті розвитку публічного управління. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2016. Випуск 2(29). С. 97-104.
3. Ніщенко О. В. Краудсорсинг як сучасний управлінський інструмент. *Облік і фінанси*. 2014. Випуск 11(41) ч.2. С. 231-237.

УДК 331.108.2

Черната Т. М., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємств
Семенова С. А., студентка гр. МН-17
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
(м. Маріуполь, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: У роботі обґрунтовано значення персоналу як стратегічного ресурсу підприємства. Розкрито сутність та характеристики кадрового потенціалу, акцентовано увагу на процесі його оцінювання як елементі механізму управління, а також на концепції маркетингу персоналу.

Ключові слова: стратегічне управління, кадровий потенціал, підприємство, оцінювання, маркетинг персоналу

Сучасна концепція управління персоналом визначає працівника як найголовніший ресурс підприємства, адже інноваційний характер сучасного виробництва та необхідність підвищення його ефективності в умовах жорсткої конкуренції на ринку праці визначають необхідність формування нових підходів до управління персоналом підприємств. Саме персонал є тим невичерпним ресурсом, який дозволяє підприємству вижити в складних економічних умовах, забезпечити досягнення конкурентних переваг, підвищити показники трудової віддачі і ефективності праці працівників. Таким чином, в сучасних умовах персонал стає стратегічним ресурсом підприємства.

Проблемами управління персоналом і розвитку кадрового потенціалу підприємства займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених: Ф. Тейлор, Г. Ємерсон, А. Файоль, Е. Майо, Д. Мак Грегор, В. Оучий, А. Андрєєва., Н. Гришина, С. Лопатина, С. Єськова, В. Савельєвій, П. Журавлева, А. Кибанова, Є. Маслова та інші [1].

Посилення ролі людського чинника в діяльності підприємства призвело до виникнення поняття «кадровий потенціал». Це поняття економісти і соціологи використовують сьогодні для характеристики терміну «людський чинник» в об'ємному вираженні як в масштабах всього суспільства, так і в рамках окремих

виробничих колективів. Загалом «кадровий потенціал» є людським чинником у вигляді безперервного, динамічного процесу, що характеризує його приховані можливості.

Поняття «кадровий потенціал» відбиває ресурсний аспект соціально-економічного розвитку. Кадровий потенціал можна визначити як сукупність здібностей усіх людей, що зайняті в даній організації і вирішують визначені задачі. Кадровий потенціал – це сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу підприємства, які включають чисельність, склад і структуру, фізичні і психологічні можливості працівників, їхні інтелектуальні і креативні здібності, професійні знання і кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, відношення до праці та інші якісні характеристики [1].

Характеристики кадрового потенціалу напряму залежать від рівня розвитку підприємств-споживачів праці, тому можливості залучити професійно компетентні, вмотивовані і зорієнтовані на найвищі результати кадри прямо пропорційно залежать від результатів господарської діяльності роботодавця, які дають змогу використовувати кваліфіковану працю.

Відзначимо, що потенціал ключових фахівців і потенціал міжгрупового зв'язку складають ядро кадрового потенціалу підприємства. Вони розробляють, виконують та контролюють дії, які в майбутньому забезпечать високий рівень реалізації можливостей суб'єкта господарювання.

Розкриваючи сутність категорії «кадровий потенціал підприємства», як багатоелементного поняття, відобразимо його структуру на рис.1 [2].

Кадровий потенціал як систему, яка залежить від багатьох факторів, насамперед психологічних, важко точно оцінити та спрогнозувати, але існує загальновідомий факт, що не можна управляти тим, чого не можна виміряти.

Тому метою проведення оцінювання кадрового потенціалу є визначення рівня використання кадрового потенціалу, виявлення можливостей його розвитку.

Оцінювання кадрового потенціалу підприємства слугує підґрунтям для визначення потреби в навчанні, заходів з розвитку персоналу, перспектив

кар'єрного зростання, розрахунку витрат. Результати оцінювання кадрового потенціалу дають змогу приймати більш обґрунтовані рішення, спрямовані на його формування, збереження та розвиток.

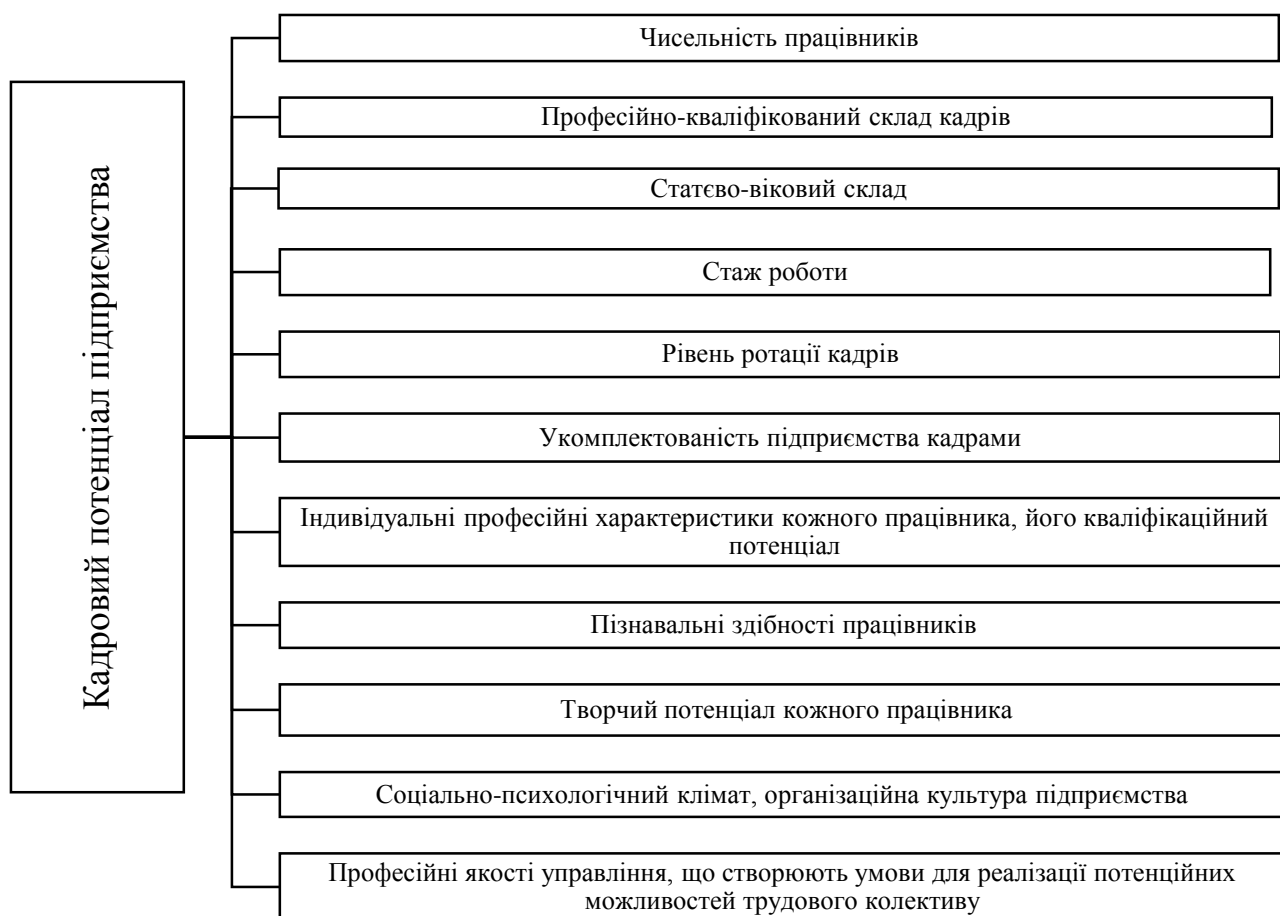


Рис. 1. Структура кадрового потенціалу підприємства

Ефективність оцінювання кадрового потенціалу для його функціонування та розвитку залежить від дієвості механізму оцінювання, що використовується. Система показників кадрового потенціалу повинна виключати суб'єктивізм під час оцінювання або принаймні зменшувати його ризик. Мають бути враховані ділові, професійні, а також особистісні якості працівників.

Водночас під час розроблення названої системи показників доцільно дотримуватись таких принципів:

- урахування специфічних особливостей як галузевого характеру (машинобудування), так і конкретного підприємства;
- функціонування системи повинно забезпечуватись на всіх рівнях

управління підприємством: підприємство загалом, його структурні підрозділи, окремі працівники;

– усередині системи мають бути забезпечені, з одного боку, статичність її елементів, а з іншого – високий рівень їхньої адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства;

– головним елементом системи є інтегральний показник, що характеризує трудовий потенціал підприємства.

Кадровий потенціал підприємства повинен бути оцінений з різних позицій залежно від кількісних та якісних характеристик, набір яких визначає кадрова служба підприємства при плануванні та розробці методичних рекомендацій щодо методів, критеріїв оцінювання кадрового потенціалу.

Для оцінки кадрового потенціалу підприємства необхідно проводити аналіз по кожному компоненту за допомогою економічно-математичних методів у поєднанні із соціологічними методами, зокрема соціологічним опитуванням.

Здійснення стратегічного управління кадровим потенціалом підприємства передбачає використання сучасних концепцій теорії і практики управління персоналом. Однією з таких концепцій є маркетинг персоналу. Основним завданням маркетингу персоналу як специфічного виду управлінської діяльності у сфері управління персоналом є визначення і покриття потреби підприємства в персоналі.

Маркетингова діяльність в системі управління персоналом полягає в оцінці стану ринку праці і тенденцій його змін з метою прийняття обґрунтованих рішень у сфері найму (працевлаштування), сприянню зайнятості і ефективного використання персоналу. Результатом маркетингових досліджень ринку праці винна стали стабілізація положення суб'єктів ринку праці і покращання умов зайнятості персоналу.

Особливе значення маркетинг персоналу набуває в процесі стратегічного управління кадровим потенціалом підприємства. Маркетингові дослідження ринку праці дозволяють визначити можливості формування персоналу підприємства за рахунок різних джерел, оцінити умови працевлаштування на

підприємстві, а також їх відповідність вимогам персоналу до працедавців, що склалися на ринку праці. На цій основі формується план персонал-маркетингу, який реалізується за допомогою взаємодії підприємства з різними суб'єктами ринку праці, такими, як кадрові і консалтингові компанії, державні служби зайнятості, освітні установи. Результатом реалізації плану персонал-маркетингу є забезпечення підприємства кадровим потенціалом необхідного якісного та кількісного складу [3].

На сьогодні можна сказати, що керівники та власники вітчизняних підприємств не сповна усвідомили визначальну роль персоналу в досягненні стратегічних цілей і ефективності розвитку підприємств. Робота з персоналом, яка орієнтована на перспективу, є вищим рівнем управління розвитку персоналом, до якого українським підприємства тільки належить прийти.

Список використаних джерел:

1. Закаблук Г.О. Удосконалення управління кадровим потенціалом підприємства. URL: irbis-nbuv.gov.ua
2. Зіньків Н. А. Розвиток кадрового потенціалу підприємства. URL: dspace.tneu.edu.ua
3. Фоміченко І.П., Баркова С.О. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства. URL: www.dgma.donetsk.ua

УДК

О. М. Яценко, ЗВО СВО магістр
факультету менеджменту та маркетингу
Л. П. Артеменко, к.е.н, доцент кафедри менеджменту
Національний університет України
“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”
(м. Київ, Україна)

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ЛІДЕРСТВА

Анотація: тези присвячено дослідженню тенденцій сучасного менеджменту та розвитку концепцій сполучного лідерства, “гарячих” груп і спіральної динаміки. Проведене дослідження дає можливість ознайомитись із вимогами сучасного менеджменту та надбанням нових концепцій управління.

Ключові слова: сучасний менеджмент, концепції управління, лідерство, команда, “гарячі” групи, спіральна динаміка, парадигми мислення.

Сучасний менеджмент акцентує увагу на переосмисленні методів підвищення загальної ефективності, підходів до персоналу та удосконаленні процесів управління. Ці тенденції тісно взаємопов’язані, оскільки ґрунтуються на удосконаленні кадрового менеджменту і концепцій лідерства. Саме них ми і розглянемо детальніше.

Для розвитку компанії в існуючих умовах сучасний менеджер має розширити набір своїх компетенцій та опанувати нові концепції управління та створення робочих груп.

Наразі, делегувати завдання та призначати відповідальних недостатньо. Лідер має навчитися чітко формулювати цілі та бажання, і прислуховуючись до команди, сполучати їх з інтересами працівників. Такий підхід допоможе створити міцну корпоративну культуру, що забезпечить ефективне досягнення поставлених цілей.

До таких висновків у 1995 році дійшли Г. Лівітт і Дж. Ліпман-Блюмен, створивши концепції сполучного лідерства та «гарячих» груп. Основною ідеєю концепції сполучного лідерства є побудова взаємовідносин між лідером та його командою, створення компромісу між “хочу” і “треба”. З огляду на це, концепція трактує наступні положення: політичний прагматизм; побудова суспільства

однодумців; орієнтація на довгострокову перспективу; лідерство за допомогою очікувань: довіра, надання можливостей і підвищення; пошук сенсу життя [1, с. 6-7]. Ці принципи будують абсолютно новий образ лідера. У разі їх прийняття, людина розширює свій кругозір, модифікує ставлення до колег та підлеглих і починає використовувати ситуативні методи управління.

Концепція сполучного лідерства спрямована на розвиток таких якостей лідера, які дозволяють створювати та підтримувати міцні зв'язки всередині команди та краще розуміти мотивацію кожного робітника. Зважаючи на це, лідер має бачити точки дотику між різними потребами, ідеями, людьми та організаціями. Вміти домовлятися із усіма зацікавленими сторонами (stakeholders), працювати із запереченнями та опором до змін, а також, виробляти спільну ціль та місію. Такий підхід є складнішим, оскільки лідеру необхідно враховувати індивідуальні характеристики людей. Однак, саме така концепція дозволяє побудувати якісну культуру організації, а не створювати видимість розвитку та цінності корпоративних зв'язків.

Вищенаведені навички сполучного лідерства допомагають згуртувати людей у команду, що призводить до появи іншої, взаємозалежної, концепції “гарячих” груп (hot groups). “Гарячі” групи - це малі за розміром команди, які характеризуються досягненням високих результатів за рахунок розвинутих внутрішніх зв'язків, мотивації та спільної ідеї. Такі групи можуть існувати у вигляді команд, комітетів і комісій, які призначені для дослідження та вирішення певного питання.

До обов'язкових критеріїв “гарячих” груп відносять: активність; проява уваги та поваги до всіх членів команди; розвинута комунікація та особистісна відповідальність; інтенсивна праця в умовах дружньої атмосфери тощо. Працюючи у режимі “гарячої” групи, люди становляться більш відкритими та уважними один до одного. Така концепція дає підґрунтя для розвитку креативності, впевненості у собі та підвищення індивідуальних показників, що впливають на загальний прогрес команди.

Поєднання концепцій сполучного лідерства та «гарячих груп» створюють

унікальний колектив, який здатний підтримувати вимоги сучасного менеджменту. Але, як зазначають автори, “гарячі” групи не створюються за певним сценарієм або інструкцією. Для появи та розвитку таких груп необхідні наступні умови: загальна залученість всіх учасників команди до завдання; інтелектуальний розвиток, інтеграція і обмін ідеями; розвиток емоційного інтелекту; рухома структура організації та процесів; невеликий розмір групи [1, с. 10-14].

Також, основним чинником, який спонукає організацію до змін є криза та конкуренція. Їх існування може призвести компанію до збитків та виходу із ринку, або ж дати поштовх для розвитку інновацій та переходу на новий рівень управління. Кризова ситуація дає можливість кожному співробітнику висловити свої ідеї стосовно подолання труднощів та вдосконалення існуючих процесів. Такий режим роботи сприяє залученню більшої кількості робітників до процесу управління та мотивує їх кооперуватися задля вирішення спільної проблеми, адже, як відомо, ніщо не єднає краще спільного ворога. У випадку, коли люди мають спільну мету, ідеї, принципи та цінності, їх легше згуртувати у “гарячу” групу та надати імпульс і вектор для подальшого розвитку.

Щоб мати краще уявлення, яким чином можна поєднувати різних людей в єдину команду, менеджеру необхідно розуміти, що в кожного є власна картина світу, цінності та очікування. З огляду на це, доцільним буде розглянути концепцію, що гармонійно доповнить вищенаведені - спіральна динаміка К. У. Грейвза, яка розроблена ще у 1960-х роках. Проте, звернемося до автора сучасника В. А. Пекара, який розглянув цю концепцію у сучасних реаліях. Спіральна динаміка - це модель людського розвитку, яка представляє собою набір кольорових парадигм мислення. Кожна парадигма - це набір уявлень, цінностей та бажань, яка домінує у людини у певний період її життя. Завдяки розумінню того, якою парадигмою живе людина, лідер команди створює для неї індивідуальний підхід, краще розуміє її потенціал, цінності, бажання та створює якісну систему мотивацій.

Спіральна динаміка охоплює 8 кольорових парадигм. Кожна наступна

модель мислення впливає з попередньої. Вони не заперечують одна одну, та можуть існувати в розумі людини одночасно. Однак, домінувати може тільки 1 парадигма мислення. А в залежності від зовнішніх та внутрішніх обставин людина може переключатися між ними.

Щоб краще розуміти, що це за моделі, та які принципи мислення вони втілюють, коротко їх розглянемо: бежева парадигма (на першому місці - задоволення першочергових потреб, виживання), фіолетова (шанування традицій, сім'ї, старших, віра у забобони), червона (жага до змагань, шанування сили, цю парадигму краще всього описує девіз "з щитом, або на щиті"), синя (шанування системи, правил, ієрархії, обов'язків та власної відповідальності); помаранчева (шанування саморозвитку, конкуренції, технологій, відношення до помилок як до спроб, а не провалів), зелена (взаємоповага, гармонія, увага до кожного та до культури в цілому, розвинута духовність), жовта (гнучкість, комунікабельність, лояльність, критичне мислення), і поки що остання парадигма - бірюзова (розвиток високих психологічних і соціальних технологій, поєднання у собі всіх парадигм мислення) [2, с. 7-32]. Розуміючи, якою парадигмою мислить людина, лідеру буде простіше створити необхідну робочу атмосферу та обрати відповідну систему мотивацій.

Як бачимо, вищенаведені концепції ґрунтуються на визнанні людини як індивідуальності та вимагають особливого підходу до кожного. З огляду на це, сучасний менеджер має бути розвиненим лідером із розумінням можливих парадигм мислення та навичками їх поєднання в одній групі. Такий підхід дозволить створити нове середовище, яке гнучко пристосовується до зовнішніх змін.

Список використаних джерел:

1. Белікова Ю. В. Становлення та переваги емоційного лідерства: тези наук. журналу Український соціум. 2012. № 2. С. 7-16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2012_2_3
2. Пекар В. А. Різнобарвний менеджмент. Харків: ФОЛІО, 2019, 191 с.

**Алфавитний показчик та реєстраційні номери сертифікатів
учасників конференції
ДЛЯ ВСІХ СЕРТИФІКАТІВ**

Серія ВКМУ № буде зазначений в таблиці / 22.10.2020

Khadzhynova M.	001	Голояд М.О.	049	Кравченко Х. В.	097
Ryszard Pukala	002	Гончарук О.В.	050	Круглик М. І.	098
Zhong Hailiang	003	Горват Є. Б.	051	Кудлай К. Д.	099
Андросова Т.В.	004	Горященко Ю.Г.	052	Кузнецова К.О.	100
Артеменко Л. П.	005	Грибовська Ю. М.	053	Кузнецова Ю. А.	101
Артеменко Л.П.	006	Гринюк Н. А.	054	Кузьменко Н.В.	102
Бабенко А. С.	007	Даниленко Г.В.	055	Кулик В. А.	103
Бабенко Л. В.	008	Даценко В.В.	056	Кулініч О.А.	104
Багрій К. Л.	009	Демочко Ж. Ю.	057	Кухта К.О.	105
Барабаш Л.В.	010	Держевецька М.А.	058	Кучер О.О.	106
Баранець Є.О.	011	Десятский С.П.	059	Кушнір Л. М.	107
Бачурський О.І.	012	Дорогань-Писаренко Л.О.	060	Кушнірук Є.В.	108
Бегмат С.О.	013	Дугар Т. Є.	061	Ладчук В. О.	109
Бербєка О. Б.	014	Дядюра А.В.	062	Лактионова О.Е.	110
Бірючевська Н.Є.	015	Єрмолаєва М. В.	063	Лапіга А.Г.	111
Близнюк В. М.	016	Жадько Н. В.	064	Левицька С. О.	112
Блищик Т. С.	017	Живко З.Б.	065	Левченко З. М.	113
Божко А. С.	018	Житченко І.І.	066	Лега О. В.	114
Бондаренко Н.В.	019	Жураковська Г. Є.	067	Лемешко І. С.	115
Бондаренко Н.В.	020	Зав'ялова А. С.	068	Лесик І.І.	116
Бондарєва А.А.	021	Запотічна Р. А.	069	Лижова Є. М.	117
Борблік К.Е.	022	Злепко І. Р.	070	Литвин О.Ю.	118
Борисова Т. М.	023	Ігнашкіна Т.Б.	071	Ліненко О.	119
Боровик К.В.	024	Ізотова В.О.	072	Ліннік Д.В.	120
Бражник Л.В.	025	Ільченко В.М.	073	Лук'янова В.В.	121
Булах І.І.	026	Калюга А. Р.	074	Макаренко С. М.	122
Булим В.Ю.	027	Капленко Т. С.	075	Макогон В.Д.	123
Бурсова Т. О.	028	Карпенко Є.А.	076	Малофєй О. О.	124
Буц І.М.	029	Карпець А. А.	077	Малюта І.А.	125
Буц В.І.	030	Картамишева О.Є.	078	Манаєнко І.М.	126
Кисельов В.Р.	031	Келлер Ю. А.	079	Манашкіна А. А.	127
Вайда Т. С.	032	Кірова Л.Л.	080	Мандра Н. Г.	128
Васильєва В. Г.	033	Клименко К.В.	081	Мармуль Л. О.	129
Ведмідь М.О.	034	Книшек О. О.	082	Маргиненко Н.Ю.	130
Велігурська А. М.	035	Коваль А. Г.	083	Мауер Д.Р.	131
Верига Ю. А.	036	Кокорєва О.В.	084	Мац Т.П.	132
Власюк С.А.	037	Колодін В.О.	085	Медведенко А.	133
Волкова Н.В.	038	Кондратенко Д. В.	086	Мельник А. В.	134
Волошин В.М.	039	Кононенко Ж.А.	087	Метлицька В.О.	135
Временко Л. В.	040	Кононова В.В.	088	Михайловська І.Л.	136
Гайдабура О. М.	041	Копитець Н.Г.	089	Міхеєва К. Р.	137
Гарнага О. М.	042	Королук Т. М.	090	Міхов Л.І.	138
Гашицька Л.М.	043	Корсунський О. Ю.	091	Мокієнко Є. О.	139
Герасименко О.М.	044	Корягіна Т.В.	092	Накевхрішвілі О.А.	140
Гетьман І.А.	045	Костири Я.В.	093	Напкерська Г.В.	141
Глуценко Ю.А.	046	Костюк В.С.	094	Новак Н.П.	142
Гнаток Є. М.	047	Коцуренко Ю.В.	095	Новіков В.В.	143
Голобородько В.В.	048	Кочур В.С.	096	Норка А.М.	144

Олійник Н. М.	145	Сиротюк Г. В.	192
Ольховська Т. І.	146	Слинько А. О.	191
Онищенко А. В.	147	Сліпенко А.К.	193
Онiщенко В. В.	148	Слободян Н.Г.	194
Опанасюк Е. Ю.	149	Слободянюк Р.Р.	195
Орлецька Н.М.	150	Соломка А.О.	196
Осіпова А.А.	151	Співак І. О.	197
Піскулева І.В.	152	Сусарова І.П.	198
Павлюченко К.Р.	153	Танклевська Н.С.	199
Панченко І.Г.	154	Таран Л. В.	200
Пастух К.С.	155	Телятник М.Ю.	201
Перевалова А. П.	156	Тоцька Н. М.	202
Петренко В. І.	157	Трикоз І.В.	203
Пилипенко К.А.	158	Тютюнник М. С.	204
Писаренко С.В.	159	Тютюнник С. В.	205
Підберезня В. С.	160	Тютюнник Ю. М.	206
Піскульова І.В.	161	Фролова Г.І.	207
Плаксієнко В. Я.	162	Харченко Н.В.	208
Плиска О.Л.	163	Ховрак І. В.	209
Полінкевич О.М.	164	Ходаківська Л. О.	210
Пономаренко О. Г.,	165	Хомин І. П.	211
Пономаренко Т.М.	166	Хомин П. Я.	212
Потапенко Б.І.	167	Хомутенко А. В.	213
Пошивалова О.В.	168	Хомутенко В. П.	214
Прийдак Т.Б.	169	Храпунова Т.Є.	215
Пристемський О. С.	170	Хурдей В.Д.	216
Прокопчук О.Т.	171	Цимбал А.	217
Процишин Ю. Т.	172	Черната Т. М.	218
Прошин В. О.	173	Чіп Л.О.	219
Ракша А.Р.	174	Шамшева Н.В.	220
Решетник К. Р.	175	Шандалюк І.О.	221
Родченко С.С.,	176	Шаповалова А.А.	222
Романченко Ю. О.	177	Швайко Н.А.	223
Рубцова А.І.	178	Шийка К. І.	224
Рукавиця О. Ю.	179	Шиліпук О.Я.	225
Румянцев Д.С.	180	Шиманська О.В.	226
Рунчева Н.В.	181	Шишкова Д.С.	227
Самойленко Є.В.	182	Шишкова Н.Л.	228
Самолук Н. М.	183	Шмакова В.В.	229
Сардак С. Е.	184	Штефан Д.В.	230
Сачук Н.В.	185	Щератюк С.Ю.	231
Севериненко В. І.	186	Щур К.М.	232
Семенова С. А	187	Юрчик Г. М.	233
Семенова Т.В.	188	Яловега Л. В.	234
Сидоренко Л.О.	198	Янушевська А. А.	235
Сидоренко Н.А.	190	Ященко О. М.	236
Синельник В. С.	191	Кетова О.М.	237

Наукове видання

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

матеріали
Всеукраїнської науково-практичної конференції
(з міжнародною участю)

Посвідчення УкрІНТЕІ № 94

*Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет
Вченою радою факультету обліку та фінансів
Полтавської державної аграрної академії
(протокол № 3 від 12.10.2020 р.)*

За редакцією Пилипенко К.А.

Технічний редактор – к.е.н., доцент Романченко Ю.О.

Видається в авторській редакції.
Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших
даних несуть автори статей.
Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково
відображають позицію редакційної колегії.

