

Міністерство освіти і науки України
Державна вища технологічна та економічна школа в Ярославі
Університет Миколаса Ромеріса, Литва
Турецький Гіресунський університет
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучасва
Полтавська державна аграрна академія
Дніпровський національний аграрно-економічний університет
Миколаївський національний аграрний університет
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. П. Василенка
Львівський національний аграрний університет
Кафедра обліку та оподаткування

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ:
ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ
АСПЕКТИ**

***МАТЕРІАЛИ II МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-
ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
18-20 березня 2020 р.***



ЛЬВІВ 2020

УДК 33 0.341.1:005.92

О-17

Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, **18-20 березня 2020 р.** – Львів: ЛНАУ, 2020. – 552 с.

Організаційний комітет:

Янишин Я. С. – декан економічного факультету, к.е.н., в.о. професора кафедри міжнародних економічних відносин ЛНАУ;

Марків Г.В. – заступник декана економічного факультету, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування ЛНАУ;

Петришин Л.П. – д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування ЛНАУ;

Гнатишин Л.Б. – д.е.н., в.о. професора кафедри обліку та оподаткування ЛНАУ;

Демчук Н.І. – д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Дніпровського державного аграрно-економічного університету;

Прокопишин О.С. – заступник завідувача кафедри з наукової роботи, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування ЛНАУ;

Жидовська Н.М. – заступник завідувача кафедри з навчально-методичної роботи, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування ЛНАУ;

Андрушко Р.П. – заступник завідувача кафедри з виховної роботи, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування ЛНАУ;

Малецька О. І. – к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування ЛНАУ;

Дранус Л.С. – к.е.н, доцент кафедри менеджменту Чорноморського національного університету імені Петра Могили;

У збірнику представлено матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти». Результати наукового пошуку можуть бути використані для подальших наукових досліджень та формування нових наукових ідей.

Усі матеріали подаються в авторській редакції

© Львівський національний аграрний університет, 2020
Кафедра обліку та оподаткування, 2020

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I		
ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ		
<i>Balawejder M. Żydowska N.</i>	KSZTAŁTOWANIE EFEKTYWNEJ PAŃSTWOWEJ MŁODZIEŻOWEJ POLITYKI W UKRAINIE	14
<i>Cherevko H.</i>	EFEKT BALASSY-SAMUELSONA W STABILIZACJI GOSPODARKI KRAJOWEJ	16
<i>Dranus V. Boot T.</i>	INSURANCE MARKET DEVELOPMENT TRENDS OF UKRAINE	19
<i>Андрушко О.М. Андрушко Р.П.</i>	РОЗВИТОК СІЛЬСЬГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	23
<i>Березівський З.П. Березівська О. Й.</i>	ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИКАМИ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА	27
<i>Великий Р.І.</i>	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	30
<i>Войнич Л.Й. Попівняк Р.Б.</i>	ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ АГРОПІДПРИЄМСТВАХ	33
<i>Гарвас Г. Д.</i>	ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗИ ВЕТЕРИНАРНОЇ ФАРМАЦІЇ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТИВ	37
<i>Грицаєнко М.І.</i>	КЛАСТЕРИЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНУ	41
<i>Демчук Н.І. Ткаліч О.В. Сергієнко А.Є.</i>	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	45
<i>Докаленко В.В.</i>	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	49
<i>Дранус В.В. Галенко В. М.</i>	ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ	53
<i>Дубініна М.В. Дубінін В.А.</i>	ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ	57
<i>Зеленський А.В. Зеленський В.А.</i>	ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МАЙБУТНЄ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	61
<i>Зелізо Н.Б. Булик О.Б.</i>	СПОСОБИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	65
<i>Калашнікова Т. В.</i>	ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА УДОСКОНАЛЕННЯ	68

	ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ	
<i>Катан Л.І. Павлова Д.К.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	72
<i>Клепчева О.В. Прокопишин О.С. Гойдало О.С.</i>	ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	76
<i>Колодійчук В.А.</i>	ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ	79
<i>Кошкालда І.В.</i>	ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ОБІГУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ	82
<i>Кравців І.К. Урбан І.Р.</i>	ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ	86
<i>Крилова О.В.</i>	ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ	90
<i>Марків Г.В.</i>	ГРЕЦЬКІ ГОРИХИ ЯК БІЗНЕС: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	93
<i>Масюк Ю.В. Бровко Є.І.</i>	ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	96
<i>Придюк О.М.</i>	ВЛАСНА СПРАВ – АЛЬТЕРНАТИВА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ДЛЯ МОЛОДІ	100
<i>Рибка Н.В.</i>	РОЗВИТОК ТА РІЛЬ ЛОГІСТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	104
<i>Сиротюк Г. В.</i>	ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	108
<i>Скіцько В. І. Приходько Р. І.</i>	МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	112
<i>Смолінський В.Б. Смолінська С.Д.</i>	ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ	116
<i>Федик О.В.</i>	УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ У СФЕРІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	119
<i>Хамініч С.Ю. Сокол П.М. Щавелева Ю.С.</i>	ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ЦІНОЮ ТА ПОПИТОМ НА РИНКУ ЕКОЛОГІЧНО-ЧИСТИХ ПРОДУКТІВ	121
<i>Царук В.Ю</i>	АРГУМЕНТАЦІЯ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ У СФЕРІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	124

<i>Янишин Я.С. Марків Г.В.</i>	СЦЕНАРІЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ	128
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ БІЗНЕС: УПРАВЛІННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ		
<i>Batsenko L.</i>	MOTIVATION IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT	134
<i>Danylenko A. Dranus L.</i>	THE ORETICAL PRINCIPLES OF BUSINESS ETHICS	137
<i>Kotliński W. Kolodii I.</i>	CECHY ZARZĄDZANIA KRYZYSOWEGO ZA GRANICĄ: ISTOTA I SPECYFIKA	140
<i>Lypchuk V.</i>	MARKETINGU RELACJI A MARKETING PARTNERSKI	143
<i>Matskiv G. Poverlyak T.</i>	SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES	146
<i>Mironchuk Z. Tsitska N.</i>	IMPROVEMENT OF FISCAL REGULATION OF ACTIVITIES OF AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES	149
<i>Андрушко Р.П. Мирончук З.П.</i>	ОПОДАТКУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ	153
<i>Березовська Л.І. Вольних А.І.</i>	ІДЕНТИЧНІСТЬ ЛЮДИНИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ	158
<i>Бінерт О.В.</i>	ПРОБЛЕМИ І МЕТОДИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ. БЕНЧМАРКІНГ	162
<i>Бочко О.Ю. Liekis K.</i>	КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ 2020: ОСНОВНІ ТРЕНДИ	167
<i>Великих К.О.</i>	ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ	169
<i>Верещак І.Р. Верещак А.Р. Янчик І.В.</i>	ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	172
<i>Волкова К.В.</i>	УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	176
<i>Воронка О.З.</i>	УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З РІЗНОЮ ФОРМОЮ ВЛАСНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	179
<i>Грубійка І.І.</i>	ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	183
<i>Зачосова Н.В.</i>	ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ	185

<i>Калина Т.Є. Шушулков С.Д.</i>	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ	188
<i>Келеберда Т.В.</i>	НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	190
<i>Коваленко А.О.</i>	КАДРОВА ПОЛІТИКА ЯК УПРАВЛІНСЬКИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-СТРУКТУР	193
<i>Коваль О.В.</i>	ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	196
<i>Колодійчук І.А.</i>	ПРИЧИНИ ГЕНЕРУВАННЯ І НЕЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ БУДІВНИЦТВА І ЗНЕСЕННЯ	199
<i>Крупа О.М.</i>	ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБІГОМ У ТЗОВ "РСП "ШУВАР"	202
<i>Куценко Д.М.</i>	ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ	206
<i>Лега О.В. Яловега Л.В. Прийдак Т.Б.</i>	АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	209
<i>Ментей О.С.</i>	ПРОБЛЕМИ ДЕМОГРАФІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ СЕЛА	212
<i>Михалюк Н.І.</i>	ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ І ВЛАСТИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ	215
<i>Морозова Г.С.</i>	МЕНЕДЖМЕНТ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	218
<i>Павленко О.П.</i>	АГРОСТРАХУВАННЯ ЯК ЗАПОРУКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	222
<i>Петришин Л.П.</i>	ВПЛИВ ЗМІН У ЦІНОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЇХНЮ ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ	226
<i>Приходько І.П.</i>	АНАЛІЗ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	229
<i>Рожко Н.Я. Васильців Н.М.</i>	ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ПІДВИЩЕННЯ ЦІННОСТІ ТОВАРУ ДЛЯ СПОЖИВАЧА	233

<i>Романченко Ю.О.</i>	ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТИЧНОГО АГЕНТА : ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ	236
<i>Тютюнник Ю.М. Тютюнник С.В.</i>	ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	240
<i>Хамініч С.Ю. Півоварова О.Б. Чудіна Д.О.</i>	МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ РИНКУ ТОВАРІВ (НА ПРИКЛАДІ РИНКУ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД В М. ДНІПРО)	244
<i>Хамініч С.Ю. Сокол П.М. Умовіст А.В.</i>	РОЗВИТОК ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ШВИДКОГО ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ	274
<i>Ціцька Н.Є. Малецька О.І.</i>	ПОДАТКОВІ РОЗРАХУНКИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	250
<i>Янишин Я.С.</i>	ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕСИ КООПЕРАЦІЇ НА СЕЛІ	254
<i>Ясіновська І.Ф. Байк А.І.</i>	ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ	257
<i>Ясіновська І.Ф. Горанська Н.В.</i>	ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	260
РОЗДІЛ 3 ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ: ОРГАНІЗАЦІЯ, МЕТОДИКА ТА ПРАКТИКА		
<i>Kolodiy A.V.</i>	REFORM OF THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE: USEFUL EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES	264
<i>Бездушина Ю.С.</i>	ПРОГНОЗ ЗРОСТАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА РОЛЬ БУХГАЛТЕРА В ЦЬОМУ ПРОЦЕСІ	267
<i>Бєляєва Л.А. Деняк К.М.</i>	СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	269
<i>Бруханський Р.Ф.</i>	ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ Й ОЦІНКА ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	272
<i>Гіржева О.М.</i>	ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО АГРОПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	276
<i>Гнатишин Л.Б. Костирко І.Г.</i>	ВРЕГУЛЮВАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ НЕУЗГОДЖЕНОСТЕЙ ЩОДО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ВАЛОРИЗАЦІЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ	279

<i>Грибовська Ю.М. Куришко М. В.</i>	СПОСОБИ РОЗРАХУНКУ ЗА ОТРИМАНЕ ПАЛЬНЕ	282
<i>Дранус В.В. Глазачева І.А.</i>	СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	285
<i>Дранус В.В. Захарченко Є.О.</i>	ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	289
<i>Дранус В.В. Столяр Я.В.</i>	ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	293
<i>Дуда Г.Б.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ	297
<i>Єрмолаєва М.В.</i>	ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	301
<i>Жидовська Н.М. Вільчинська Є.М.</i>	ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ЛІКАРНЯНИХ ЛИСТІВ В УКРАЇНІ	305
<i>Жук В.М.</i>	НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	308
<i>Клим Н.М. Андрушко Р.П.</i>	ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ І РЕВІЗІЇ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄСВ	312
<i>Красота О.Г. Красота І.І.</i>	АМОРТИЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	317
<i>Красота О.Г. Красота І. І.</i>	АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	320
<i>Ксьонжик І.В. Ендрес В.І.</i>	ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	323
<i>Ксьонжик І.В. Кисіль К.О.</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОПЕРАТИВНОЇ ОРЕНДИ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ-ОРЕНДОДАВЦЯМИ	325
<i>Лега О.В. Коваленко М.</i>	ОЦІНКА ЗАПАСІВ ПРИ ВИБУТТІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	330
<i>Мацьків Г.В.</i>	ОБЛІК ВИТРАТ НА СТВОРЕННЯ ТА ЕКСПЛУАТАЦІЮ ВЕБ-САЙТУ ПІДПРИЄМСТВА	333
<i>Миرونчук З.П. Андрушко Р.П.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ	336

<i>Назаренко О.В.</i>	ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ПРОВАДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ	339
<i>Наишкерська Г.В.</i>	ОЦІНКА ПОДАТКОВИХ РІЗНИЦЬ ПРИ НАРАХУВАННІ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	343
<i>Нездойминога О.Є.</i>	СИСТЕМА ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА	348
<i>Панасюк А.І.</i>	МОНИТОРИНГ РОЗВИТКУ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	352
<i>Панасюк Н. В.</i>	ДЕРЖАВНА КАЗНАЧЕЙСЬКА СЛУЖБА УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	355
<i>Петришин Л.П.</i>	ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КАПІТАЛУ КООПЕРАТИВІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ	358
<i>Попко Є.Ю.</i>	ДИСКОНТУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ЗМІНА ОБЛІКОВОЇ ОЦІНКИ ЧИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ?	362
<i>Прокопишин О.С. Барило О.М.</i>	АТРИБУТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	365
<i>Прокопишин О.С. Щербата І.В. Вакулюк С.А.</i>	РОЛЬ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ДОКУМЕНТУВАННЯ В ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ	368
<i>Рагуліна І.І.</i>	ПЛАНУВАННЯ РОБОТИ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ	372
<i>Рубай О.В.</i>	ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	375
<i>Стеців І.І. Стеців І.С. Мартин О.М.</i>	ОБЛІКОВА, КОНТРОЛЬНА ТА АНАЛІТИЧНА ІНФОРМАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: МЕТОДИКА ОРГАНІЗАЦІЇ	378
<i>Фещук М.М. Цимбалістий О.Я. Палаш А.В.</i>	ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ	382
<i>Хом'як Г.М.</i>	АГРАРНА РОЗПІСКА ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ АГРОВИРОБНИЦТВА	386

<i>Хомка В.М. Жидовська Н.М.</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	390
<i>Цимбалістий О.Я. Фещук М.М. Шевчук С.А.</i>	ВАРІАНТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	395
<i>Ціцька Н.Є. Мирончук З.П.</i>	НЕОБОРОТНІ АКТИВИ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ЇХ ОБЛІКУ	398
<i>Чебан Ю.Ю. Ендрес В. С.</i>	ВПРОВАДЖЕННЯ ІТ-АУДИТУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	401
<i>Шевчук С.А. Палаш А.В. Фещук М.М.</i>	ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИДІВ ДИВДІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПОТРЕБ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	403
<i>Янишин Я. С. Мацьків Г. В.</i>	БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ ІЗ ГМО: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ	406
РОЗДІЛ 4 ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА		
<i>Aleksandraviciute B. Maletska O.</i>	INFORMATION TECHNOLOGY IN MANAGEMENT OF ACCOUNTING PROCESS IN THE ENTERPRISE	410
<i>Horodetskyu I.M. Mazur I.B. Horodetskyi I.I.</i>	ALGORITHMS IMPROVEMENT OF SAFETY MANAGEMENT IN THE AGRICULTURE (ANIMAL HUSBANDRY)	413
<i>Mükrimin Şevket GÜNEY Özlem TUNÇ DEDE Faruk GÜNER</i>	REVIEW OF CONVERSION METHODS AND POSSIBILITIES OF BIOMASS USING	417
<i>Yatsyshyn S.P. Midyk A.-V.V. Lysa O.V.</i>	DEVELOPMENT OF SOFTWARE FOR INSTRUMENTAL METHOD OF REHABILITATION OF PATIENTS WITH OBLITERATING VASE ATEROSCLEROSIS	420
<i>Березовська Л.І. Вольних А.І. Шегинський І.І.</i>	СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ ТА ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ	423
<i>Борис В.М.</i>	ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	427
<i>Гримак А.В.</i>	МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА	431
<i>Гурмус М.В.</i>	АВТОМАТИЗОВАНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	435

<i>Гуцуляк М.М.</i>	MANAGEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT IN THE INFORMATION TECHNOLOGY FIELD	438
<i>Дорош М.М.</i>	СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ E-COMMERCE В УКРАЇНІ	443
<i>Дорош-Кізим М.М.</i>	DIGITAL MARKETING В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	446
<i>Живко З.Б. Рудий Т.В. Руда О.І.</i>	ВИКОРИСТАННЯ КРИМІНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ У ПРОТИДІЇ КІБЕРЗЛОЧИНАМ	449
<i>Крупа В.Р.</i>	ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ТОВАРНІМИ ПОТОКАМИ	452
<i>Пеняк Ю.С.</i>	ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	456
<i>Савчук О.Я.</i>	ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	459
<i>Царук Н.Г.</i>	ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ТЕХНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ	463
<i>Черненко К.В.</i>	ВПЛИВ ЕЛЕКТРОННОГО (БЕЗПАПЕРОВОГО) ДОКУМЕНТООБІГУ НА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС ПРОЦЕСАМИ	467
РОЗДІЛ 5 ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕХАНІЗМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ		
<i>Dranus L.S. Khalfan Y. S.</i>	ENHANCEMENT OF SOCIAL AND MACRO-ECONOMIC MANAGEMENT: THE CASE OF ZANZIBAR	470
<i>Horodetska N.H. Navyshkiv N.B. Semko N.M.</i>	FOREIGN COMMUNICATION NECESSITY FOR EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES	473
<i>Przybytniowski J. W. Garasym P. M. Klym N. M. Andrushko R P.</i>	OCENA JAKOŚCI USŁUG UBEZPIECZENIA EKOLOGICZNEGO	476
<i>Антонюк Н.А.</i>	МОДЕЛЬ ВИЯВЛЕННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	481
<i>Гайда Г.М.</i>	СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	486
<i>Грицаско Г.І.</i>	ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК	490

<i>Грицаско І.М.</i>	ПІДПРИЄМСТВА ТЕХНІЧНОГО СЕРВІСУ	
<i>Грицаско М.І. Грицаско Г.І.</i>	ІНДИКАТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ	494
<i>Дубініна М.В. Кириленко А.В.</i>	ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	498
<i>Зеленський А.В. Зеленський В.А.</i>	НОВІТНІ ТРЕНДИ У ФІНАНСУВАННІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	501
<i>Марусяк Г.С. Клебан О.Д.</i>	ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	505
<i>Павловська І. В. Новікова М. М.</i>	УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ	508
<i>Пахолків Н.І.</i>	СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АГРОТУРИЗМУ	511
<i>Плотницька С.І.</i>	ПІДХОДИ ДО ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ	514
<i>Прокопишин О.С. Прокопишин С.Б.</i>	ІМПОРТ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ	518
<i>Сало І.А.</i>	ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТИВАННЯ САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	521
<i>Сиротенко Є.О.</i>	МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	525
<i>Хамініч С.Ю. Єрамішян М.В.</i>	РОЛЬ SMM У ПРОСУВАННІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	528
<i>Хамініч С.Ю. Сирота М.Є.</i>	МАРКЕТИНГ ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	531
<i>Хамініч С.Ю. Філопова Є.С. Рабінович Є.Б.</i>	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ DIGITAL – МАРКЕТИНГУ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ	534
<i>Черевко І.В.</i>	ЕКСПОРТНА ОРІЄНТАЦІЯ МАЛИХ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: НІШОВІ КУЛЬТУРИ	537
<i>Шутка С.Є. Воляник Г.М.</i>	ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ	541
<i>Янишин Я.С. Прокопишин О.С.</i>	МІЖНАРОДНИЙ ОФШОРНИЙ БІЗНЕС: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ	545
<i>Янковська К.С.</i>	ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ БІОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ	548

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

UDC 332.1:353

Balawejder M.
wykładowca
Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna w
Jarosławiu, Jarosław
Żydowska N.
kandydat nauk ekonomicznych
Lwowski Narodowy Uniwersytet Agrarny, Lwow

KSZTAŁTOWANIE EFEKTYWNEJ PAŃSTWOWEJ MŁODZ IEŻOWEJ POLITYKI W UKRAINIE

Problem wsi ukraińskiej zawsze był kluczowym w społeczno-ekonomicznym rozwoju państwa. Na dzisiejszy dzień on znacznie zaostrzył się, ponieważ dla ojczystej wsi charakterystycznym jest szereg procesów negatywnych [3].

W ciągu istnienia i rozwoju państwa ukraińskiego, ukraińska wieś zawsze odgrywała wybitną rolę.

Można wyróżnić takie kierunki priorytetowe państwowej polityki młodzieżowej, która jest bezpośrednio skierowana na zabezpieczenie podwyższenia poziomu i jakości życia ludności wiejskiej [1]:

1. Inwentaryzacja, uporządkowanie i efektywne wprowadzenie istniejących programów państwowej stymulacji rozwoju terytoriów wiejskich Ukrainy w celu gwarantowania zabezpieczenia ich należnego finansowania.

2. W celu zmniejszenia poziomu obciążenia demograficznego - polepszenie stanu ubezpieczenia społecznego emerytów za wiekiem, rozwój systemu służb serwisowych i specjalizowanych instytucji dla ludzi starszych, stworzenie warunków dla efektywnego użycia potencjału pracującego ludzi wieku emerytalnego w miejscowości wiejskiej.

3. Aktywizacja państwowej polityki na rynku pracy w miejscowości wiejskiej, co, w pierwszą kolej, wymaga takich środków, jak: zabezpieczenie efektywnego użycia zasobów pracujących terytoriów

wiejskich, stworzenie dodatkowych miejsc pracy w kierunku gospodarki rolnej i tym podobne;

4. Opracowanie środków promocji inwestorów rolniczych przedsiębiorstw w inwestowaniu do rozwoju komunalnej i transportowej infrastruktury, socjalnego zakresu wiejskich zaludnionych punktów, w szczególności pod postacią układania inwestycyjnych zgod z władzami miejscowymi i otrzymania wakacji podatkowych co do spłaty miejscowych podatków i zbiorów.

5. Realizacja środków co do odnowienia i późniejszego rozwoju infrastruktury socjalnej terytoriów wiejskich, dla tego, w pierwszą kolej, koniecznie zwiększyć budownictwo mieszkań i akademików dla inteligencji wiejskiej i młodzieży, co będzie sprzyjać dopływowi kwalifikowanych młodych kadrów.

6. Opracowanie bazy regulacyjnej dla spełnienia przez władz miejscowych emisji pożyczkowych papierów wartościowych w celu skierowywania otrzymanych funduszy na rozwój obiektów infrastruktury miejscowej [2].

Więc, rozpatrzone w artykule kierunki kształtowania młodzieżowej polityki państwowej, powołane zabezpieczać efektywną działalność systemu państwowo - administracyjnego w zakresie, który będzie odpowiadać jak wymogom i interesom samej młodzieży, tak i zadaniom społeczeństwa w osobie państwa.

Spis wykorzystanych źródeł:

1. Kto jest kto w polityce młodzieżowej, 2009. URL: <http://www.whoiswho.org.ua/>

2. Mechanizmy formacji i realizacji państwa polityka młodzieżowa na Ukrainie. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2018-1/doc/1/14.pdf>

3. Formacja państwowej polityki młodzieżowej na Ukrainie w warunkach decentralizacji URL: http://www.dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2017_12_14_material.pdf

UDC 339.16:338.2(477)

Cherevko Heorhiy

Prof. Dr hab.

Lwowski Narodowy Uniwersytet Agrarny, Lwów

EFEKT BALASSY-SAMUELSONA W STABILIZACJI GOSPODARKI KRAJOWEJ

Efekt Balassy-Samuelsona to teoria określająca relację, która dominuje w gospodarkach ze zróżnicowanymi stopami wzrostu wydajności. Zgodnie z tą teorią różnice stóp wzrostu prowadzą do zmian w obrębie realnych kursów walutowych. Wniosek ten opiera się na spostrzeżeniu, że wzrost wydajności w sektorze dóbr będących przedmiotem handlu zagranicznego jest szybszy niż w sektorze dóbr nie będących przedmiotem handlu zagranicznego. Im szybszy jest zagregowany wzrost wydajności, tym szersza jest luka wzrostu między tymi dwoma sektorami. Ponieważ ceny są długofalowo determinowane przez koszty, a ceny dóbr będących przedmiotem handlu zagranicznego determinuje kurs walutowy, niedopasowanie sektorowych stóp wzrostu wydajności w szybko rozwijającym się kraju prowadzi albo do wyższej inflacji albo do aprecjacji waluty¹. Jest to konsekwencja szybszego tempa wzrostu wydajności pracy w sektorze produkującym dobra handlowe, przy jednoczesnej tendencji do ustalania się zbliżonego w obu działach tempa wzrostu płac. Efektem tych dwóch zjawisk jest stały wzrost jednostkowych kosztów pracy w sektorze produkującym dobra niehandlowe, a w ślad za tym wyższa inflacja. Jeśli obecny trend dodatniego wzrostu wydajności będzie się w dalszym ciągu utrzymywał, jest wysoce prawdopodobne, że kraje kandydujące muszą albo przekroczyć dopuszczalne w ramach Maastricht 1,5 procentowe odchylenie inflacji albo będą musiały aprecjować swoją walutę, co

¹ Wzrost [kursu waluty](#) krajowej względem [walut](#) zagranicznych, powstały w wyniku przewagi [popytu](#) nad [podażą](#), oznaczający wzrost siły nabywczej waluty. Aprecjacja pieniądza jest często konsekwencją [deflacji](#).

znowu pozostaje w sprzeczności z zasadą zbieżności kursów walutowych. Dlaczego efekt BS implikuje ryzyko makroekonomiczne? Ryzyko polega na pewnej konsekwencji efektu BS: z uwagi na niepokryty parytet stopy procentowej realna stopa procentowa równowagi jest proporcjonalnie niższa w kraju, w którym waluta podlega realnej aprecjacji. Niskie stopy procentowe zachęcają do wydatków i powodują powstanie deficytu zewnętrznego. Może to stanowić proces dążenia do równowagi poprzez wygładzanie konsumpcji w czasie, dokonywania wydatków na koszt przyszłości, w której będziemy bogaci. Wszystko byłoby w porządku, gdybyśmy dokładnie znali przyszłość, podejmując większe ryzyko [1].

Ocena przyszłości co jakiś czas się zmienia, tak samo zachowanie inwestorów. Wysokie ryzyko może zniechęcać ich do kupowania długoterminowych papierów wartościowych a skłaniać do finansowania długu papierami krótkoterminowymi, co jeszcze bardziej zwiększa ryzyko kraju. Rynek wie, że kryzys zadłużenia można rozwiązać albo poprzez recesję albo przez deprecjację, której towarzyszy inflacja, albo przez jedno i drugie. Oznacza to, że jeżeli stwierdzimy, że kraje realizujące konwergencję podlegają wysokiemu ryzyku w zakresie bilansu zewnętrznego, to musimy dojść do wniosku, że charakteryzuje je również ryzyko wysokiej inflacji. Polityka gospodarcza dążąca do minimalizacji ryzyka inflacji musi równocześnie sprowadzać do minimum ryzyko nierównowagi zewnętrznej.

Jest zrozumiałe, że kraje członkowskie Unii Gospodarczej i Walutowej dążyć będą do jak największego zmniejszenia zarówno ryzyka strukturalnego, jak i inflacyjnego tak więc będą nieustannie poddawane atakom kapitałów spekulacyjnych [2].

W ujęciu modelowym gospodarkę dzieli się na 2 sektory: handlowy (tj. taki, którego produkcja jest przedmiotem wymiany międzynarodowej) i niehandlowy. W sektorze handlowym z racji zwiększonej konkurencji zaczyna się wzrost produktywności, szczególnie w krajach otwierających się w pełni na wymianę międzynarodową, takich jak Polska. Ponieważ sektor handlowy musi sprostać cięższej i bardziej bezlitosnej konkurencji niż sektor

produkujący na potrzeby wewnętrzne, produktywność rośnie w nim znacznie szybciej, a wraz z nią rosą płace.

Ma to również przełożenie na sytuację w drugim sektorze - przy założeniu mobilności pracy między gałęziami również w nim płace powinny wzrosnąć wskutek procesów dostosowawczych - pracownicy sektora niehandlowego będą chcieli zatrudnić się w drugim sektorze, co ograniczy podaż ich pracy. Aby ich płace wzrosły proporcjonalnie do pracowników sektora handlowego, producenci dóbr niehandlowych muszą podnieść ceny swoich produktów, ponieważ produktywność rośnie wolniej i "nie ma z czego" pokryć żądań płacowych pracowników. Wywołuje to inflację w grupie dóbr niehandlowych, podnosząc tym samym łączny wskaźnik wzrostu cen, co można traktować jako skutek uboczny wzrostu produktywności, przekładany na ogólny wzrost gospodarczy. Rosnące ceny względne dóbr niehandlowych powodują ogólny wzrost cen i aprecjację kursu walutowego. Ponieważ taki obrót sprawy jest właściwie ekonomicznie nie do uniknięcia, stawianie przez szefów Europejskiego Banku Centralnego zbyt niskiego celu inflacyjnego może prowadzić do osłabiania wspólnej waluty i wzrostu problemów eksportowych państw nowoprzyjętych. W takiej sytuacji ekonomiczne korzyści z wstąpienia do Unii stają się mniej wyraźne [3]. Pojawia się więc dylemat - czy wybrać stabilność cen, czy raczej stabilność kursu walutowego, co dla jest ważne z dwóch powodów: po pierwsze, jeśli efekt B-S wzmocni się, to może doprowadzić do trudności w wypełnieniu kryteriów konwergencji; po drugie, Polsce powinno zależeć na stopniowej deprecjacji złotego przed ustaleniem kursu wejścia do strefy euro dla poprawienia konkurencyjności cenowej eksportu.

Lista wykorzystanych źródeł:

1. Dornbusch R., Fischer S., Startz S., „*Makroekonomia*”, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 2007.
2. Marczewski K. „*Efekt Samuelsona-Balassy a sektor realny w Polsce*” Październik 2001.
3. Orłowski W. M. „*Możliwości spełnienia przez Polskę kryteriów konwergencji EMU*”, Październik 2001.

UDC 368.1

Dranus V.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor Department of Economics
and Entrepreneurship*

Boot T.

*Bachelor degree applicant in Finance, Banking and Insurance
Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolaiv, Ukraine*

INSURANCE MARKET DEVELOPMENT TRENDS OF UKRAINE

Subject of study. Theoretical and practical aspects of the functioning of the Ukrainian insurance market.

Relevance of the research topic. The formation of a developed insurance market in Ukraine will provide favorable conditions for market transformation, stable development of national and world economy and international relations, which makes the topic of research relevant.

Formulation of the problem. The insurance market in Ukraine is at the stage of gradual integration into the world market. Therefore, the issues of modern development of market services and the search for directions for its improvement are insufficiently covered and require in-depth study.

Analysis of recent research and publications. Issues of the insurance market were in the field of scientific interests of many scientists, namely: S. S. Osadets, V. D. Bazidevich, O. I. Baranovsky and others.

Setting objectives. As a result of the research, an in-depth analysis of current trends in the development of the Ukrainian insurance market will be conducted and the directions of its improvement will be determined.

Keywords: insurance, insurance market, indicators of insurance market development.

Outline of the main material. A key element of any country's national economy is the insurance market, as it provides, on the one hand, reliable insurance protection against the risks of the subjects of

market relations, and on the other, insurance protection of the property interests of members of society and the need of the economy for investment resources. The functioning of the insurance market is able to a large extent to ensure the uninterrupted activity of economic entities and maintain social stability of society.

The insurance market is considered in the economic literature as a system of social, economic, financial and economic or monetary relations, a particular socio-economic structure, the economic environment of the insurers, the economic space, the totality of insurance companies, the form of interconnection between participants in the insurance relationship, part of the financial market, a separate sphere of services, a form of functioning of the comprehensive insurance fund. In other words, in the broad sense of the insurance market is a set of economic relations regarding the sale and purchase of insurance services, that is, the market provides an organic link between insurers and insureds, and here the mandatory recognition of insurance services.

The insurance industry of developed countries provides an effective system of protection property rights and interests of all citizens and enterprises, maintenance of social stability of society, economic security of the state, and is also an important financial instrument for regulating the national economy and a powerful source of accumulation of funds for their further long-term investment in the national economy. Today, the Ukrainian insurance market is characterized by growth main indicators of its activity and is in the phase of gradual integration into the world.

The insurance market is the second largest in the capital market among other non-banking financial markets. The total number of insurance companies as of 2019 was 234, including life insurance company – 23 companies, non-life insurance company 211 companies, (as of 2018 – 285 companies, including life insurance company – 31 companies, Non-life IC – 254 companies). The number of insurance companies tends to decrease, so in 2019 compared to the same period in 2018, the number of companies decreased by 51 insurance companies.

Compared to 2018, UAH 5 686.6 million (16.3%) increased gross premiums written, net insurance premiums increased by UAH 4 760.9 million (18.8%). The increase in gross insurance premiums occurred in almost all types of insurance, namely: auto insurance (CASCO, OSSCV, "Green Card") (increase of gross insurance payments by UAH 1,694.4 million (18.0%)); health insurance (increase in gross insurance payments by UAH 1,027.9 million (40.3%)); insurance against fire and natural hazards (increase in gross insurance payments by UAH 776.6 million (25.4%)); property insurance (increase in gross insurance payments by UAH 618.1 million (13.7%)); life insurance (increase in gross insurance payments by UAH 552.6 million (20.2%)); insurance of medical expenses (increase of gross insurance payments by UAH 546.7 million (58.5%)); cargo and luggage insurance increased gross insurance payments by UAH 133.4 million (6.5%).

Compared to the same date in 2018, these figures have increased, as total assets of insurers by UAH 7,482.4 million (12.6%); assets identified Art. 31 of the Law of Ukraine "On Insurance" for the presentation of insurance funds reserves - UAH 6,531.6 million (17.1%).

In the context of the modern development of the national economy, the insurance market contributes to the formation of a market financial environment, activates the activity of the population and entrepreneurs in the financial sector, promotes the improvement of the quality of social protection and allows the mobilization of significant financial resources for investment and innovation projects. Research on the state of the insurance market confirms the existence of serious obstacles that impede the development of insurance activities and reduce its effectiveness. In order to improve the situation on the insurance market, a number of measures are needed to address the theoretical and practical problems of its development and regulation.

Conclusions. The stage of political and economic instability in Ukraine significantly influences the development of both insurance companies separately and the insurance market as a whole. In recent years, a decline in the level of solvency of the population and confidence in insurers have led to a significant decrease in demand for

insurance services. That is why insurers today face the difficult task of increasing the range, volume and quality of insurance services, increasing the level of capitalization and financial reliability of insurance companies, gaining trust in legal and natural persons. Following these measures aimed at overcoming the crisis tendencies, the national economy will be able to attract significant investment resources, strengthen the effectiveness of state supervision of insurance activities, create structural frameworks for the development of various types of insurance. One of the important internal factors for activating the development of the insurance business can be an effectively underwriting process of an individual insurance company. Using this approach will ensure the profitability and financial sustainability of insurance companies through a thorough analysis and selection of risks for their insurance.

References:

1. Gorodnichenko Y. V. Trends and prospects of development of the insurance market of Ukraine. *Economics and Society: A Scientific Journal*. 2017, No. 10, pp. 569-573.
2. The Internet Journal of Insurance and Reinsurance [electronic resource]. - Available at: www.forinsurer.com.
3. Official Site Natskomfinposluh [electronic resource]. - Retrieved from: <http://www.nfp.gov.ua>. [in English].
4. Borisova V. A. The state of the insurance market in the context of globalization / V. A. Borisova, I. V. Shuleshov // *Bulletin of Sumy National Agrarian University*. - 2012. - №3 (51). - P. 19-23.

УДК 339.

Андрушко О.М.

к.с.-г.н., доцент кафедри генетики, селекції та захисту рослин

Андрушко Р.П.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

РОЗВИТОК СІЛЬСЬГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Розвиток фермерських та інших аграрних господарств в умовах непередбачуваних інформаційних викликів та євроінтеграційних тенденцій неможливі без налагодженої системи бізнес-процесів. Відсутність програмного середовища для синхронізації облікових даних, автоматизованої технології планування і ресурсного забезпечення та комплексної управлінської інформаційної системи для прийняття раціональних рішень, ускладнюють ведення бізнесу й стримують процес інформатизації.

У зв'язку з цим необхідно впроваджувати рішення, що дозволять сільському господарству як нарощувати продуктивність, так і одночасно зменшувати навантаження на ресурси та навколишнє середовище. В цьому контексті цифрова трансформація пропонує великі перспективи, адже останнім часом малим фермерам все важче конкурувати з великими при виконанні таких завдань, як турбота про довкілля, виробництво високоякісної продукції, впровадження соціальних програм тощо.

В європейських країнах через те, що всі фермери знаходяться в однакових умовах, вдало діє сільськогосподарська кооперація. В Україні ж із кооперацією є ряд проблем, оскільки одні фермери працюють офіційно і відкрито, а інші — в тіні. Для роботи ж у кооперативі потрібна відкрита і прозора звітність. І тут діджиталізація може відіграти позитивну роль, адже з використанням інформаційних технологій діяльність фермерських господарств стає прозорою.

Діджиталізація (з англ. digitalization, «оцифрування») це – перехід інформаційного поля на цифрові технології, тобто переведення певної інформації з аналогового у цифровий формат для полегшення її подальшого використання на сучасних електронних пристроях [4].

На думку К.А. Куприна, діджиталізація – це способи приведення будь-якого різновиду інформації в цифрову форму [3]. О. В. Халапсіс визначає діджиталізацію не як спосіб, а як пов'язаний із тенденцією приведення в електронний вигляд найрізноманітніших видів використовуваної людиною інформації, процес умовно названий дослідником «оцифруванням буття» [5].

Отже, під діджиталізацією прийнято розуміти трансформацію, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікаційної взаємодії зі споживачами [1].

Необхідне розуміння, що діджиталізація створює умови для сталого розвитку малих фермерських господарств, адже вона може полегшити їм доступ до ринків збуту, наприклад, за допомогою блокчейн-технологій, а також знизити бюрократичне навантаження і пов'язані з ним витрати коштів і часу як в частині звітності перед органами влади, так і в плані отримання нових знань, комунікації з постачальниками, консультантами тощо. Також цікавими наслідками діджиталізації можуть стати підвищення привабливості роботи в аграрному секторі та виведення на якісно новий рівень сільськогосподарського консультування.

Вчені наголошують на подальшому розвитку практик ведення ціннісного сільського господарства, що приведе до виникнення пост-природного світу, де застосовуються цифрові технології, щоб створити не тільки підвищену урожайність у сільському господарстві, але і новий тип ланцюгів створення вартості, повністю заснованих на великих даних. Нові, так звані індустріальні ферми у своїй діяльності будуть покладатися на дані різних сенсорів і цифрових технологій з метою упорядкування практик посіву, поливу та збору врожаю.

Прогнозується подальше зростання впливу процесу діджиталізації на світовий ринок продуктів харчування через глобальне впровадження великих даних та поглибленої аналітики.

Зокрема, найчастіше згадуваними проблемами є заміщення технологіями робочої сили, в першу чергу низькокваліфікованої праці, а також можлива втрата власності сільськогосподарськими виробниками на свої ж персональні чи корпоративні дані [2].

Також поширеними стають дискусії й про можливі загрози діджиталізації для сталого розвитку сільськогосподарського виробництва.

Діджиталізація може призвести до певних змін і в структурі сільськогосподарського виробництва України, адже нові технології все більше уможливають управління фермами більшого розміру, а малі фермерські господарства часто не в змозі впроваджувати деякі з пропонованих технологій через брак фінансових ресурсів.

Процес оцифрування інформації обліку та звітності повинен відповідати сучасним критеріям в розрізі управління віртуальним середовищем, автоматизації взаємовідносин з клієнтами та користування перевагами хмарних технологій даних на законодавчому рівні.

Необхідний послідовний бізнес-процес в даній галузі, зокрема, це стосується агроінновації у продуктах харчування, упаковці, технологіях, бізнес-моделях, що в свою чергу підвищить цінність у ланцюжку поставок.

Список використаних джерел:

1. Андрушко Р.П., Андрушко О.М. Оптимізація бізнес-процесів аграрних підприємств в умовах діджиталізації. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти* : матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 19-21 березня 2019 р. Ч. 2. Львів: ЛНАУ, 2019. С. 185-188.

2. Андрушко Руслана, Мирончук Зоряна. Проблемні аспекти обліку та звітності фермерських господарств в умовах

діджиталізації. *Вектори розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі: тренди та перспективи* : матеріали Національної науково-практичної конференції [Тернопіль, 7 листопада 2019 р.]. Тернопіль: ФОП Осадца Ю. В., 2019. С.12-14.

3. Куприна К. А. Диджитализация: понятие, предпосылки возникновения и сферы применения. Вестник научных конференций. Качество информационных услуг: по материалам международной научно-практической конференции 31 мая 2016 г. Тамбов. 2016. № 5-5 (9). С. 259-262.

4. Словниковий запас: діджиталізація URL: <http://www.strelka.com/ru/magazine/2015/02/03/vocabulary-digitalisation> (дата звернення: 05.05.2017).

5. Халапсис А. В. Глобализация и метрика истории URL: <http://halapsis.net/globalizatsiya-i-metrika-istorii> (дата звернення: 05.05.2017).

УДК 631.11(477.83):636

Березівський З. П.

к.е.н., доцент кафедри економіки

Березівська О. Й.

к.е.н., в.о.доцента кафедри туризму

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИКАМИ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА

За останнє десятиліття відбулися позитивні тенденції у розвитку агропромислового комплексу внаслідок реформування аграрного сектора економіки. Однак, слід зазначити, різноманітність цих тенденцій в залежності від організаційно-правової форми господарювання. На споживчому ринку більша частина м'яса великої рогатої худоби реалізовується населенню на міських ринках, а частина через посередницькі структури. Суттєвий вплив на споживання м'яса має високий рівень роздрібних цін на нього. Споживачі, які мають середній та високий рівні доходу надають перевагу купівлі м'ясної продукції на міських ринках, де вона є представлена у більшому асортименті та в більшості випадків більш якісна. Низький рівень доходів споживачів в основному спонукає їх купувати м'ясні продукти низької якості [1, 2].

У 2018 році в Україні та у більшості регіонів, підвищилась частка молока, що реалізовується заготівельними організаціями, через власні магазини та відбулося зменшення частки продаж на ринку та населенню через систему громадського харчування. За рахунок господарств населення відбулося збільшення обсягів реалізації молока молокопереробній промисловості через заготівельні організації, оскільки загальні обсяги її реалізації є ще не достатніми для повного забезпечення потужностей переробних підприємств. На сьогодні більше половини обсягу молока залишається у

товаровиробників та використовується ними як для власного споживання, так і реалізується на споживчих ринках [3].

В процесі удосконалення економічних взаємозв'язків запроваджуються нові механізми взаємовідносин переробних підприємств із товаровиробниками. Як приклад можна навести, обладнання молокоприймальних пунктів у населених пунктах, вдосконалення системи взаєморозрахунків між ними. Негативний вплив на об'єми виробленої продукції можуть мати недостача сировини та віддаленість сировинних зон від центрів переробки. Враховуючи швидкопсувність цього виду продукції та труднощі при його переробці, аграрні підприємства обирають більш цивілізований канал реалізації молока, а власне його реалізація переробним підприємствам. Підвищення цін на молоко та молочні продукти, недостатній рівень купівельної спроможності населення України та відносно повільне нарощування обсягів виробництва молока призводять до суттєвого скорочення споживання молока і молокопродуктів.

Вдосконалення ринку продукції скотарства має здійснюватись за рахунок підсилення державного регулювання, яке перш за все має відбуватися у сферах ціноутворення, експортно-імпоротної діяльності та податкової політики, а також має рівноцінно враховувати інтереси як споживачів так і товаровиробників.

Зміщення державного регулювання у бік пріоритетів підтримки крупних сільськогосподарських підприємств, вдосконалення плеємної бази та технологій, виробничої та соціальної інфраструктури дозволить зробити скотарство прибутковою та конкурентоспроможною галуззю.

Головним напрямом стабілізації стрімких коливань ринкових цін на продукцію скотарства, має бути гарантування достатнього рівня самозабезпечення України м'ясною та молочною продукцією та продуктами їх переробки.

Список використаних джерел:

1. Березівський З. П. Економічний механізм формування виробничих витрат в скотарстві: монографія. Львів: Українські технології, 2005. 192 с.
2. Березівський З. П., Березівська О. Й. Економічний стан виробництва продукції скотарства у сільськогосподарських підприємствах Львівської області. *Аграрна економіка*. 2018. Т. 11. № 3–4. С. 76–81.
3. Пуцентейло П. Р. Стратегічні напрями розвитку тваринництва України. *Інноваційна економіка : Науково-виробничий журнал*. 2013. № 8. С. 12–16.

УДК 339.137.2:631.115.1

Великий Р. І.
аспірант кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектору особливого значення набуває забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств як специфічної форми ведення підприємницької діяльності, що не тільки виконує суто економічні функції, але й бере активну участь у розбудові сільських територій. Водночас перспектива подальшого функціонування вітчизняного фермерства передбачає виважене управління конкурентоспроможністю, що забезпечить активізацію виробничих та бізнес процесів, відтворення виробничого потенціалу спрямоване на прибутковість та безперервність діяльності дрібного аграрного бізнесу.

З огляду на не розробленість окремих аспектів, що стосуються конкурентоспроможності в аграрному секторі, виникає необхідність теоретично обґрунтувати економічну суть конкурентоспроможності, з'ясувати її особливості та оцінити рівень цього явища у середовищі фермерських господарств та інших сільськогосподарських товаровиробників.

Поряд із фрагментарним дослідженням зв'язку фермерських господарств із середнім та великим бізнесом в аграрному виробництві України поза увагою залишаються питання розвитку фермерства в напрямку створення конкурентного ринкового середовища та управління цим процесом. Загалом побудова організаційно-управлінських механізмів формування ефективної конкуренції фермерських господарств є однією з найбільш трудомістких і малодосліджених у теорії та практиці управління малими підприємствами України. Кількість наукових досліджень, які

комплексно висвітлюють питання конкурентного потенціалу малого підприємництва України є мізерною [1]. Основні моменти конкурентоспроможності підприємницьких структур на селі представлені у працях А. Воронкової [2, с. 15]. При цьому наголошується, що важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності малих підприємств є ефективне використання ресурсів, кваліфікації та здібностей персоналу, досягнень сучасного менеджменту, інноваційних, інформаційних та фінансових можливостей підприємства, що у сукупності являє собою його потенціал, який повинен бути конкурентоспроможним.

Таким чином, конкуренція є фундаментальним елементом ринкової економіки. Конкурентні відносини в аграрній сфері мають вплив на поведінку фермерських господарств, змушуючи їх підвищувати якість продукції, удосконалювати технологію виробництва, організовувати надійне ресурсне забезпечення і розвивати систему реалізації товарів. Обґрунтовуючи стратегію свого розвитку фермерські господарства повинні враховувати особливості конкурентного середовища, в якому вони функціонують. З цього приводу слід відмітити, що галузева специфіка має вплив на унікальний прояв досконалої конкуренції у сільському господарстві. В аграрному середовищі України здебільшого розглядаються не форми прояву суперництва, а ситуації, які можуть виникнути на ринку залежно від кількості і поведінки конкурентів [3, с. 10]. Рівень змагання між окремими сільськогосподарськими виробниками досить низький, а з боку фермерів, здебільшого – взагалі відсутній. Тому припинення діяльності (банкрутство) фермерських господарств також слід розглядати як наслідок конкуренції в сільському господарстві.

В Україні фермерські господарства не мають можливості скласти сильну конкуренцію великим агрохолдингам за кількістю виробленої продукції, але за її якістю вони успішно позмагаються з ними. Отже, при забезпеченні належних умов розвитку фермерські господарства поряд з іншими формами господарювання є економічно вигідні.

Враховуючи зазначене, особливістю конкуренції в сільському господарстві є концентрація економічного суперництва не в самій

галузі, а в середині ланцюга створення цінності: «постачальник ресурсів-виробник-посередник-споживач цінності (товару)». Конкуренція всередині такого ланцюга ведеться між його суб'єктами за досягнення максимальної частки тієї винагороди, яку одержує весь ланцюг [4]. Наслідки цієї конкуренції для фермерства є вкрай тяжкими, адже використання великими агрохолдингами та суб'єктами із суміжних галузей свого монопольного становища вважається однією з причин критичного стану фермерських господарств України.

Таким чином, конкурентоспроможність фермера залежить від обґрунтованості стратегії розвитку, маркетингової політики, ефективного використання всіх існуючих в його розпорядженні ресурсів, від зовнішніх умов, до числа яких передусім відносять податкову, кредитну, цінову політики держави та ринкову кон'юнктуру. Зростання конкурентоспроможності фермерських господарств досягається через залучення інвестиційного капіталу, ріст виробництва, поліпшення якості та збільшення асортименту продукції і послуг, розвиток кооперації. В цьому напрямку особливу роль повинна відіграти держава як регулятор диспаритету галузей, фінансової допомоги та пріоритетності розвитку галузей.

Список використаних джерел:

1. Крисак А.О. Механізми формування конкурентного потенціалу малого підприємства. URL: <http://intkonf.org/krisak-aomehanizmi-formuvannya-konkurentnogo-potentsialu-malogo-pidприємства/>.
2. Воронкова А.Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства. Економіст. 2007. №8. С. 14-17.
3. Яців І. Конкурентні відносини в аграрному секторі України. Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК. 2010. №17 (2). С. 9-14.
4. Тарнавська, Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств : теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.

УДК 338.43.01:339.923

Войничка Л.Й.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є.В. Храпливого

Попівняк Р.Б.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є.В. Храпливого

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В АГРОПІДПРИЄМСТВАХ

Формування соціально орієнтованої ринкової економіки та активна інтеграція України в європейський економічний простір потребує пошуку новітніх підходів до ефективного використання та відтворення трудового потенціалу сільського господарства. Сучасні умови аграрного господарювання, в основу яких поступово закладаються загальноєвропейські цінності, відкривають перспективи створення адаптованої до світових вимог системи мотивації праці.

Водночас процес реформування аграрного сектора економіки супроводжувався негативними явищами у сфері організації та оплати праці працівників сільськогосподарських підприємств. Це призвело до поглиблення проблем безробіття працездатного населення, зокрема, до зниження вартості робочої сили, посилення диференціації оплати праці між різними категоріями працівників, втрати їх кваліфікаційного рівня, скорочення сукупних доходів зайнятих у сільському господарстві [1].

Внаслідок цього відбулася зміна пріоритетів у мотивації трудової діяльності й джерелах формування доходів, втрачено зв'язок між мотивуванням та отриманням кінцевого результату. Резерви зростання оплати праці персоналу сільськогосподарських підприємств, а також обмеженість імплементації засобів мотивації значно відстають від інших галузей національної економіки та розвинених країн світу, що негативно відбивається на якості життя і добробуті сільського населення.

Вважається, що матеріальна мотивація (система оплати праці) є найважливішим мотивом до високопродуктивної праці, що спонукає працівників працювати з максимальною віддачею. Вагомий мотиваційний вплив оплати праці пояснюється тим, що через її механізм забезпечуються першочергово необхідні для нормальної життєдіяльності людини потреби, які нині за складних умов розвитку аграрного сектора задовольняються недостатньо.

Попри стійку динаміку зростання середньомісячної заробітної плати в агропідприємствах досліджуваного району (2016–2018 рр.) її рівень становить лише 80 % від рівня заробітної плати в національній економіці, що здійснює демотивуючий вплив та свідчить про непривабливість праці у сільському господарстві.

У результаті проведеного кореляційного аналізу сільськогосподарських підприємств Львівської області встановлено взаємозв'язок між основними засобами матеріальної мотивації праці та показниками ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств (рівнем рентабельності, продуктивністю праці, забезпеченістю основними виробничими засобами). Встановлено, що із збільшенням річного фонду заробітної плати у розрахунку на одного працівника зростає як продуктивність праці, так й рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва (рис.).

Результати емпіричного дослідження дії мотиваційних факторів і комплексу трудових цінностей працівників, отримані при проведенні соціологічного опитування персоналу сільськогосподарського підприємства (ТОВ ЛВЛімітед), засвідчили, що лише 21,2 % працівників оцінюють рівень мотивації як високий; 30,2% опитаних визначили його як низький. Матеріальній мотивації надали перевагу 56,9 % респондентів операційного рівня та 32,6% респондентів управлінського рівня, 41% опитуваних операційного рівня відзначили, що сприятливі умови праці та відпочинку є важливим для підвищення їх трудової активності, 41,9% респондентів управлінського рівня важливим вважають задоволення потреби у саморозвитку та кар'єрному зрості.

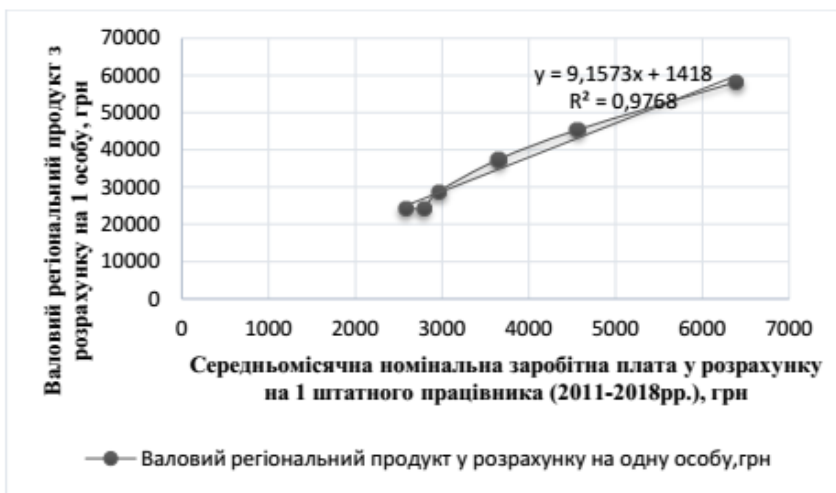


Рис. Залежність між продуктивністю праці і оплатою праці для працівників сільськогосподарських підприємств Львівської області (2011-2018рр.).

Для формування ефективної системи мотивації праці та визначення максимально можливого рівня економічного й соціального ефектів із врахуванням наявних ресурсів доцільним вбачається прогнозування частки прибутку підприємства. Це дасть можливість спрямувати отриманий прибуток на фінансування заходів з мотивації праці, удосконалення системи інструментів матеріальної та нематеріальної мотивації тощо [2].

Узагальнення європейського досвіду з мотивації праці дає підставу констатувати, що система мотивації є недостатньою та неефективною. З огляду на це, важливим вбачається впровадження концептуального підходу до формування людиноцентричної моделі, яка ґрунтується на загальноєвропейських цінностях та спрямована на задоволення персоніфікованих потреб особистості

відповідно до моральних, духовних, культурних, освітніх уподобань, досягнення найвищої якості трудового життя.

Безумовними пріоритетами сучасної європейської системи мотивації праці є: збільшення субсидування на розвиток сільського господарства; інвестування у людський капітал; стимулювання молоді для проживання і виробничої діяльності на сільських територіях; мотивація фермерів-початківців; надання пільгових кредитів для початку виробництва; надання консультаційних послуг й сприяння розвитку сільського дорадництва.

Підтримка працівників агропідприємств на селі, які внаслідок своєї виробничої чи невиробничої діяльності створюють суспільні блага та сприяють захисту довкілля при веденні сільського господарства мають стати одним з основних інструментів допомоги аграрним виробникам. Відповідно, держава через свої механізми регулювання і стимулювання повинна заохочувати працівників сільськогосподарських підприємств до надання суспільних благ через забезпечення раціонального ведення сільськогосподарського виробництва та розвитку сільських територій відповідно.

Список використаної літератури:

1. Богомазова Л. В. Аналіз чисельності та структури кадрів на підприємстві. *Вісник Національного технічного університету «ХПИ»*. Сер.: Актуальні проблеми розвитку українського суспільств а. 2014. № 37. С. 100-107.

2. Малік М. Й. Кадровий потенціал аграрних підприємств: *Управлінський аспект* : монографія. К. : ННЦ «ІАЕ», 2005. 370 с.

УДК : 619:330:339.9

*Гарвас Г. Д.
аспірант*

*Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького, м. Львів*

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ВЕТЕРИНАРНОЇ ФАРМАЦІЇ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

Сучасна галузь ветеринарної фармації України переживає доволі складний період гармонізації законодавчої, нормативно-правової документації за вимогами стандартів Європейського Союзу (ЄС).

Сьогодні вищезгадана галузь підконтрольна Держпродспоживслужбі, яка є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого координується Кабінетом Міністрів України, який реалізує державну політику у галузі ветмедицини, сферах безпечності та якості харчових продуктів.

Для виконання зобов'язань України в рамках Угоди про асоціацію з ЄС було прийнято важливі закони у сфері ветеринарії, один з яких це: Закон України «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин», на виконання якого передбачено ряд підзаконних актів, механізми реалізації яких розробляються. Цей закон повинен врегулювати правовідносини у питаннях здоров'я та благополуччя тварин, ветеринарної практики, обіг ветеринарних препаратів.

Крім того, розроблено проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про ветеринарну медицину», який оприлюднено на відомчих сайтах та знаходиться на обговоренні з громадськістю [1]. У цьому законопроекті новизна полягає в наступному:

- Створення системи, «максимум інформації» про ветеринарні препарати – компанію-виробника, офіційного

представника в Україні, показники ефективності, можливі побічні реакції тощо. Слід відмітити, сьогодні моніторингом виявлено наявність в обігу незареєстрованих, фальсифікованих ветеринарних препаратів, який здійснюють: ДНДКІ ветпрепаратів та кормових добавок [2] та ДНКІ біотехнології і штамів мікроорганізмів [3], однак нажаль ця інформація не є підставою для притягнення недобросовісного виробника до відповідальності.

- Вдосконалення системи «рецептурності» для ветеринарних препаратів, що допоможе простежити – хто саме та де вколов препарат, яка фармакологічна група препарату тощо. Важливим є те що, зменшиться ризик для тварини відтак і для людини, яка є споживачем тваринницької продукції.

- Вдосконалення системи «антибіотикорезистентності», що мінімізує використання антибіотиків у галузях тваринництва і птахівництва. Важливим є те що, обмежиться використання цієї групи препаратів в профілактичних цілях.

Як стверджують експерти Європейської Бізнес Асоціації (ЕБА) в розвинутих країнах світу, таких як: США, Британія і ін., система «максимум інформації» допомагає визначити кількість побічних реакцій після застосування того чи іншого ветеринарного препарату, і якщо кількість значна – то такий препарат, на державному рівні забороняють до використання [4].

Вищезазначені системи допомагають посилити контроль та нагляд за обігом ветеринарних препаратів та зменшують кількість фальсифікованих.

Теперішнє і майбутнє галузі вітчизняної ветеринарної фармації – це якісна, сучасна та впроваджена в дію нормативно-правова база, тому виробники ветеринарної продукції створили українську Асоціацію «Ветпромспілка» і активно беруть участь в обговоренні нових законопроектів, розуміючи, що застаріла і недосконала система, не передбачає активного розвитку даного напрямку господарювання [5].

Освоєння сучасних, в тому числі міжнародних стандартів, сприяє розширенню асортименту ветеринарних препаратів, які виробляють вітчизняні підприємства (табл.). Так, загальна кількість

представлених ветеринарних препаратів на ринок десятима вітчизняними виробниками складає 1235 одиниць найменувань, однак серед тієї кількості препаратів лише 825 є зареєстрованими в Україні. Сьогоднішня проблематика вітчизняного ринку продукції ветеринарної фармації полягає в недостатньо ефективному державному регулюванні за наглядом і контролем надходження продукції в обіг, як наслідок, на ринок поступає значна частка незареєстрованої продукції чи фальсифікованої.

Таблиця Вітчизняні підприємства-виробники з найширшим асортиментом продукції для ветмедицини України

№ п/н	Підприємства-виробники ветеринарної продукції	Кількість ветеринарних препаратів представлених в обіг (од. найменувань)
1.	ПП «O.L.KAR – АгроЗооВетСервіс»	260
2.	ПрАТ ВВП «Укрзоветпромстач»	170
3.	ТОВ ВФ «Базальт»	160
4.	ТОВ НУНВФ «Бровафарма»	130
5.	ПП фірма «Фарматон»	125
6.	ТОВ «Ветсинтез»	111
7.	ТОВ «БіоТестЛаб»	99
8.	ТОВ фірма «Продукт»	66
9.	ТОВ «Укрветпромстач»	65
10.	АТ «Біофарм»	49
<i>Всього</i>		1235

Складено автором самостійно за даними офіційних веб-сайтів підприємств-виробників.

Отже, практика і досвід підтверджують, що державний нагляд та контроль необхідний за діяльністю підприємств, які випускають і реалізують продукцію для ветмедицини, а їх ліцензування, впровадження стандартів за вимогами ЄС, допоможе у вирішенні проблеми незареєстрованих чи фальсифікованих ветеринарних препаратів на ринку України. Звичайно, це в значній мірі залежатиме від дотримання законодавчих, нормативно-правових і регламентуючих документів та виконання їх положень не лише

виробниками, дистриб'ютори, а й представниками контролюючих і виконавчих органів.

Список використаних джерел:

1. Держпродспоживслужба України URL: <http://www.consumer.gov.ua/>
2. ДНДКІ ветпрепаратів та кормових добавок URL: <http://www.scivp.lviv.ua/>
3. ДНКІ біотехнології і штамів мікроорганізмів URL: <http://www.biocontrol.com.ua/>
4. Європейська Бізнес Асоціація «ЕБА» URL: <https://eba.com.ua/>
5. Громадська спілка «Українська асоціація виробників і дистриб'юторів ветеринарних препаратів та кормових добавок» (Ветпромспілка) URL: <http://vetpromspilka.com.ua/>

УДК 332.14 (043)

*Грицаєнко М.І.
к.е.н., ст. викладач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь*

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНУ

Поглиблення конкуренції спонукає до пошуку нових шляхів розвитку вітчизняних підприємств, підвищення їхньої конкурентоспроможності на національному й світовому ринках. Це актуалізує звернення до теоретичного та практичного досвіду інноваційних регіонів, в яких вирішення цієї проблеми здійснюється в тому числі завдяки активному використанню кластерного підходу до розвитку соціально-економічного простору.

Кластеризація соціально-економічного простору полягає у створенні в межах регіону кластерів – особливих видів об'єднань підприємств, наукових та навчальних установ, громадських організацій тощо, взаємозалежних та взаємодіючих між собою. Вона забезпечує підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств, регіонів, національної економіки в цілому, посилення інноваційності, покращення якості освіти та науки, узгодження інтересів громади, влади та бізнесових структур тощо.

Процеси створення та розвитку кластерів знаходяться в центрі уваги багатьох науковців. Так, Л. Кімінамі та А. Кімінамі досліджували потенціал використання кластерного підходу в подальшому розвитку сільського господарства та сільських громад Китаю [4]. При цьому вони не тільки визначали позитивні та негативні результати цього процесу, але й обґрунтовували доцільність переходу від внутрішньогалузевої до міжгалузевої ділової співпраці.

Т. Морішіма на прикладі «Соевого кластеру», який є

результатом партнерства між виробниками сої, переробними компаніями, урядом і науковими установами в районі Хоккайдо, визначив підприємства, які займають в кластері особливі позиції внаслідок особливого ступеня впливу на його розвиток та обслуговування [5].

Вважаємо, що в межах кластеризації соціально-економічного простору регіону учасники збагачують одне одного новітніми технологіями виробництва і вдосконалення продукту, організаційними методами та інформаційними системами управління, що підвищує їхню продуктивність та конкурентоспроможність. Мультиплікативний ефект від спільної інфраструктури, освітньої та наукової баз, встановлення єдиних зразків бізнес-формату, менеджменту в просторі кластеру має позитивний вплив на розвиток регіону та національної економіки в цілому [1].

Взаємодія підприємств і установ в межах регіону, що є основою кластера, має вигляд певної мережі. Мережева структура, норми і довіра в кластері є також детермінантами розвитку соціального капіталу [2, 3] (рис.).



Рис. Детермінанти розвитку кластерів і соціального капіталу
Джерело: складено автором на основі [2]

Вважаємо, що доцільно звернути увагу на питання формування та розвитку соціального капіталу регіону та його унікальні можливості у формуванні позитивного іміджу процесів кластеризації їхнього соціально-економічного простору. Саме соціальний капітал необхідно аналізувати, оцінювати та включати до рейтингів регіонів, бізнесу, ділового середовища.

Гальмування процесів створення кластерів в Україні обумовлено економічними, соціальними, політичними, законодавчими, інноваційними та іншими проблемами, для вирішення яких доцільно:

- на базі освітніх установ створити професійну підготовку їхніх учасників;
- покращити інституційне середовище системи поширення знань, технологій та інновацій;
- сприяти інформаційному забезпеченню учасників кластера;
- розробляти і підтримувати реалізацію проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності учасників кластера;
- ініціювати законотвірчі ініціативи щодо кластеризації соціально-економічного простору регіонів;
- приділити увагу розвитку соціального капіталу регіону шляхом фінансування відповідної освіти потенційних керівників кластерів, налагодження взаємодії між зацікавленими особами для розвитку мережеских контактів в регіоні, залучення різних компаній до координації дій в ході реалізації спільних проектів тощо.

Список використаних джерел:

1. Грицаєнко М.І. Кластеризація як чинник розвитку національної економіки. *Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ*: збірник тез доповідей III Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. м. Херсон, 19 листоп. 2019 р. Херсон : ДВНЗ «ХДАУ», 2019. С. 190-192.

2. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал як фактор кластерного розвитку регіону. *Перспективи розвитку територій: теорія і практика*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої

освіти і молодих вчених. м. Харків, 22–23 листоп. 2019 р. Харків, 2019. С. 79-82.

3. Шпикуляк О.Г., Грицаєнко М.І. Інтелектуальна модель соціального капіталу: концепти інституціоналізації. *Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки*: монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. С. 186-196.

4. Kiminami L., Kiminami A. Agricultural Industry Clusters in China. *Food Security and Industrial Clustering in Northeast Asia*. 2016. Vol. 6. Pp. 129-139.

5. Morishima T. The Network Structure of a Soybean Cluster in Hokkaido. *Food Security and Industrial Clustering in Northeast Asia*. 2016. Vol. 6. Pp. 87-94.

УДК 658.1

Демчук Н.І.
д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та
страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро
Ткаліч О.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро
Сергієнко А.Є.
здобувач,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Фінансові інновації були й залишаються невід'ємною складовою економічного розвитку людства протягом останніх декількох сторіч. Сплески інноваційної активності чергуються з її послабленням або навіть відсутністю. За останні 30 років на фінансових ринках розвинених країн спостерігається бурхлива інноваційна діяльність, унаслідок якої появились нові продукти, у т. ч. нові форми деривативів, альтернативні продукти перенесення ризику, біржові індексні фонди. Учасники інноваційної діяльності намагаються створити такі продукти, які б відрізнялися від існуючих і відповідали поступовим або стрімким змінам у економіці.

Внаслідок стрімких процесів глобалізації світової економіки та послідовного здійснення в Україні економічних реформ, що супроводжувались процесами приватизації, формування ринків (цінних паперів, праці, капіталу, інновацій тощо), промислові підприємства постали перед ринковою необхідністю впровадження

нових форм і методів організації управління та, разом з тим, вдосконалення механізмів реалізації досягнень НТП, від чого в подальшому залежить розвиток виробничої сфери, конкурентоспроможність продукції зокрема, та української економіки в цілому, ефективна інтеграція у світову економіку.

Джерела фінансування інноваційної діяльності класифікуються на: залучені кошти (добровчинні внески, емісія цінних паперів, бюджетні кредити), власні кошти (доходи майбутніх періодів, резервний фонд, нерозподілений прибуток, амортизаційний фонд, статутний фонд) та запозичені кошти (кредити банків та кредитних спілок, кошти партнерів, ФПГ та інституційних інвесторів, кошти іноземних інвесторів та міжнародних фінансових інститутів, лізинг, кошти технопарків та технополісів, кошти венчурних фондів, кошти інноваційних фондів, кошти замовників, бюджетні кошти). На різних етапах життєвого циклу інновації залучаються різні джерела фінансування [1, с. 106-112].

Суб'єктами фінансування інноваційної діяльності можуть бути інноваційні підприємства (наукові організації, інноваційно-активні підприємства, об'єкти інноваційної інфраструктури), державні органи влади (міністерства та відомства), спеціалізовані інноваційні фонди, різноманітні фінансові установи (банки, інвестиційні та страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та ін.), венчурні фонди, іноземні інвестори та приватні особи.

Зазначимо, якщо за основу оцінки фінансового забезпечення взяти його ресурсну складову (тобто розглядати як сукупність фінансових ресурсів усіх суб'єктів фінансової системи), то виникає питання, пов'язане з відсутністю єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх економічного змісту та джерел формування.

Фінансові ресурси інноваційних підприємств являють собою ту частину інвестицій, яку спрямовують на розробку та впровадження як технологічно нових, так і значно вдосконалених продуктів і процесів, організаційних і управлінських методів тощо. Їх економічний зміст виявляється в стимулюванні інноваційної активності і прирості кінцевих результатів інноваційної діяльності

- інновацій.

Фінансові ресурси інноваційних підприємств утворюють капітал, який за формою і напрямками свого використання є ризиковим (венчурним). Відомо, що інноваційній діяльності від самого початку притаманний підвищений рівень ризиковості, що зумовлює і ризиковість її фінансування (інвестування). Великий ризик втратити вкладений капітал зумовлюється такими причинами: непередбачуваність результатів творчого процесу, без якого немислиме нововведення; можливість помилковості ідеї інноваційного проекту; труднощі технічної його реалізації; непередбачуваності реакції ринку на появу новинки і т. д.

До того ж, вкладення фінансових ресурсів в інновації характеризуються значним часовим лагом від моменту авансування коштів в інновації до одержання комерційної віддачі від них. Таким чином, на наш погляд, поняття «ризиковий капітал» найадекватніше відображає характер використання фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності, характер зв'язку між різними етапами інноваційного циклу. Водночас необхідно розуміти, що ступінь ризику інвестицій у нововведення істотно варіюватиметься залежно від рівня невизначеності кінцевого результату інновацій (ступеня новизни) [2, с. 56-58].

Ефективність застосування фінансових ресурсів в умовах глобалізації залежить від створення сприятливих умов для їх активного використання. До важелів, які б сприяли в задіянні наявних фінансових інструментів для поповнення інноваційного капіталу, доцільно віднести:

- розвиток ринку цінних паперів інноваційних підприємств;
- стимулювання венчурного капіталу, франчайзингу;
- залучення іноземних інвестицій в інноваційну сферу;
- поліпшення режимів оподаткування та регулювання діяльності інноваційних підприємств;
- створення інноваційних кредитних ліній;
- створення механізмів гарантування та страхування інноваційних проектів;
- розвиток небанківських механізмів непрямого інвестування;

- розвиток лізингу та оренди державного майна;
- забезпечення механізмів взаємодіювання та кооперації інноваційних підприємств.

На сучасному етапі найперспективнішим напрямом є залучення до інвестиційної діяльності в Україні корпоративного сектора економіки.

Список використаних джерел:

- 1.Юркевич О.М. Фінансове забезпечення науково-технічної інноваційної діяльності // Фінанси України. 2004. № 6. С.106–102.
- 2.Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. К.: Знання, КОО, 2002. С. 316.
- 3.Tufano P. Financial Innovation: Handbook of the Economics of Finance (Volume 1a: Corporate Finance) / G. Constantinides, M. Harris and R. Stulz eds. – Amsterdam: Elsevier, 2003. – P. 307–336.

УДК 631.162:005.934

*Докаленко В. В.
аспірантка
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Якщо рівень фінансової безпеки підприємства дуже низький або відсутній, на перший план виступає антикризове управління фінансовою діяльністю. Саме процес антикризового управління розпочинається тоді, коли на фінансову діяльність прямо діє сукупність певних загроз, але ще є можливість самостійно вийти з кризового стану. Під цим терміном розуміють систему управління підприємством, спрямовану насамперед на завчасне виявлення можливих кризових ситуацій, розроблення заходів протидії та швидке реагування на будь-які зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах [2].

Саме розробка і реалізація попереджувальних заходів у процесі антикризового управління є основою забезпечення фінансової стійкості підприємства. Головною метою антикризового управління та фінансовою безпекою є повернення підприємства до нормального стану фінансової діяльності. Виходячи з цього об'єктом антикризового управління є кризовий фінансовий стан підприємства, а об'єктом управління фінансовою безпекою – сукупність загроз і небезпек, які впливають на нього.

Для того, щоб максимально забезпечити фінансову безпеку підприємства розробляють концепцію фінансової безпеки. Концепція фінансової безпеки передбачає собою певну сукупність поглядів на забезпечення фінансової безпеки, яка насамперед передбачає також комплексне визначення загроз і системне розуміння шляхів для їх усунення. Концепція включає в себе

шляхи виявлення й усунення загроз, принципи, які необхідно при цьому застосовувати та сукупність прогнозованих ситуацій зі станом фінансової безпеки, інструменти і технології, потрібні для цього, а також алгоритм забезпечення фінансової безпеки. Концепція як модель є основою для розробки стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Стосовно до прикладу такої концепції необхідно звернути увагу на поняття «фінансова стратегія підприємства» І.О. Бланка, яка визначається як «один із найбільш важливих видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності і фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення та адекватного корегування напрямів формування і використання фінансових ресурсів за зміни умов зовнішнього середовища» [1].

До цього визначення фінансової стратегії можна було б ще додати забезпечення фінансових інтересів підприємства та його фінансової безпеки. Що до фінансових інтересів підприємства, то можна віднести такі:

- фінансові інтереси підприємства є проявом, з одного боку, економічних відносин підприємства, а з іншого – суперечностей фінансової діяльності самого підприємства.

- фінансові інтереси підприємства породжені потребою повного забезпечення підприємства всіма видами фінансових ресурсів для здійснення ефективної комерційної (виробничої і маркетингової) діяльності. Фінансові інтереси на рівні підприємства – це відображення спільної думки власників, керівництва та персоналу підприємства ;

- структура фінансового інтересу підприємства містить об'єкт, тобто на що спрямований інтерес, і суб'єкт – хто конкретно має цей інтерес;

- фінансові інтереси проявляються у фінансовій діяльності підприємства і забезпечуються завдяки використанню певних фінансових технологій;

- зміст фінансового інтересу підприємства поряд з основною метою його реалізації включає й засіб її досягнення, а саме, фінансовий інструмент як певну структуру.

До основних фінансових інтересів підприємства відносимо:

- максимізацію прибутку; - забезпеченість інвестиціями для розвитку підприємства, включаючи його фінансову систему і в її складі – підсистему забезпечення фінансової безпеки; - забезпечення основним і оборотним капіталом для ефективного ведення комерційної діяльності; - оптимізацію відрахувань до бюджету.

У підсумку реалізацію фінансових інтересів підприємства можемо відобразити у вигляді схеми взаємозв'язку основних категорій фінансової безпеки підприємства (рис.)



Рис. Схема взаємозв'язку основних категорій фінансової безпеки підприємства

Отже, можемо зробити висновок стосовно до поняття «фінансової безпеки» – це такий фінансовий стан, що характеризується збалансованістю та якістю сукупності фінансових

інструментів, а також технологій і послуг, що використовуються підприємством, а також стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз й здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів. Виходячи з вищесказаного фінансову безпеку підприємства необхідно розглядати, як захищеність життєво важливих інтересів підприємства, за якої забезпечуються його сталий розвиток, своєчасне виявлення та запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз економічним інтересам.

Список використаних джерел:

- 1.Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальні проблеми економіки.– 2003.– №3. – С. 12–19.
2. Ліпкан В.А. Національна безпека України: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008. – 552 с.

УДК 368.013

*Дранус В.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Галенко В. М.
здобувач вищої освіти, група Фін-313
Чорноморський національний університет ім. Петра Могили
м. Миколаїв, Україна*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

Страховий ринок є важливим сегментом економіки будь-якої країни і має на неї безпосередній вплив. Розвиток світового страхового ринку відбувається під впливом багатьох факторів, найбільш значущі серед них це – стихійні природні катастрофи, техногенні аварії, поширення тероризму, посилення взаємозалежності між економічними суб'єктами ринкової економіки на тлі глобалізаційних процесів, що збільшують рівень ризику; процеси транснаціоналізації фінансових потоків, що може призводити до значних втрат як для економіки окремих країн, так і приватних суб'єктів-нерезидентів в зв'язку з об'єктивними чи суб'єктивними причинами, що виникли в різних регіонах світу. Аналіз і прогнозування розвитку страхових ринків держав необхідно здійснювати для розуміння напрямку розвитку цих інститутів та захисту інтересів корпоративного бізнесу і населення.

Сучасний етап розвитку міжнародного страхового ринку характеризується тенденцією посилення зв'язків і взаємодії між країнами, що обумовлює нарощування взаємозалежностей держав у фінансовій сфері. Страхування по праву вважається найбільш інтегрованою формою фінансової діяльності. Це потужна фінансово-кредитна система, що практично ні в чому не поступається банківській сфері. А прогресивний розвиток національних страхових ринків неможливий без інтеграції в світову систему страхування.

Тому, головною ознакою розвитку міжнародного страхового ринку в останні роки є глобалізація. Безпосередньо глобалізація страхових відносин є процесом нівелювання законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими ринками, що відбуваються під впливом змін у світовій економіці, і має на меті формування глобального страхового простору. Найважливішим фактором глобалізації на страховому ринку є лібералізація торгівлі страховими послугами і розширення доступу іноземних страховиків на раніше закриті ринки країн Центральної та Східної Європи, Латинської Америки та Азії. Глобалізація ринку страхових послуг відбувається в умовах таких тенденцій розвитку як загострення конкуренції між найбільшими транснаціональними страховиками, капіталізація і концентрація страхового капіталу, формування стратегічних альянсів між страховими і перестраховувальними компаніями, об'єднання малих і середніх компаній та, врешті решт, злиття страхового, банківського та фінансового капіталів. Формування уніфікованого і стандартизованого міжнародного страхового законодавства на базі основних принципів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (International Association of Insurance Supervisors), рекомендаційних вимог Solvency II та положень Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Financial Reporting Standards) сприяє адаптації національних ринків страхових послуг до міжнародної специфіки [1].

Таким чином, на сьогодні світовий ринок страхування перестав просто бути сукупністю національних страхових ринків. Активно нарощуючи обсяги страхової діяльності та використовуючи операції перестраховання для покриття ризиків, страховики, по суті, виконують функцію інституційних інвесторів. Довгостроковий характер зобов'язань, значні розміри страхових резервів та передбачуваність страхових платежів обумовлюють те, що компанії зі страхування життя за кордоном є основними постачальниками капіталу для здійснення довгострокових інвестицій.

Сучасний стан страхового ринку в індустріально розвинених країнах Заходу характеризується посиленням тенденції до монополізації та концентрації капіталу. Можна виділити чотири організаційні форми прояву цієї тенденції:

1. Горизонтальна інтеграція – зосередження великого обсягу страхових премій та послуг у невеликої кількості більших страхових компаній;

2. Вертикальна інтеграція – проникнення страхових компаній в інші сфери, пов'язані зі страхуванням (банківська, біржова діяльність);

3. Створення транснаціональних страхових компаній, що має все більшу тенденцію до розвитку;

4. Диверсифікація – розширення інвестиційної сфери діяльності у галузях, які прямо не пов'язані зі страхуванням. Таким чином, невеликі страхові компанії намагаються вижити в умовах загострення конкуренції, шляхом нарощення додаткового і більш сталого джерела доходів, необхідних для покриття витрат по страхуванню, що зростають [2].

Нова роль страхових компаній полягає в тому, що вони виконують функції спеціалізованих кредитних інститутів – займаються кредитуванням певних сфер і галузей господарської діяльності. Страхові компанії займають провідні позиції, після комерційних банків, за величиною активів і можливістю використання як кредитного капіталу. Характер ресурсів акумулюється страховиками, дозволяє використовувати їх для довгострокових капіталовкладень, наприклад, через ринок цінних паперів. Тому страхові компанії займають панівне становище на ринку вільного капіталу [3].

Розвиток сучасних інноваційних технологій, також, значно впливає на світовий страховий ринок, з одного боку, надаючи безпосередній доступ до інформації споживачу в точках світу, а з іншого – формуючи попит на появу нових страхових послуг із захисту від несанкціонованого доступу до електронної інформації.

Що стосується довгострокової перспективи розвитку світового ринку страхування, то його чекають фундаментальні зміни

протягом наступних десяти років. Сучасні технології, великі обсяги даних, низькі процентні ставки – це тільки деякі з факторів, які, безсумнівно, залишать свій слід. Ринок страхування буде представлений новими продуктами, моделями і новими країнами конкурентами. Очікується, що тенденції зростання, які спостерігаються в останні роки, будуть тривати. У найближче десятиліття попит на послуги страхування залишиться високим на ринках країн, що розвиваються, і особливо в Азії, так як рівень доходу і забезпеченості в цих країнах буде зростати [4].

Отже, сучасний етап розвитку міжнародного страхового ринку характеризується динамізмом, лібералізацією, різноманітністю форм і видів страхової діяльності, що сформувало тенденцію до його глобалізації. Цьому сприяло також посилення інтеграційних процесів між окремими країнами, поступовий перехід від державного регулювання страхових відносин на користь ринкових механізмів. Таким чином, розвиток страхового ринку можна вважати одним з пріоритетних завдань економіки кожної країни, оскільки страхування виступає як потужний двигун збільшення інвестиційного потенціалу країни, як механізм вирішення гострих соціальних та економічних проблем населення.

Список використаних джерел:

1. Абрамітова Д. Р. Аналіз світового ринку страхових послуг // Ефективна економіка. URL: <http://nbuv.gov.ua>.
2. Косминский К. П. Сучасні тенденції розвитку світового страхового ринку// URL: <http://www.dslib.net/economika-mira/sovremennye-tendencii-razvitija-mirovogo-strahovogo-rynka.html>
3. Insurance Market Outlook // Munich Re Economic Research. — 2018. URL: https://www.munichre.com/site/corporate/get/params_E1754367884_Dattachment/1189728/Insurance-Market-Outlook
4. Brandmeir K., Grimm M. Global insurance markets — current status and outlook up to 2026 // Economic Research. – 2016. URL: https://www.allianz.com/en/economic_research/publications/worki ng_papers/insurance_markets/gvm260416e.html

УДК 336.717

Дубініна М.В.

*д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв*

Дубінін В.А.

к. воєн. н., доцент

*Національний університет кораблебудування
ім. адм. Макарова, м. Миколаїв*

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Аналіз сучасного стану інституціональних перетворень, перспектив розвитку раціональної соціально-економічної структури в цілому не може бути виконаний без урахування соціально-економічних факторів та передумов цих процесів. Покращення стану в деяких галузях сільського господарства в кінці 90-х років, особливо в птахівництві, виробництві соняшнику, було пов'язано, головним чином, з надходженням до них фінансових ресурсів від зовнішніх інвесторів. У той же час тривало скорочення посівних площ, поголів'я великої рогатої худоби.

Інституціональні перетворення, в тому числі земельні відносини, незважаючи на прийняті законодавчі акти, не принесли відчутного поліпшення соціального та економічного становища основної маси сільськогосподарських товаровиробників. Значного розвитку набула діяльність великих агропромислових формувань (агрохолдингів), перш за все в галузях свинарства і птахівництва, здійснювалося будівництво нових і модернізація діючих комплексів і птахофабрик. Це дозволило істотно підвищити темпи відновлення обсягів виробництва свинини, а в птахівництві - перевершити дореформений рівень. Однак світова фінансова та економічна криза, що почалася у 2008 р., позначилась на інвестиційному кліматі в економіці країни і відповідно – аграрному секторі, погіршилася його фінансова стійкість,

намітилася тенденція зниження рентабельності сільськогосподарського виробництва, різко зросла кількість кредитів, взятих для галузі.

У вітчизняній економічній літературі питання трансакційних витрат, особливо в сфері аграрного виробництва, залишаються не розробленими.

У ринковій системі економічні агенти або господарюючі суб'єкти функціонують в умовах обмеженості ресурсів і невизначеності. Тому вони, з метою раціонального вибору форм і способів організації та координації своєї господарсько-економічної діяльності, повинні мати у своєму розпорядженні необхідну інформацію, і в першу чергу, про зовнішнє середовище. Для переважного вибору того, чи іншого виду координації з боку господарюючих суб'єктів існують критерії. Такими критеріями виступають витрати при організації зв'язку і координації, які відображаються в новій категорії - трансакційні витрати.

Поняття трансакційних витрат більш широке, ніж просто різновид виробничих витрат підприємства. Вони являють собою одну з основних категорій нової інституціональної теорії, що бурхливо розвивається в останні роки. У ній відбивається ціле явище і відносини економічного життя, які на зразок сили тертя зустрічаються всюди і визначають зміст і форми протікання багатьох господарсько-економічних процесів. З трансакційними витратами стикаються всі суб'єкти економіки незалежно від форм власності і форм господарювання: підприємства, домогосподарства, банки, інститути держава і т. і. Отже, визнання об'єктивності трансакційних витрат в будь-яких економічних системах, в рамках яких відбуваються різні взаємини агентів економіки, стає очевидним.

В системі категорій інституціонального напряму центральне місце займають категорії «трансакцій» і «трансакційних витрат». Насправді, в умовах ринкової трансформації галузей аграрного сектора економіки, організації діяльності та функціонування його господарюючих суб'єктів на основі таких ринкових принципів, як свобода вибору і право власності, зростає невидима раніше

кількість трансакцій і розмір трансакційних витрат. Аналіз виникнення та процесу формування трансакцій і трансакційних витрат в економіці, виявлення їх природи, причин і особливостей, в суб'єктах аграрної економіки надають можливість відкрити перспективи проведення структурних змін в економіці аграрних підприємств у виборі ефективного розміру виробництва, а також в способі організації, координації та взаємодії їх з численними, незалежними агентами економіки в єдиному технологічному ланцюжку. Отже, виникає необхідність управління трансакційними витрати в галузях сільського господарства, які виникають у зв'язку з його ринковою трансформацією і наданням суб'єктам господарювання можливості самостійно визначати контрагентів, партнерів.

На думку ряду експертів, на частку трансакційних витрат в сільському господарстві припадає близько 25-30% загальних витрат. Тому управління трансакційними витратами з метою їх скорочення або оптимізації є суттєвим напрямком в зниженні собівартості продукції сільського господарства, підвищення рентабельності та фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. Управління трансакційними витратами - це процес розробки та реалізації комплексу заходів, заснованих на господарському механізмі, спрямованому на формування, планування, облік і аналіз трансакційних витрат, які дозволяють визначити довгострокові науково-обґрунтовані орієнтири, що впливають на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств.

В сучасних умовах, визначення та управління трансакційними витратами сільськогосподарських підприємств мають особливе теоретичне і практичне значення. Це пояснюється сезонністю виробництва, змішуванням дій біологічних і економічних законів, низьким рівнем цін на сільськогосподарську продукцію, високими цінами на ресурси промислового походження і послуги, відсутністю кваліфікованих кадрів і т. і.

Слід зазначити, що низький рівень інформаційності у сільському господарстві та її недоступність для господарюючих

суб'єктів, у зв'язку зі слабким розвитком інформаційних елементів ринкової інфраструктури, обумовлює зростання величини трансакційних витрат. Необхідно відзначити, що некомпетентність джерела інформації, її асиметрія, невизначеність зумовлюють зростання кількості непередбачених і посередницьких трансакцій. Це веде і до зростання питомої ваги трансакційних витрат у кінцевій ціні або вартості виробленої сільськогосподарської продукції.

Однак оцінка і облік цих витрат має труднощі. Тому що значна частина трансакційних витрат має прихований характер, не фіксується у відповідних бухгалтерських документах. Зазначені витрати повинні відображатися в обліку, що покращить обліково-аналітичне забезпечення управління витратами підприємства в цілому.

УДК 332.012

Зеленський А.В.

*к.е.н., заступник завідувача кафедри фінансів, банківської
справи, страхування та електронних платіжних систем*

Зеленський В.А.

*к.с.-г.н., доцент кафедри садівництва і виноградарства,
землеробства та ґрунтознавства*

Подільський ДАТУ, м. Кам'янець-Подільський

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МАЙБУТНЄ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Під децентралізацією розуміють процес передачі від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. В основу цієї політики закладено положення Європейської хартії місцевого самоврядування.

Метою політики в сфері децентралізації визначено: відхід від патерналістської моделі управління в державі; забезпечення спроможності місцевого самоврядування; побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні. Ключовими принципами, на основі яких має здійснюватися децентралізація в Україні, є принципи субсидіарності, повсюдності і фінансової самодостатності місцевого самоврядування.

Водночас перший етап адміністративно-фінансової децентралізації засвідчив, що часто на тлі незаперечних позитивних результатів поза увагою залишаються проблеми, з якими стикаються територіальні громади та регіональні органи влади в процесі одержання нових повноважень, а також ризики як для їх функціонування, так і для соціально-економічного розвитку України загалом. При підготовці видання автори виходили з позиції, що децентралізація має розглядатись не як самоціль, а виключно як механізм досягнення стратегічних цілей, чи не найвагомішою з яких є активізація економічного зростання в державі за принципом «знизу – вгору» за рахунок ефективного

використання власних соціально-економічних ресурсів громад, основним з яких є людський потенціал.

Саме тому, по проходженню чотирьох років реформ важливо з'ясувати, як вплинули реформи на соціально-економічний розвиток територій – громад, районів, регіонів – та чи відповідають проміжні результати поставленим цілям.

Земельна реформа є складовою частиною економічної реформи, здійснюваної в Україні у зв'язку з переходом економіки держави до ринкових відносин. Впроваджується з 1990 року з прийняттям Верховної Ради України постанови «Про земельну реформу». Декілька років тому 3109 в основному сільських та селищних рад утворили 665 об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Загальна площа території цих 665 створених ОТГ складала 161108 . На території цих ОТГ проживало 5697292 мешканців, з яких майже дві третини становить сільське населення. Об'єктом земельної реформи та земельних відносин є весь земельний фонд України та земельні ділянки. Об'єктом реформи децентралізації є повноваження та ресурси. Об'єктом лісових відносин є лісовий фонд України та окремі лісові ділянки. Таким чином, Децентралізація та земельна реформа впливають на земельні відносини через об'єкт реформ [1].

За даними обліку земель станом на 01.01.2020 з 60,3 млн.га загальної площі земель території України 10,6 млн.га займають ліси та лісовкриті площі, що складає 17,6%. До складу лісів та лісовкритих площ віднесено 10,2 млн. га лісових земель та 0,4 млн.га чагарників. У складі лісових земель нараховується 9,7 млн.га вкритих лісовою (деревною та чагарниковою) рослинністю, у тому числі 446,7 тис. га полезахисних лісосмуг та 1042,0 тис.га інших захисних насаджень, 216,9 тис.га не вкритих лісовою рослинністю та 313,2 тис.га інших лісових земель. Інформація лісового кадастру ґрунтується на даних земельного кадастру і обліковується в межах лісогосподарських підприємств [3]. По факту – площі, зайняті лісами відрізняються від облікових за рахунок безхозних на сьогодні лісів, частина яких є колишніми колгоспними лісами та лісосмугами, землі під якими залишились у

колективній власності, а також природного самозаліснення земель сільськогосподарського призначення. Тому, існує проблема невідповідності облікових та фактичних даних про землі лісогосподарського призначення. Проблема безхозних лісів (лісів, не переданих в користування) на сьогодні оцінюється в 1,5 млн.га. По факту вони використовуються, але у разі їх незаконної рубки або засмічення чи іншої шкоди, немає елементарного балансоутримувача, тобто кому наноситься шкода, не говорячи про того, хто має охороняти цей ліс. В основному це острівні ліси по 2-3 га, хоча зустрічаються й лісові масиви до 100 га. Виходячи з того що держава не забезпечила навіть обліку таких лісів, то про їх охорону та раціональне використання державними лігоспами, з урахуванням їх фінансового стану, говорити дуже важко. Тому логічно було б передати такі ліси у комунальну власність з подальшою передачею їх у постійне користування комунальним лісогосподарським підприємствам, а також в оренду [2].

Самозаліснені земельні ділянки сільськогосподарського призначення або навіть під майбутнє заліснення (в основному це земельні паї) потребують зміни цільового призначення і на таких землях можуть бути приватні ліси. Але для цього потрібні зміни до законодавства.

Підсумовуючи проведене дослідження можна сформулювати наступні висновки:

- Землі лісогосподарського призначення поки що не стали об'єктом реформування земельних та лісових відносин;
- Центр прийняття управлінських рішень зміщується до місцевої влади, а ОТГ починають контролювати ефективність використання земель та лісів;
- Постала потреба в інвентаризації та плануванні розвитку території, в тому числі лісів, з метою зміцнення матеріальної та фінансової основи об'єднаних територіальних громад;
- Наповнення Державного земельного кадастру сприятиме розвитку лісового кадастру та контролю за використанням лісових земель;

- Зменшення корупції у сфері земельних і лісових відносин та забезпечення захисту майнових прав дозволить у перспективі підійти до цивілізованого ринку земель і забезпечити ефективне використання та охорону земель.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 01 квітня 2014 року №333-р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lisportal.org.ua/project-post/90064/>
3. [Електронний ресурс]. – <http://map.land.gov.ua/kadastrova-karta>

УДК 330.341.1

Зеліско Н.Б.

к.е.н., доцент кафедри економіки

Булик О.Б.

*к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин та
маркетингу*

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

СПОСОБИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Актуальність дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлена посиленням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що зумовлює необхідність формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства.

На ринку склалася така загальна ситуація, що інновації, які колись здійснювались за рахунок централізованих джерел, звелися до мізерної частини, тоді як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її і стали невпорядкованими і неорганізованими, стимулюючи тільки короткострокові цілі інвесторів. Вихід з такого становища один – подолати економічну кризу неможливо без інноваційно-інвестиційного буму, відновлення основного капіталу на принципово новій, конкурентоспроможній основі [3]. Найефективнішими способами активізації інноваційного розвитку в аграрному секторі економіки є формування та реалізація державної політики інноваційного розвитку агропромислового виробництва, відповідно до якої державні органи влади матимуть можливість застосовувати нові ринкові інструменти щодо підтримки та розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств, а саме: удосконалення земельних відносин (створення ринку землі); розробки та вдосконалення загальними зусиллями інноваційних програм; активізації інноваційної діяльності у сфері оподаткування; формування

відповідної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції; розв'язання проблеми розвитку сільських територій [4].

Доцільно виділити основні характеристики сучасного етапу інноваційного процесу в сільськогосподарських підприємствах:

- порівняно високий рівень інноваційної активності,
- взаємообумовленість ступеня інноваційної активності підприємства та його прибутковості,
- домінування імпорتنих зразків у структурі новітньої спецтехніки,
- низький рівень використання підприємствами інституційних джерел інформації щодо інноваційних розробок,
- диверсифікація напрямів інноваційної діяльності ефективних підприємств,
- абсолютне переважання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій,
- недостатня наявність позитивних ефектів для довкілля від впровадження агроновацій [2].

До пріоритетних заходів, які мають бути враховані при розробці й реалізації стратегії інноваційного розвитку агропромислового виробництва необхідно віднести: забезпечення умов для функціонування базисних інститутів економіки, що впливають на інституціональне середовище інноваційного розвитку; розробка програмних заходів державної інноваційної політики та оптимізація інструментарію галузевого й територіального регулювання; забезпечення взаємодії держави, комерційних структур, виробників у формуванні й реалізації інноваційної політики; використання інструментів підтримки і стимулювання розвитку інновацій, формування й підтримки інноваційної інфраструктури, комунікацій, інформаційного забезпечення.

Саме тому для фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрної сфери необхідно:

- сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямках розвитку, зокрема освіти, науці, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукомісткої продукції;

- переорієнтувати інвестиції в розвиток галузей сільського господарства з порівняно високою інтенсивністю виробництва;
- забезпечити організацію конкуренто-спроможного виробництва аграрно-продовольчої продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій у пріоритетних сферах;
- впроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва промислових об'єктів з переробки енергетичних продуктів і виробництва біопалива, що сприятиме випуску альтернативних видів екологічно чистого пального, утилізації надлишків виробленої сільськогосподарської продукції та проміжної продукції промислового виробництва, створенню нових робочих місць, збільшенню доходів сільського населення та надходжень до бюджету.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. К., 2015. 336 с.
2. Левченко Н. М. Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК / *Актуальні проблеми державного управління*. 2010. №2. С. 87-96.
3. Полегенька М.А. Етимологія терміну "інновації" як економічної категорії / *Агросвіт*. 2016. № 21. С. 57-61.
4. Шумський А. В. Управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва: стан та перспективи розвитку / *Інноваційна економіка*. 2012. №5. С. 24-29.
5. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві [Електронний ресурс] *Економіка. Управління. Інновації*. 2010. № 2. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_54.

УДК 338.242:631.1

*Калашнікова Т. В.
д.е.н., професор кафедри економіки підприємства та
менеджменту
Харківський національний економічний університет імені
Семена Кузнеця, м. Харків*

ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Аграрний сектор як одна з пріоритетних та бюджетоутворюючих галузей вітчизняної економіки на даний час функціонує в умовах надзвичайно потужних зовнішніх та внутрішніх соціально-економічних, політичних та природно-кліматичних викликів. Напрацювання стратегічних цілей розвитку аграрного сектора об'єктивно обумовлює потребу у визначенні пріоритетних напрямів, інструментів та оптимальних обсягів державної підтримки галузі. За період запровадження в країні програм прямої підтримки, обсяги державного фінансування аграрного сектора постійно знижувались: у 2017 р. на підтримку аграрних товаровиробників було передбачено 5,5 млрд. грн., у 2019 р. з передбачених 5,9 млрд. грн. було фактично виділено 4,34 млрд. грн. Проведені дослідження підтвердили відсутність комплексного підходу до фінансування підтримки аграрних виробників, що свідчить про недостатню визначеність загальних цілей і низьку ефективність державного регуляторного впливу [1].

До нагальних питань, що потребують першочергового вирішення слід віднести:

- необхідність забезпечення фінансових ресурсів для ефективного запуску ринку землі (за експертними оцінками із запровадженням земельного ринку уже в перший рік для викупу землі знадобиться 10 млрд. грн.);

- призупинення зниження капітальних інвестицій в галузь (обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство країни вперше за останні декілька років зменшилися на 2,2%);
- скорочення поголів'я худоби (лише за 2019 рік поголів'я корів скоротилося на 5,7%, свиней – на 4,9%, овець та кіз – на 4,7%);
- скорочення обсягів виробництва продукції та нарощування імпорту (за 2019 рік виробництво молока зменшилося на 3,7%, тоді як імпорт молочних продуктів збільшився на 60%; виробництво плодово-ягідної продукції скоротилося на 17,4%, імпорт плодів та овочів збільшився на 40%);
- забезпечення розвитку та стійкого функціонування малого підприємництва в сільській місцевості, а саме підтримка малих виробників та кооперативів.

На основі систематизації основних складових державної підтримки аграрного сектора країни, передбаченої на 2020 рік [2], можемо стверджувати, що в цілому збережено діючі пріоритетні напрями бюджетної підтримки, скорочено загальні обсяги фінансування до 4 млрд. грн., здійснено перерозподіл коштів між програмами підтримки та внесено певні зміни у порядок їх виділення. Слід визнати, що реалізація окремих програм прямої державної підтримки не мала відповідного ефекту, що призвело до скорочення обсягів їх фінансування. Зокрема, вчетверо порівняно з 2019 роком скорочено фінансування за програмою державної підтримки розвитку тваринництва та удвічі – за програмою підтримки розвитку фермерських господарств, що пов'язано із систематичним недовикористанням передбачених коштів.

Напрямом удосконалення бюджетної підтримки визначено перенаправлення бюджетних коштів на програми підтримки кредитування, внаслідок чого майже удесятеро підвищено підтримку аграріїв шляхом здешевлення кредитів. Це дозволить розширити доступ аграрних виробників до пільгових кредитів та зменшити їх вартість до 5 %. При цьому передбачено видачу кредиту на придбання землі, поточні та капітальні інвестиції, розвиток тваринництва. Принципово важливим

вважаємо запровадження обмежень щодо обсягів та кількості обслуговуючих банків при видачі кредиту: до 15 млн грн на одного позичальника в тваринництві, до 5 млн грн – на одного суб'єкта на придбання землі та інші види кредитів; обслуговування одного клієнта одним уповноваженим банком, що сприятиме оптимізації використання коштів підтримки та посиленню контролю за їх розподілом.

Наступним кроком удосконалення механізму підтримки кредитування аграрних виробників повинно стати створення Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві, що передбачено законопроектом № 3047 від 10.02.2020 р. задля підтримки малих та середніх суб'єктів підприємництва, включаючи фермерські господарства (із землекористуванням до 500 га), шляхом часткового гарантування виконання зобов'язань за кредитними договорами для стабільного функціонування ринку землі та сільського господарства в Україні [3].

Аналіз формування державної підтримки аграрного сектора підтверджує певні позитивні зрушення в напрямку удосконалення умов надання підтримки кредитування; цілеспрямовані дії в напрямку підтримки дрібного товаровиробника та посилення матеріально-технічного забезпечення через компенсацію вартості техніки та обладнання. Водночас, чітко простежується, що передбачені програми підтримки спрямовані на запровадження ринку землі, поки що інституційно не прийнятий.

Поряд з належним обґрунтуванням програм підтримки розвитку тваринництва, садівництва та овочівництва є необхідність у запровадженні фінансування програм підтримки аграрного страхування, особливо з огляду на перспективи нарощування кредитування; на підтримку зрошування з огляду на кардинальні зміни кліматичних умов. Отже, у сфері державної підтримки аграрного сектора є необхідність як нарощування обсягів бюджетного фінансування аграрної галузі, так і удосконалення інституційних засад її надання.

Список використаних джерел:

1. Калашнікова Т.В., Калашніков А.О. Інституційні засади державної підтримки розвитку аграрного сектора. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. Вип. 2(42). С. 58-67.
2. Мінекономіки сформувало модель державної підтримки АПК 2020 з урахуванням пропозицій громадськості. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=cb04631c-ffd7-49cd-bc0c-ad042c201b22&title=MinekonomikiSformovaloModelDerzhavnoiPidtrimkiApk2020-ZUrakhuvanniamPropozitsiiGromadskosti>
3. Кабмін запропонував полегшити кредитний тягар аграріїв. URL: https://jurliga.ligazakon.net/ua/news/193056_kabmn-zaproponuvav-polegshiti-kreditniy-tyagar-agrariv

УДК 338.432

*Катан Л.І.
д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та
страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро
Павлова Д.К.
магістрант
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Найважливішим завданням фінансового забезпечення інноваційних проєктів є розробка самої системи та механізму її реалізації, який має представляти систему фінансового забезпечення всього інноваційного процесу, включаючи етапи розробки, поширення й експлуатаційного застосування інновацій на підставі використання як прямого фінансування, так і методів опосередкованого стимулювання. Таким чином виникає необхідність створення ефективної цілісної ієрархічної системи фінансового забезпечення, яка охоплюватиме всі етапи, починаючи з процесу пошуку джерел їх формування, і закінчуючи відстеженням їх подальшого руху [1, с. 64-77].

Найважливішим стратегічними завданнями забезпечення макроекономічної збалансованості економіки України та підвищення рівня її конкурентоспроможності на світовому ринку сьогодні є збільшення темпів структурно-інноваційного відновлення, розширення масштабів застосування досконалої техніки і технологій, перехід від екстенсивного типу економічного зростання до інтенсивного, заснованого в першу чергу на інноваціях.

Активізація науково-технічного розвитку обумовлює

необхідність створення цілісної системи його фінансового забезпечення, узгодження інтересів держави, фінансових установ та суб'єктів господарювання щодо розширення темпів, напрямків і механізмів акумуляції та трансформації фінансових ресурсів. Вказані процеси повинні відбуватися в контексті забезпечення інвестиційних потреб економіки щодо реалізації технологічних змін та належної мотивації інноваційного підприємництва. В умовах подолання негативних наслідків світової фінансової кризи суттєво ускладнюється механізм фінансового забезпечення проведення широкомасштабної інноваційної політики, насамперед, через обмеження доступу до зовнішніх запозичень, уповільнення кредитної активності та зниження довіри до банківської системи, значне зростання дефіциту державного бюджету, наявність цілого ряду структурних деформацій у розвитку вітчизняного фінансового ринку. В контексті забезпечення стійкого економічного зростання в Україні особливого значення набуває розвиток теоретичних засад та розробка ефективних практичних заходів щодо структурної перебудови існуючого механізму фінансового забезпечення реалізації інноваційної моделі розвитку в рамках існуючих інвестиційних, структурних та інституційних обмежень. [2, с. 22-27].

Для розкриття структури фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки як системи взаємопов'язаних елементів – фінансових методів, важелів, фінансових інструментів та існуючих форм фінансування запропонована концептуальна модель фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку економіки, яка дозволяє формалізувати взаємозв'язок складових підсистем та ключових елементів.

В структурі моделі виділяють підсистеми фінансового, інформаційного, інституціонального та нормативно-правового забезпечення, розкрито їх зміст. Проведений аналіз сучасного стану інноваційного розвитку економіки України дозволив стверджувати про наявність дисбалансу між об'єктивними закономірностями суспільного розвитку (потреби в науково-

технічних досягненнях) та умовами отримання і реалізації інновацій.

Такий висновок підтверджує ряд факторів щодо: безпосередньо процесу здійснення інноваційної діяльності (непослідовність; безсистемність, порушення єдності; недостатня усвідомленість значущості мультиплікативного ефекту інноваційного розвитку; недостатній рівень забезпечення економічних умов тощо) та непродуктивного використання ресурсів для фінансування інновацій (невідпрацьованість стратегії фінансового забезпечення; недостатнє врахування закономірностей інноваційного розвитку; недостатня увага до базисних інновацій, які формують високоукладність структури економіки, переважання продуктивних інновацій; неоптимальність структури інновацій та їх фінансування; неузгодженість окремих складових фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки; відсутність регулюючих засад у здійсненні фінансового забезпечення тощо).

В існуючих умовах трансформації світових економічних відносин інноваційний шлях розвитку має розглядатися як один з найважливіших факторів підвищення конкурентоспроможності економіки.

Вирішення проблеми модернізації економіки є неможливим без формування ефективної системи фінансового забезпечення її інноваційного розвитку, яке запропоновано розуміти як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на інноваційний розвиток національної економіки.

Формування цілісної концепції фінансового забезпечення інноваційного розвитку передбачає його розгляд у тих же просторових, часових, ресурсних межах, що і фінансового забезпечення суспільного розвитку; врахування фінансових можливостей економічної системи та дії внутрішніх закономірностей інноваційного розвитку.

Реалізація моделі економічного зростання на основі інновацій потребує адекватного механізму її фінансового забезпечення, який

запропоновано розуміти як упорядковану, взаємопов'язану, узгоджену сукупність фінансових відносин, стимулів, важелів, інструментів, форм та методів, спрямовану на досягнення цілей інноваційної діяльності з урахуванням фінансових можливостей економічної системи та внутрішніх закономірностей інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Колодізев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки : монографія / О. М. Колодізев. – Х. :ВД ІНЖЕК, 2009. – 278 с.
2. Гриньова В. М. Визначення реалій переваг створення і функціонування фінансово-промислових груп в Україні / В. М. Гриньова, О. М. Колодізев //Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 3. – С. 22–27.

УДК 657

Клепчава О.В.
к.е.н., помічник судді
Господарський суд м. Київ
Прокопишин О.С.
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Гойдало О.С.
здобувач вищої освіти, група ОП-22СП
Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

У сучасному бухгалтерському обліку наявні стійкі суперечності в поглядах науковців і представників освітньої еліти на сутність категорії «управлінський облік» і на причини становлення й інституціоналізації цього складника облікової науки й практики, що зумовлює нечіткість окреслення його концептуальних меж.

Передусім ідеться про управлінський облік у сільському господарстві. Аграрії часто застосовують недосконалі методичні положення у практичних питаннях обліку, не оцінюючи впливу облікової інформації, отриманої в їхніх внутрішніх облікових системах, на якість рішень, що приймаються на основі таких інформаційних потоків.

З іншого боку, штучне нав'язування бухгалтерському управлінському обліку винятково функцій менеджменту (довгострокових планування, бюджетування й «стратегічної бухгалтерії») зумовлює те, що управлінський облік стає для бухгалтерів незатребуваною теорією, яку не сприймають на рівні суб'єктів господарювання. І основну відповідальність за недостатній розвиток цієї складової обліку покладено на бухгалтерську науку. Саме з огляду на нечіткість ідентифікації місця управлінського обліку в інституціональній структурі бухгалтерського обліку дослідження цього питання актуальні понині, про що свідчить чимало публікацій учених-бухгалтерів за означеною проблемою впродовж останнього десятиріччя.

Загалом погляди науковців варто поділити на дві великі групи. Перша – праці вчених, які детермінують управлінський облік як сферу бухгалтерського обліку, тож і ідентифікують його місце як в обліковій сфері, так і в управлінні загалом. Друга група – праці науковців, у яких управлінський облік не є складовою бухгалтерського обліку, а певним самостійним обліковим (іноді й над обліково-міждисциплінарним) явищем. І в поглядах таких науковців стрижневе визначення місця й ролі управлінського обліку (чи то пак «конгломерату економічних дисциплін», як управлінський облік у такій інтерпретації свого часу називав Ф.Ф. Бутинець [1, с. 8-13]) в управлінні господарюючими суб'єктами загалом.

Варто зауважити, що зарубіжною бухгалтерською наукою на концептуальному рівні введено управлінський облік до сфери відання професійних бухгалтерів (принаймні щодо дефініції), позаяк називає його «*management accounting*» [5], а «*accounting*» означає «професійний бухгалтерський облік» (принаймні виходить із наявності в офіційних словниках англійської мови двох самостійних понять – «*accounting*» і «*bookkeeping*»), і останнє означає некваліфіковану працю в системі бухгалтерського обліку [4]).

Учена М.М. Зозуляк, поєднавши дослідження видатних учених стосовно ролі й місця управлінського обліку в структурі економічних знань, виокремлює положення Ф.Ф. Бутинця та С.Ф. Голова, що функції, а відтак сутність управлінського обліку, не мають розширюватися через додавання до нього процесів планування, аналізу, прогнозування, стратегічного управління тощо [3, с. 203]. Зазначені позиції корелюють із постулатами інституціональної теорії бухгалтерського обліку та є бажаним трендом розвитку управлінського обліку. Однак концепції «бухгалтерського інжинірингу» й «бухгалтерського імперіалізму», обґрунтовані в рамках інституціональної теорії бухгалтерського обліку [2, с. 364-386], за яких бухгалтерський облік, зокрема його управлінська складова, і приростає у своїх ключових визначеннях за рахунок методів та інструментів із суміжних та непов'язаних

наук. На наше переконання, основний інструмент забезпечення функціонування універсальної системи бухгалтерського управлінського обліку – розроблення другого рівня стандартів фінансової звітності, що в частині бухгалтерського обліку обґрунтовано В.М.Жуком на основі ідей С.А. Діпіази.

У такий спосіб можливе досягнення інституціоналізації тих інструментів управлінського обліку, які сьогодні не впроваджені в національних та міжнародних стандартах, однак використовуються або пропонуються до використання в підприємствах (передусім сільськогосподарських) задля забезпечення управління ними. Тим паче, вектор на розроблення таких галузевих стандартів і рекомендацій у майбутньому дасть змогу закріпити їх як регламенти для діяльності бухгалтерів та інструменти суміжних наук, а це допоможе інституціоналізувати небухгалтерські функції в обліку, трансформувавши бухгалтерський облік у «бухгалтерський менеджмент», чого прагнуть науковці та що досі не сприймають практики.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Канурна З. Ф., Малуґа Н. М. Бухгалтерський управлінський облік: підручник / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-тє вид., допов. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2005. 480с.

2. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія. Київ: Інститут аграрної економіки, 2009. 648 с.

3. Зозуляк М. М. Взаємозв'язок управлінського обліку та аналізу в контексті стратегічного управління підприємством. *Економічний аналіз*: зб. наук. праць /ТНЕУ. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. Т. 19, № 2. С.201-206.

4. Bookkeeping. Businessdictionary. URL: <http://www.businessdictionary.com>

5. Management accounting. Business dictionary URL: <http://www.businessdictionary.com>

УДК 338.583

*Колодійчук В.А.
д.е.н., професор кафедри менеджменту
Львівського національного університету ветеринарної
медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького, м. Львів*

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Розглядаючи зміст витрат у класичному розумінні, ми не можемо оминати поняття так званих трансакційних витрат, що виникають внаслідок недосконалості ринкового механізму. Проблемою класичної економічної теорії є фактичне нехтування величиною трансакційних витрат прирівнюючи їх до нуля, що створює причинно-наслідкове провалля між фундаментальною теорією та практикою функціонування галузевих систем. І якщо за оцінками Дж. Уолліса і Д. Норта трансакційні витрати становлять близько 50% валового національного продукту, то за даними Е. Фуроботна і Р. Ріхтера величина трансакційного сектору економіки складає 50 – 60%, а Дж. Лафт оцінює їх до 70% [1].

Трансакційні витрати – це витрати, що забезпечують перехід прав власності від одного суб'єкта до іншого і охорону цих прав. На відміну від трансформаційних, трансакційні витрати не пов'язані із самим процесом створення вартості, а забезпечують трансакцію.

Саме поняття трансакційних витрат належить Р. Коузу, який у своїй статті “Природа фірми” (1937 р) визначив їх як витрати функціонування ринку [2]. І саме Р. Коуз вперше поставив і частково відповів на питання: чому існує фірма, якщо є ринок? Ринок, з позицій ортодоксальної неокласичної теорії представляється як досконалий механізм, при якому нівелюються комунікаційні витрати на здійснення угод. Однак практика засвідчує протилежне і Р. Коуз вказав не лише про реальність таких витрат, але й про їх значимість, адже укладанню кожної ринкової угоди передують ретельна підготовка, пов'язана з налагодженням

комунікацій, проведенням переговорів, реалізації компромісних рішень тощо і ці витрати вчений назвав трансакційними, або витратами використання ринкового механізму. Реальність цих витрат ставить фірму перед дилемою: чи оплачувати подібні витрати, чи дешевше виробляти необхідні їй товари та послуги самостійно?

Достатня невизначеність трансакційних витрат спричинила і різноманіття підходів до їх класифікації, де виділяються [1]:

- 1) витрати пошуку інформації (Дж. Стіглер);
- 2) витрати моніторингу за поведінкою агента і витрати його самообмеження (М. Дженсен, У. Меклінг);
- 3) витрати визначення кількості й якості використаних під час обміну товарів і послуг – витрати на проміри, вимірювальну техніку, від помилок і допущених неточностей (Й. Барцель);
- 4) витрати впливу та на специфікації (точне визначення) і захист прав власності — витрати на утримання суддів, арбітражу, органів державного управління, а також витрати часу і ресурсів, потрібні для відновлення порушених прав (П. Мілгром і Дж. Робертс);
- 5) витрати опортуністичної поведінки (угодовства), що є складовою трансакційних витрат, яка найважче визначається (О. Вільямсон [3]);
- 6) витрати колективного прийняття рішень – на організацію та лобювання необхідних колективних рішень (Г. Хансман);
- 7) витрати до (ex ante) та після (ex post) укладення угоди – на пошук партнера, узгодження інтересів, оформлення угоди, контроль за її виконанням (О. Вільямсон, Р. Капелюшніков).

Досліджуючи еволюцію трансакційних витрат необхідно акцентувати увагу на інституційній структурі суспільно-економічних відносин. Предметом дослідження сучасного інституціоналізму є інститути суспільства, які мають місце в економіці, політиці, соціально-правовій і духовній сферах, їх виникнення, функціонування та еволюція. Згідно [4] інститути, як “правила гри” в суспільстві, поділяють на формальні (законодавчі обмеження) та неформальні – загальноприйняті умовності й етичні кодекси поведінки людей (звичаї, традиції, неписані

правила, що є результатом тісного сумісного існування людей, зокрема - телефонне право). Отже, в основі дослідження еволюції трансакційних витрат є інституційна структура суспільно-економічної формації. При цьому зазначимо, що інститути видозмінюються під впливом реальних процесів на нижчих ієрархічних рівнях соціально-економічної системи.

У еволюційному розвитку трансакційних витрат ми визначили наступні етапи трансакцій:

1) етап входу в систему (витрати на організацію виробничо-збутової системи, пов'язані із офіційними і неофіційними платежами, витратами на налагодження комунікацій, проведення переговорів тощо);

2) етап утримання в системі (витрати на підтримку досягнутих параметрів);

3) етап розвитку системи (пошук шляхів доступу до інновацій під тиском конкурентного середовища, не виключаючи фінансування промислового шпигунства).

Таким чином, у розвитку трансакційних витрат визначено три етапи трансакцій: витрати на входження в систему, утримання в ній та витрати розвитку системи. Третій етап формує нову якість системи і є спонукальним мотивом для інституційних змін в економіці держави.

Список використаних джерел:

1. Юхименко, П.І. Історія економіки та економічної думки : підручник / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. - К. : Знання, 2011. - 646 с.

2. R.H. Coase The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, Volume 4, Issue 16, November 1937, 386 – 405.

3. Williamson, O.E. *Transaction Cost Economics.: Handbook of Industrial Organization* / Ed.by R. Schmalensee and R. D. Willig. Elsevier Science Publishers B.V., 1989. Vol. 1. 90 с.

4. Юхименко, П.І. Історія економіки та економічної думки: підручник / П.І. Юхименко. - К. : Знання, 2011. - 646 с.

УДК 332:330.837.1

*Кошкалда І.В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, м. Харків*

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ОБІГУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Економічні процеси, що відбуваються у суспільстві мають інституціональний характер, оскільки вони обумовлені певними нормами, мають певні обмеження і при цьому здійснюються за певними правилами. Тому і обіг земель сільськогосподарського призначення підпорядковується визначеним інституційним засадам, що формуються під впливом фундаментальних постулатів економічної науки і спрямовані не лише на ефективне використання земельних ресурсів а й на ефективне функціонування аграрного сектору економіки.

Незважаючи на вагомі напрацювання і велику кількість досліджень, проблема інституцій потребує більш ґрунтовнішого розкриття у теоретичному, методологічному та організаційному плані.

Інституціональна складова в економічній теорії почала формуватися як науковий напрям на початку ХХ ст., на стику таких наук як соціологія, право, економіка, психологія і філософія. Фундаментальним принципом даного напрямку є твердження, що важливою, системоутворюючою складовою є інститути а також інституції. Дані категорії в останній час є досить часто вживаними, проте немає однозначності у правильності їх застосування, оскільки іноді їх вживають як слова синоніми, або навпаки як антоніми а інколи і взагалі вони доповнюють одне одного.

Ми погоджуємося з дослідниками, які розуміють під терміном «інституція» встановлення, традицію, відповідні правила, порядок, заведений в суспільстві і державі, а утворення такі як власність,

національна економічна ментальність, а також організаційно-правові структури, установи, організації – «інститути», які консолідують і спрямовують людські взаємодії закріплені у законах і правових нормах [1, с.32]. Отже, інститути уповноважені регулювати процеси, що відбуваються у суспільстві і в державі, а також створені людиною відповідні структури при використанні відповідних інституцій.

Розрізняють інститути економічні, соціальні, правові, причому всіх їх можна поділити на: макроінститути, які визначають протікання певних процесів на макрорівні; мезоінститути, які розповсюджують свою дію на мезорівні (галузі, райони та ін.); макроінститути, що відносяться до прийняття рішень, діяльність і взаємодію організацій (підприємств), а також взаємодію між підприємствами і зацікавленими в їх діяльності суб'єктами; наноінститути, що визначають поведінку окремих індивідів.

Слід зазначити, що кожний інститут виконує лише йому притаманні функції, проте можна виділити такі, які є прийнятними для кожного з інститутів: регулятивна функція; функція відтворення; інтегративна функція; комунікативна функція; результативна функція; охоронна функція; контрольна функція [2].

Варто відмітити, що інститути виникають у суспільстві в наслідок процесу інституціоналізації. Інституціоналізація – процес виникнення і становлення інститутів як ключових структурних елементів суспільства. Як будь-який інший складний суспільний процес, інституціоналізація є тривалою і поступовою, а для її здійснення необхідні такі умови:

1. Об'єктивна потреба, усвідомлювана в суспільстві як загальнозначуща, загальносоціальна.

2. Наявність особливого, притаманного конкретному інституту культурного середовища (субкультури) – системи цінностей, визначених норм і правил.

3. Наявність необхідних ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, організаційних), які суспільство повинне стабільно поповнювати шляхом капіталовкладень у них та підготовкою кадрів.

Інституціоналізація є процесом, за якого певна суспільна потреба починає усвідомлюватися як загальносоціальна, а не приватна. Для її реалізації у суспільстві встановлюються особливі норми поведінки, формуються відповідні ролі, готуються кадри, виділяються ресурси. Наприклад, проведення земельної реформи на початку 90-х років минулого століття було спричинене необхідністю покращити роботу аграрного сектору економіки України у зв'язку з переходом економіки держави до ринкових відносин. Внаслідок чого було проведено роботу щодо розробки нового нормативно-правового забезпечення процесу реформування, створено відповідні структури по врегулюванню питань, що виникали у ході проведення реформи, а також визначено коло нових функцій у роботі вже існуючих структур та ін.

Інститут обігу земель сільськогосподарського призначення існує з тих пір коли з'явилася власність на землю. Даний інститут постійно змінюється оскільки в суспільстві відбуваються певні процеси спрямовані на вдосконалення регулювання земельних відносин.

В структурному плані інститут обігу земель сільськогосподарського призначення поділяється на базисні та похідні складові. Так, до базисних віднесено: власність, відповідальність, управління, право на землю, праця. До похідних відносять: оцінка землі, оренда, суборенда, купівля-продаж, застава, дарування, спадкування, емфітевізис, сервітут, концесія, оподаткування. При цьому інституціями обігу земель сільськогосподарського призначення виступають: «правила гри», традиції і норми, обмеження.

Стан інституціонального забезпечення визначення земельної політики у галузі земельних відносин оцінюється як недостатньо задовільний. Значно гірша ситуація щодо інституціонального забезпечення регулювання земельних відносин, яке оцінюється теж як незадовільне. У цілому ситуація інституціонального забезпечення галузі земельних відносин оцінюється як недостатньо задовільна. У сільському господарстві ситуація ще гірша – правове

забезпечення оцінюється як не задовільне.

Такий низький рівень інституційного забезпечення регулювання земельних відносин лише доводить той факт, що воно потребує вдосконалення для створення передумов щодо формування найважливіших напрямків державної земельної політики.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
2. Шарий Г.І. Інституційне забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі України : [монографія] / Г.І. Шарий ; М-во освіти і науки України, Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка. – Полтава, 2016. – 604 с.

УДК 330.837:338.436:339.92(1-04)

Кравців І.К.

к. е. н., старший викладач кафедри маркетингу

Урбан І.Р.

асистент кафедри маркетингу

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З.Гжицького, м. Львів

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ

Першочерговим напрямом розвитку маркетингу сільських територій прикордонного регіону в умовах сучасних викликів європейської інтеграції є адаптація інституційного середовища України до інституційних стандартів ЄС. У контексті формування необхідних передумов для впровадження маркетингових засобів управління у практику адміністративної діяльності органів місцевого самоврядування сільських територіальних громад, це, насамперед, означає налагодження ефективної діяльності тих інститутів, та інституційних механізмів, які вже протягом тривалого часу успішно функціонують в країнах ЄС.

Передусім це стосується адміністративно-територіального устрою та відповідного йому типу взаємовідносин між органами державної влади та органами місцевого самоврядування сільських територіальних громад на основі принципу субсидіарності.

Враховуючи той факт, що протягом тривалого періоду часу регіональний економічний розвиток на європейському континенті, а в його руслі і розвиток сільських територій, значною мірою відбувається під впливом поширення євроінтеграційних процесів, можна стверджувати, що саме характер формування та еволюції інституційного середовища європейської інтеграції виступає одним із ключових чинників розвитку маркетингу сільських територій у

більшості прикордонних регіонів (як тих країн, що є учасниками ЄС, так і тих, що мають спільні кордони із цим об'єднанням).

У працях закордонних та українських науковців під інституційним середовищем як правило прийнято розуміти взаємопов'язану цілісність формальних і неформальних інститутів, які визначають правила та норми поведінки економічних агентів у процесі досягнення ними своїх цілей.

На думку О.Луцків та М.Максимчука під інституційним середовищем слід розуміти сукупність формальних (правила, норми, закони та інші юридичні регулятори) та неформальних (уявлення, традиції, звички) інститутів, що регулюють господарсько-управлінську діяльність економічних суб'єктів, а також цих суб'єктів (інститутів) як інституціолізованих організацій органи регіонального та державного управління, структури місцевого самоврядування [1. с. 38].

Колектив авторів під керівництвом А.Мельник схиляється до точки зору, що інституційне середовище слід розглядати як сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних і економічних правил, які визначають рамки людської поведінки й утворюють базис для виробництва, обміну та розподілу. Відповідно до цього, інституційне середовище – це чіткий упорядкований набір інститутів, які визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів [2].

З погляду С.Гапонової, в основі інституційного середовища лежить інституційна система. Саме вона визначає сутність, зміст та характер інституційного середовища. Тому аналізу інституційного середовища має передувати визначення інституційної системи, під якою авторка розуміє органічний, генетичний взаємозв'язок інститутів, що її формують, представляючи певну логічно-завершену цілісну єдність, здатну до саморозвитку і самовідтворення [3].

Враховуючи все зазначене, інституційне середовище європейської інтеграції можна визначити як упорядковану єдність нормативно-правових і регулярних актів ЄС, які визначають характер розвитку євро інтеграційних процесів і є

взаємопов'язані між собою системою європейських принципів і цінностей, розвиваючись та самовідтворюючись на основі відповідних етичних і моральних норм, поведінкових стереотипів, ділової культури, традицій і звичаїв, що підтримуються та удосконалюються завдяки діяльності інституцій і суб'єктів господарювання, локалізованих у соціально-економічному просторі ЄС.

На сучасному етапі європейської інтеграції України, основними ланками інституційного середовища європейської інтеграції, які визначають характер формування та розвитку маркетингу сільських територій у межах прикордонних регіонів є: формальні інститути ЄС, зокрема сконцентровані у руслі Європейської політики регіонального розвитку, Політики сусідства ЄС та Спільної аграрної політики ЄС; внутрішні формальні інститути України; неформальні інститути сільської економіки, а також інституції, діяльність яких пов'язана із різними аспектами маркетингової діяльності органів місцевого самоврядування сільських територіальних громад і просуванням економічних інтересів сільських територій на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Аналізуючи вплив окремих компонентів інституційного середовища європейської інтеграції на розвиток маркетингу сільських територій прикордонного регіону можна дійти висновку, що найвпливовішим в сучасних соціально-економічних умовах є Політика сусідства ЄС, зокрема в контексті реалізації Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, а також транскордонне співробітництво та зовнішнь-торговельна діяльність між Україною та ЄС.

Список використаних джерел:

1. Луцків О. Інституційне середовище регіональної структурної політики / Олена Луцків, Максим Максимчук // Регіональна економіка. – 2014. – № 3. – С. 37-47. – С. 38.
2. Мельник А. Інституційне середовище розвитку економіки / Національна економіка / Алла Мельник та ін. [Електронний

ресурс]. – Режим доступу:
http://pidruchniki.com/1924070141806/ekonomika/institutsionalne_seredovische_rozvitku_ekonomiki/

3. Гапонова С. Институциональная система и институциональная среда: взаимосвязь и субординация / Светлана Гапонова, Галина Рац, Василий Рац [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2013/12/ekonomika/gaponova-rats-rats.pdf/

УДК 338.432

Крилова О.В.

*к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та фінансів
Національний ТУ «Дніпровська політехніка», м. Дніпро*

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Національна система управління інноваційними процесами покликана забезпечувати реалізацію інноваційної політики держави і стратегічних цілей, а також ефективне управління процесом продукування, впровадження, виробництво та комерціалізацію інновацій з узгодженням відповідних управлінських рішень із виробничою системою, системою збуту, фінансовими ресурсами і кадрами.

Інститути управління інноваційним процесом повинні забезпечити відбір та реалізацію таких національних і регіональних інноваційних проектів та програм, які сприятимуть пі двищенню його розвитку та конкурентоспроможності в міжрегіональному і міжнародному поділі праці [1].

Інноваційне управління спрямоване на формування цілісної системи інноваційного середовища із адаптацією його в світові інтеграційні процеси.

Адаптивність інноваційного середовища формується завдяки дослідженню і аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, цілеспрямованому пошуку інновацій, реалізація яких здатна активізувати інноваційну діяльність у країні.

Суб'єкти інноваційного управління є інститути, які об'єднують новаторів, експертів, аналітиків, консультантів тощо, в також управлінців національного і регіонального рівнів, керівників проектних, функціональних і лінійних структур [2].

Об'єктами такого управління є інновації, інноваційні процеси, інноваційна діяльність та процеси взаємодії і взаємовідносин суб'єктів інноваційного процесу. Це можуть бути інноваційні програми і проекти, нові знання та інтелектуальні продукти,

виробнича інфраструктура і ринкова інфраструктура підприємництва, організаційно-технічні рішення, виробничі, адміністративні і комерційні процеси, які впливають на інноваційну діяльність, ресурсне забезпечення діяльності, а також механізми формування ринку інноваційної продукції і її збуту.

Концептуальна модель управління інноваційним процесом повинна включати координаційний орган територіального управління, який забезпечуватиме розвиток національного інноваційного середовища та цілеспрямований вплив на учасників інноваційного процесу, а також формування національної і регіональної інноваційної інфраструктури і забезпечує їх ефективну взаємодію та взаємовідносини.

Загалом же інституційне забезпечення інноваційного розвитку покликане вирішити низку проблем, притаманних трансформаційним системам, а саме: вдосконалення законодавчої і нормативно-правової бази (і її адаптація до принципів і норм Європейського Союзу), що регламентує функціонування інноваційного середовища, забезпечує розвиток інноваційного процесу, регулює і стимулює інноваційного діяльність; формування інституційних механізмів фінансового забезпечення системи продукування інновацій та активізації інноваційної діяльності, створення системи державних фондів, які б сприяли поліпшенню фінансування цього процесу із розробкою та впровадженням:

- механізму фінансування зазначених фондів; стимулювання створення об'єктів не фінансової інфраструктури інноваційної діяльності із залученням, наприклад, до венчурного фінансування нетрадиційних учасників інноваційної інфраструктури;

- визначення спеціально уповноваженої інституції з питань інноваційної політики та спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ у регіонах, які стануть суб'єктами регулювання та стимулювання інноваційної діяльності і визначення державної установи, яка забезпечуватиме взаємозв'язок між системою продукування і споживання інноваційного продукту, надавати різноманітні послуги із питань патентування та захисту

прав інтелектуальної власності учасникам інноваційного процесу.

Список використаних джерел:

1. Денисюк В. В. Відкриті інновації: новітні реалії у комерціалізації результатів досліджень, розробок та технологій / В. В. Денисюк // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 34–37.
2. Жилінська О. І. Розвиток інноваційної інфраструктури / О. І. Жилінська, Д. В. Чеберкус // Фінанси України [Текст]. - 2005. - № 7. С. 57-67.

УДК 330.634.5

*Марків Г.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ГРЕЦЬКІ ГОРІХИ ЯК БІЗНЕС: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сучасний етап розвитку аграрної сфери економіки характеризується інтенсифікацією процесів її дуалізації, в результаті чого поглиблюються проблеми сектору дрібних сільськогосподарських підприємств та індивідуальних аграрних підприємств, оскільки їм все складніше стає протистояти у конкурентній боротьбі крупним підприємствам, особливо агрохолдингам. Виходом зі ситуації є переорієнтація сектору малих підприємств на виробництво продукції, пов'язаної з вирощуванням так званих нішевих культур, до яких сьогодні відносять і грецькі (волоські) горіхи.

Горіховий бізнес в інвестиційному плані є дуже привабливим в Україні. Кліматичні умови та ґрунти на всій території України, практично підходять для вирощування цього цінного в усіх відношеннях продукту.

Орієнтиром розвитку горіхового ринку може служити максимальне зближення споживчого попиту населення (1,4 кг) до стандартів харчування (3,6 кг на рік) і задоволення потреб зовнішнього ринку. З усього зібраного в Україні волоського горіха 60% експортується, 20% залишається на внутрішньому ринку, а ще 20% втрачається.

В Україні сформувалося три напрямки зовнішньої торгівлі горіхами. Це експорт високоякісних плодів для споживання у свіжому вигляді в країни Західної Європи і північно-західної Азії, торгівля горіхами середньої якості для внутрішнього споживання; імпорт горіхів для подальшої товарної обробки та перепродажу на сировинні ринки країн Західної та Східної Європи. Протягом останніх років зросла тенденція до збільшення експорту очищеного

горіха, а також продукції переробки (оля, шрот, БАДи), що впливає з економічної доцільності.

Україна в світі займає друге місце як експортер грецького горіха та п'яте за обсягом валового збору цієї культури. Майже весь обсяг грецького горіха заготовлюється у домашніх господарствах. Великих плодоносних інтенсивних садів у нашій країні поки що немає. Ті, які закладалися за останні 5–10 років, зараз лише виходять на рівень повного плодоношення. Країни-імпортери українських горіхів — Туреччина, Румунія, Ірак, В'єтнам, Франція, Болгарія та ін. Швейцарія та Німеччина є лідерами з імпорту органічної продукції, вони зацікавлені саме в органічних горіхах. Ціна на очищений грецький горіх, наприклад, у Німеччині становить 25€ (роздріб), 11€ (гуртова ціна). Екологічно чистий горіх коштує 30–35€ (роздріб), 11€ (гурт.). Станом на 2019 рік ціна на грецький горіх в Україні коливається у межах 4–6\$ (гуртова) за 1 кг очищених горіхів, кругляк (неочищений) продається за 30 грн/кг. Найбільшими виробниками грецького горіха у світі є Китай, США, Іран та Туреччина. Україна найбільше горіхів експортує на ринки Італії, Азербайджану, Білорусії, Туреччини, Франції, Греції. Найбільший обсяг виробництва горіхів показують ринки Китаю (48%), США (28%), України (6%), Туреччини (6%), Чилі (2%), Франції (2%), Індії (2%) та Румунії (2%).

Дана практика показує, що виробництво волоського горіха має великий експортний потенціал. Тільки в країнах Європи споживання горіхоплідних становить понад 100 тис. т на рік, у т. ч. 30% волоських горіхів. Італія, Німеччина вже зараз готові закупити в Україні великі партії горіхоплідних.

Безумовно, вирощування волоського горіха є досить ефективним видом економічної діяльності і забезпечує стабільний дохід протягом багатьох років. Потрібно лише правильно закласти саджанці дерев горіха і доглядати за ними, що забезпечить одержання на 7–8 рік доброго врожаю та відповідно і доходу від його продажу.

Організувати цей бізнес буде не так і важко, оскільки він не має значних адміністративно-правових перепон. Кожен громадян,

маючи в користуванні придатну для сільськогосподарської діяльності земельну ділянку, певні знання і досвід, а також бажання та фінансові кошти, спроможний організувати власний горіховий бізнес.

Успішність ведення цього бізнесу буде передусім визначатися врожайністю вдало підібраних сортів, які найбільш придатні для використання за певних природно-кліматичних умов.

В цілому, вирощування горіхів – це сучасна та перспективна ідея отримання прибутку, що має величезний потенціал.

Список використаних джерел:

1. Золотарьова І. 2017. Горіховий бізнес. Реалії та перспективи. 2017. Пропозиція. №3. [online] Доступно: <http://propozitsiya.com/ua/gorihovy-biznes-realiyi-ta-perspektyvy>
2. Лановенко В. 2018. Горіхівництво в Україні розвивається дуже швидко. [online] Доступно: <http://agravery.com/uk/posts/show/gorihivnictvo-v-ukraini-rozvivaetsa-duze-svidko>
3. Лановенко В. 2018. Як розпочати горіховий бізнес в Україні. [online] Доступно: <http://agrobusiness.com.ua/agrobusiness/item/9094-yak-rozpochaty-horikhovyi-biznes-v-ukraini.html>

УДК 338.432

Масюк Ю.В.
к.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та
страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро
Бровко Є.І.
магістрант,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Одним з найбільш дієвих механізмів державного впливу на забезпечення інноваційної перебудови структури економіки є законодавче стимулювання інноваційної діяльності на всіх її етапах і створення нормативно-правового середовища, найбільш сприятливого для високотехнологічних галузей виробництва, становлення та розвитку специфічної інфраструктури інноваційної діяльності.

Інституційне забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності – це сукупність державних і недержавних інституцій, які забезпечують наявність правових, організаційних і економічних умов, необхідних для провадження і розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності.

Законодавство, що формує правову основу інституційного забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні, можна умовно поділити на дві групи: законодавчі та нормативні акти загального характеру та законодавчі й нормативні акти у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності [1, с. 34-37].

Розвиток території, орієнтований на інвестиції та інновації, є омріяною метою економістів, політиків, бізнесменів та інших громадян. Він сприяє зміні профілю економіки, модифікації чинників виробництва, створенню якісних робочих місць.

Успішний розвиток на основі інновацій та інвестицій можливий лише за умови відповідного інституційного забезпечення.

У привабленні інвестицій велика роль належить інституційному забезпеченню, професійні агенції просування інвестицій часто своєю майстерною роботою з інвесторами здатні виправити негативний вплив макро- і навіть мезочинників. Загалом структурна насиченість території організаціями, які працюють з інвесторами в до- та постінвестиційні періоди, є суттєвим чинником формування привабливого інвестиційного клімату.

Сучасні агенції просування інвестицій працюють з визначенням потенційного розміщення інвестицій, тому в роботі висвітлені також питання формування «зелених» промислових зон (землі, що попередньо промислово не використовувалися) і «коричневих» промислових зон (землі попереднього використання) [2, с. 29-52].

Усі суспільства, з нижчим чи вищим рівнем розвитку, завжди потребують більше інвестицій, ніж у них є, для того, щоб мати змогу зростати й підвищувати життєвий рівень людей і діяльність економічних суб'єктів. Тому поряд з важливістю визначення потреби в інвестиціях винятково вагому роль відіграє зосередження уваги на створенні належних умов для залучення іноземних та українських власників до інвестування капіталу в Україну.

Джерела фінансування інноваційної діяльності, на нашу думку, доцільно поділити на дві основні групи: державні та недержавні. Такий поділ зумовлений тим, що в даний час в Україні сформувалася двосекторна модель фінансового забезпечення інноваційної сфери.

Перший сектор представлений системою централізованого державного фінансування науково-технічної та інноваційної сфер, яка збереглася з часів командно-адміністративної планової економіки. У рамках цієї системи фінансування здійснюється безпосередньо з держбюджету, бюджетів міністерств і відомств, відповідальних тією чи іншою мірою за розвиток інноваційних процесів у країні, а також за рахунок коштів, які акумулюються спеціалізованими інноваційними фондами.

Другий сектор представлений недержавними джерелами фінансування інноваційної сфери, які охоплюють власні кошти інноваційних підприємств (наукові та науково-технічні організації, інноваційно активні підприємства, інтегровані інноваційні структури), кредитні ресурси банківської системи, фінансові ресурси небанківських фінансових установ і різних комерційних структур, венчурних фондів, іноземні інвестиції, приватні накопичення фізичних осіб тощо.

До проблем інвестиційного клімату звертається багато зарубіжних і вітчизняних вчених, дослідників, практиків-планерів і політиків. При цьому майже завжди його роль і значення пов'язується із залученням іноземних інвестицій. Хочемо звернути увагу на те, що не менше значення слід надавати йому і щодо внутрішніх власників капіталу. Адже, з одного боку, прагнемо поповнити внутрішні ресурси через різні механізми сприяння іноземним інвесторам, а з іншого – упускаємо власні потенційні можливості, і вітчизняний капітал знаходить собі більш вигідне застосування за кордоном.

Формування фінансових ресурсів інноваційних підприємств здійснюється з метою фінансування необхідного обсягу інноваційних витрат і забезпечення прибутку. Досягнення поставленої мети можливе лише за умови формування раціональної структури джерел коштів підприємства, що полягає у пошуку таких фінансових джерел, які б сприяли збільшенню обсягів виробництва завдяки залученню як державних, так і недержавних, як власних, так і залучених, як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансових ресурсів.

На вибір того чи того джерела фінансових ресурсів впливає досить велика кількість чинників, що зумовлюють привабливість одного джерела і перешкоджають залученню іншого. Так, на прийняття рішення про вибір засобів фінансування в процесі залучення капіталу впливає значна кількість чинників. Кожне з альтернативних джерел капіталу підлягає ретельному аналізу для з'ясування його переваг чи недоліків.

Джерела фінансових ресурсів як у цілому в економіці, так і

використовувани для фінансування інноваційних проектів слід розглядати на макро- та мікрорівнях економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Денисюк В. В. Відкриті інновації: новітні реалії у комерціалізації результатів досліджень, розробок та технологій / В. В. Денисюк // Економіст. – 2008. – № 12. С. 34-37.
2. Saviotti P. Generalized barriers to entry and economic development / P. Saviotti, A. Pyka // Journal of Evolutionary Economics, Springer [Text]. 2011. Vol. 21(1). Febr. P. 29-52.
3. Інноваційна діяльність в Україні [Текст]: монографія / [Гуржій А. М., Каракай Ю. В., Петренко З. О. та ін.]. К. : УкрІНТЕІ, 2007. 144 с.

УДК 331.5

Придюк О.М.
викладач економічних дисциплін
Івано-Франківський коледж ЛНАУ, м. Івано-Франківськ

ВЛАСНА СПРАВА – АЛЬТЕРНАТИВА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ДЛЯ МОЛОДІ

Тенденції розвитку інноваційної економіки знань та нового креативного класу як її локомотиву посилюють важливість і значимість підприємницької молодіжної активності, яка грає роль одного з основних каталізаторів даного процесу. Соціологічні дослідження свідчать, що молодь є найбільш динамічною частиною сучасного суспільства. Ураховуючи, що молоді люди, у своїй переважній більшості, прагнуть до фінансової свободи, позитивно ставляться до ринкових форм господарювання, вони більш активно пристосовані до підприємництва.

Усучасній економічній літературі молодіжне підприємництво розглядається як елемент підвищення рівня зайнятості молоді, як умова створення нових робочих місць.

Розвиток молодіжного підприємництва є одним із найважливіших напрямків економічної політики країни. Проте на сьогодні цей процес відбувається в Україні дуже повільно. Лише 10% молодих людей віком від 18 до 28 років займаються підприємницькою діяльністю.

Приймаючи рішення зайнятися бізнесом, треба усвідомити такі моменти: • небажання працювати на когось; • готовність змінити свій спосіб життя; • переконаність у тому, що власна справа – це заняття престижне і гідне; • можливість створити власну справу (наявність коштів, умов); • упевненість у реальності створення такої справи за умов існування необхідних зовнішніх і внутрішніх передумов [2,с.422].

Підприємець – людина, що організовує, керує, приймає на себе ризики та несе відповідальність за господарську діяльність (приватне виробництво, торгівлю, посередництво, надання послуг)

із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку [2, с. 422].

Початковою точкою власного бізнесу виступає ідея.

Ідея, яку ви хочете продати, може існувати в різних сферах:

- Бізнес – стартап, який може приносити хороший прибуток;
- Наука – формула, гіпотеза, теорема, що потребує доведення і т.д.;
- Мистецтво – ескіз картини, ідея для сценарію, макет пам'ятника та інше;
- Техніка – деталь або пристрій;
- Архітектура – новаторський ескіз будівлі, який ніхто раніше не втілював в життя;
- Флористика – оригінальний ескіз квіткової композиції;
- Moda – винахід, що переверне життя модниць;
- Сільське господарство – нова порода тварин, новий сорт рослин, винахід для боротьби з шкідниками і т.д.;
- Кулінарія – рецепт, новий підхід до приготування страв;
- IT-технології – створення антивірусної програми, написання програми і т.д. [3].

Досвід останніх десятиліть переконливо доводить, що політичних і економічних успіхів сягають саме ті держави, які приділяють підвищену увагу молоді, що стійкий розвиток демонструють саме ті суспільства, які переглянули систему традиційних поглядів на нові покоління, на систему взаємин між поколіннями і на їх значення для політичного і соціально-економічного розвитку.

Саме тому в новому тисячолітті стратегічні переваги будуть у тих держав і суспільств, які навчаться ефективно використовувати людський потенціал і в першу чергу той інноваційний потенціал розвитку, носієм якого є молодь.

Основними напрямками політики держави щодо розвитку молодіжного підприємництва та подолання молодіжного безробіття повинні стати:

- Вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності.

- Впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва серед молоді.
- Сприяння формуванню й розвитку малого підприємництва серед молоді, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства.
- Формування умов для забезпечення зайнятості молодого населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.
- Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка суб'єктів малого підприємництва серед молоді.
- Вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності.
- Встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва, у тому числі пом'якшення податкової політики.
- Впровадження державного прогнозування потреб економіки у молодих спеціалістах.
- Впровадження профорієнтаційної роботи на рівні навчальних закладів різного рівня.
- Ліквідація професійної дискримінації за віком. [4,с. 57]

Таким чином, розвиток молодіжної підприємницької діяльності потрібно розглядати як об'єктивну необхідність і реальність сучасного етапу розвитку українського суспільства, яка дозволяє, з одного боку, поліпшити матеріальне становище її учасників, з іншого – забезпечує потужну соціальну підтримку молодого покоління на майбутнє. Тому розвиток студентського підприємництва має зайняти особливе становище в системі державної молодіжної політики. Потрібна державна підтримка підприємництва, в де передбачається першочергове залучення молоді, у тому числі студентської, у сферу бізнесу. Це буде сприяти вирішенню таких завдань, як формування економічно активної поведінки та підприємницького способу мислення молоді, навичок і мотивації до розвитку малого бізнесу, а також формування корпоративної культури та корпоративної свідомості [1].

Список використаних джерел:

1. Волошко А.О., Волошко Л.Б., Лешко Н.В. «Підприємництво як життєва перспектива сучасної молоді та ресурс модернізації національної економіки»
2. Гребеннікова А.А., Сокурєнко О.О. Створення власної справи молоддю. «Молодий вчений» • № 7 (47) • липень, 2017 р.
3. Ідеї Малого Бізнесу. [Електронний ресурс]. <https://business.in.ua/ideyi-malogo-biznesu/>
4. «Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання» К: ГО «Молодіжна Альтернатива», 2011, 64 стор.

УДК 658.8

Рибка Н.В.
викладач економічних дисциплін
Горхівський фаховий коледж ЛНАУ, м. Горхів

РОЗВИТОК ТА РОЛЬ ЛОГІСТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У 60-70-х роках ХХ ст. в економічно розвинутих країнах широке використання отримала наука логістика, основним предметом якої є якраз управління матеріальними та пов'язаними із ними інформаційними потоками з метою скорочення витрат виробництва та обігу. В цей час логістику почали виділяти в окремий предмет, а також в окремий вид діяльності.

Теоретичні аспекти логістики основну увагу приділяють питанням забезпечення виробничого процесу, безпосередньо виробництву, а також розподілу товарно-матеріальних цінностей. Крім операцій безпосередньо пов'язаних із фізичним переміщенням товарно-матеріальних цінностей (вантажні роботи, складування, транспортування і т.д.) логістика вивчає також:

- операції пов'язані із оформленням замовлення;
- операції пов'язані із транспортно-експедиційним обслуговуванням;
- визначення оптимальних транспортних маршрутів, місць зберігання товарно-матеріальних цінностей, розміру запасів тощо.

Використання логістичних підходів в управлінні дало можливість пошуку та використання нових виробничих та економічних резервів, пов'язаних із скороченням терміну проходження товарно-матеріальних цінностей по маршруту від виробника до споживача, зменшенням витрат на їх складування і транспортування, а також із зниженням рівня собівартості продукції і комплексним покращенням якості виробництва та обігу товарів, с. 65-68.

Забезпечуючи надзвичайно широкий спектр робіт логістика поєднує в собі досягнення інших наукових дисциплін: менеджменту, маркетингу, бухгалтерського обліку, математичного моделювання, економічного аналізу, контролінгу тощо. Тому, логістику часто розглядають як міждисциплінарний науковий напрям, безпосередньо пов'язаний із пошуком нових можливостей підвищення ефективності матеріальних потоків.

Через великі можливості використання логістики в практичній діяльності її часто ототожнюють із особливим видом господарської діяльності: логістика – це напрямок господарської діяльності, який полягає в управлінні матеріальними потоками в сферах виробництва і обігу.

Логістика – це механізм досягнення компромісу між виконанням зобов'язань і необхідними для цього витратами. Вона є процесом планування, контролю та керування формуванням матеріального потоку, його складуванням та інтегрованою інформацією від місця виготовлення до місця споживання з метою пристосування до потреб споживача [2, с. 237].

Логістика – це процес планування, реалізації і контролю економічно ефективного переміщення і складування сировини, запасів незавершеного виробництва, готових виробів та пов'язаних з цим послуг та відповідної інформації з місця походження.

Узагальнивши всі твердження поняття логістики можна сформулювати наступне визначення: логістика – це планування, управління, контролю і регулювання руху матеріальних і пов'язаних із ними інформаційних потоків в просторі і часі починаючи від їх первинного джерела і закінчуючи місцем їх кінцевого споживання.

Подане визначення сприяє встановленню концептуальних положень логістики, які проявляються у формуванні системи поглядів на вдосконалення господарської діяльності шляхом раціоналізації управління матеріальними потоками за рахунок:

- реалізації принципу системного підходу при вирішенні логістичних завдань;

- ухваленні рішень на основі економічних компромісів;
- облікові витрат упродовж усього логістичного ланцюга;
- орієнтації на логістику як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Сьогодні є незаперечним факт звернення фахівців і вчених, бізнесменів і господарників до логістики для рішення в основному проблем економічного характеру. Що послужило поштовхом для широкого розвитку логістики наприкінці ХХ століття? Які рушійні сили спровокували цей процес? Для відповіді на це питання розглянемо фактори розвитку логістики.

За масштабістю ці фактори варто класифікувати на глобальні і субглобальні.

До глобальних факторів відносяться:

- міжнародна експансія промисловості;
- зростання міжнародної торгівлі;
- міжнародний поділ праці і кооперація;
- необхідність забезпечення конкурентних переваг на світовому ринку збуту продукції;
- зміна філософії ринку;
- зростаюче економічне зміцнення регіонів;
- зростаючий дефіцит ресурсів.

До субглобальних факторів розвитку логістики відносяться:

- зростання обсягів виробництва;
- збільшення витрат сфери обігу, пов'язане з зростанням виробництва.

Сьогодні вже незаперечним є той факт, що в області економії ресурсів логістика має досить широкі можливості, реалізувати які покликані саме «нові і удосконалені структури» – служби й відділи логістики.

У західних країнах близько 93 % часу руху товару від джерела сировини до кінцевого споживача витрачається на його проходження по різних каналах постачання, збуту і на збереження, тобто на логістичні операції. Скорочення цієї складової дозволяє прискорити оборотність капіталу і збільшити прибуток, а також знизити собівартість продукції.

Застосування логістики для підприємств, фірм і компаній є досить ефективним у конкурентній боротьбі за стійкі позиції на ринку.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: Монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
2. Кальченко А.Г. Логістика: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2011. – 284 с.
3. Кальченко А.Г. Основи логістики: Навч. посіб. – К.: 1999. – 135с.
4. Крикавський Є.В. Логістика для економістів: Підручник. – Львів: Видавництво над. Університету «Львівська політехніка», 2014. – 448с.

УДК 338.432

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

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Сталий розвиток для аграрного сектору економіки України є загальним пріоритетом національного масштабу. Сталим називають розвиток, що задовольняє потреби сучасності, тобто збалансованість економічної, екологічної та соціальної сфер, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти їх потреби. Наявний ресурсний потенціал аграрного сектору спроможний забезпечити виробництво якісної та безпечної продукції, наростити експортний потенціал галузі. Проте недосконалість інституційного забезпечення у розвитку аграрного сектору не дає можливості розкрити його наявні конкурентні переваги. Тому важливо дослідити рівень достатності інституційної забезпеченості процесу розвитку аграрного сектора.

Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору передбачає гармонійне поєднання трьох складових, тобто оптимальне співвідношення між впливом на природні ресурси та отриманим економічним ефектом від їх використання і забезпечити населення високоякісними, екологічно безпечними продуктами харчування. Причому, екологічні пріоритети у використанні природних ресурсів повинні стати вищими за економічну вигоду. Зрозуміло, що виконання цілей однією складовою не гарантує сталості, до того ж існує конкуренція між їх розвитком, і це об'єктивна обставина, тому що всі складові функціонують за рахунок ресурсного потенціалу.

Всі три складових сталого розвитку відрізняються своєю специфікою завдань, особливостями прояву та результативністю.

На формування економічної, екологічної і соціальної складових у аграрному секторі впливає специфіка сільськогосподарського

виробництва, яка характеризується певними особливостями: сільське господарство забезпечує населення країни продовольчими товарами; земельні ресурси є одночасно засобом виробництва і предметом праці, а частина таких засобів виробництва як рослини і тварини відтворюються безпосередньо в тій самій галузі; сільське господарство зазнає руйнівного впливу конкурентних сил з боку обслуговуючих та переробних підприємств, що негативно позначається на економічній складовій.

Система сталого розвитку повинна розглядатися на різних рівнях: глобальному, національному, локальному, регіональному. Щодо регіонального рівня, то науковці вважають, що основними пріоритетами сталого розвитку регіонів є гармонійність, стабільність, збалансованість, динамічна рівновага, конкурентоспроможність та безпека [1]. Реалізація цих пріоритетів забезпечить сталий розвиток регіону.

З метою забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки варто виділити основні чинники, що впливають на його формування та особливості інституційного забезпечення їх застосування. Іртищева І. чинники сталого розвитку поділяє на дві групи: чинники формування (внутрішні і зовнішні); чинники функціонування (людський капітал, соціальний капітал, природний, фізичний та фінансовий капітали) [2]. В свою чергу Квятковська Л. пропонує чотири блоки чинників сталого розвитку: трудові ресурси; штучно створений фізичний капітал, чинники виробництва; природні ресурси (земельні ресурси); інституційний чинник [3].

Важливою проблем подальшого розвитку аграрного сектору України є недостатнє інституційне забезпечення, яке розглядається як сукупність інститутів державного і недержавного спрямування, які забезпечують економічне, правове та організаційне середовище. Складові інституційного забезпечення (інституції та інститути), взаємодіючи між собою, підвищують ефективність ведення господарської діяльності, рівень життя населення та забезпечують продовольчу, економічну, енергетичну безпеку держави.

На важливість інституційного забезпечення вказує Лемещенко

Н., якою узагальнено інституційне забезпечення основних напрямів сталого розвитку сільського господарства в Україні. Зокрема, автор виділяє: інституційне забезпечення, інститути та інституції сталого розвитку сільського господарства [4, с.5].

Різноманітність організаційних напрямів інституційного забезпечення аграрного сектору ускладнює пошуки універсальних норм щодо урегулювання питання створення та функціонування відповідних інститутів. Як показує практика країн світу, там розроблено законодавство для кожного інституту розвитку, яка виключає правову уніфікацію загальної стратегії та стає більш конкретизованою, доступною для подальшої розробки дієвих механізмів реалізації.

Інституціональне середовище є досить складною системою, оскільки охоплює різновекторні, різноаспектні чинники, які у свою чергу детерміновані суспільством і конкретними особистостями, економічними агентами. Велике значення для забезпечення ефективного розвитку аграрного сектору має інституційний механізм регулювання, який являє собою сукупність нормативно-правових актів, правил, норм, традицій, державних інститутів, які втілюють на практиці державну інституційну політику в даному сегменті національної економіки. Аграрний сектор, порівняно з іншими галузями національної економіки, має низьку інвестиційну привабливість та високі ризики. Тому вектор регулювання економічної діяльності інституту держави має бути спрямований у першу чергу на підтримку даної галузі, особливо на вирішення соціальних і екологічних питань.

Механізми державної підтримки досить різноманітні: створенням сприятливих умов господарювання, прями дотації та субсидії. Проте, вступ України до Світової організації торгівлі, вимагає обмеженого переліку заходів прямої підтримки для відповідності внутрішнім стандартам цієї організації.

Отже, виходячи з того, що аграрний сектор України є системоутворювальним у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує

розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки, важливо і потрібно докласти зусиль, щоб усунути наявні проблеми в інституційному забезпеченні та перейти на шлях сталого розвитку галузі.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. 516 с.
2. Іртищева І. О., Стегней М. І. Фактори та особливості екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. №1 (163).
3. Квятковська Л. А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр.* Одеса, 2013. Вип. 1 (48). С. 85-89.
4. Лемещенко Н. М. Особливості інституційного забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. *International Journal Of Innovative Technologies In Economy*. 2018. 6(18), Vol. 2. P. 3–11.

УДК 338.45:65.01:004.9

Скіцько В. І.

к.е.н., доцент

Приходько Р. І.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Цифрова трансформація, яка передбачає насамперед широке використання цифрових технологій, надає можливість підприємствам (компаніям) отримати більше конкурентних переваг та залишатися затребуваними серед споживачів.

Цифрова трансформація є процесом, за допомогою якого підприємства (компанії) перетворюють свої бізнес-моделі на більш ефективні через застосування цифрових технологій та розвиток цифрових компетенцій у працівників [1].

Цифрова трансформація підприємства (компанії) містить такі аспекти як взаємодія з клієнтами, оптимізація операційних процесів і зміна бізнес-моделі [2].

Для промислових підприємств (компаній) в контексті цифрової трансформації актуальною є концепція «Індустрія 4.0», яка визначає основні аспекти широкого використання цифрових технологій у ланцюгу доданої вартості в цифровій економіці.

Різні цифрові технології, специфіка різних галузей виробництва, різні організаційні структури підприємств тощо вимагають уніфікованого підходу щодо розуміння того, на якому етапі зараз знаходиться як окреме підприємство, так і галузь щодо досягнення концепції «Індустрія 4.0», які процеси цифрових трансформацій потрібно ще здійснити і т.п. Окрім того, існування серед керівників підприємств поверхневого уявлення щодо процесу цифрової трансформації, суть якого набагато ширша та глибша за просте впровадження нових технологій, робить процес цифрової трансформації більш складним та тривалим.

Для оцінювання рівня цифрової трансформації підприємств, їх відповідності концепції «Індустрія 4.0», визначення їх слабких сторін щодо цифровізації можна використати відомі методології оцінювання цифрової зрілості підприємств, деякі з яких розглянемо далі.

Індекс зрілості Індустрії 4.0, що розроблений Німецькою академією науки та техніки Acatech спільно з її компаніями-партнерами [3].

Згідно даного підходу здійснюється оцінювання поточного стану підприємства на шляху до бажаного стану, що відповідає повністю усім вимогам концепції «Індустрія 4.0». Передбачається, такий шлях може складатися з таких етапів:

- комп'ютеризація,
- мережева взаємодія,
- видимість,
- прозорість,
- прогнозування,
- адаптивність.

Визначення поточного етапу підприємства здійснюється шляхом оцінювання стану основних чотирьох аспектів цифрової трансформації: ресурси, інформаційні системи, культура і організаційна структура.

Завдяки багатофакторному аналізу показників, даний індекс дозволяє визначити поточний етап цифрової трансформації та дозволяє сформулювати практичні рекомендації щодо подальшого розвитку підприємства з метою досягнення відповідності стандартам Індустрії 4.0.

Модель цифрової зрілості, що запропонована компанією «Deloitte» [4].

Дана модель здійснює оцінювання цифрових можливостей підприємства (компанії) за такими основними аспектами (напрямами) ведення бізнесу як «Споживачі», «Стратегія», «Технології», «Виробництво», «Структура та корпоративна культура», які поділяться ще на 28 піднапрямків, що в сукупності

містять 179 індивідуальних критеріїв оцінювання цифрової зрілості компанії.

Модель дає можливість визначити напрямки, за якими існують перешкоди на шляху до цифрової зрілості. За допомогою моделі можна розробити дорожню карту цифрової трансформації підприємства, що відповідає його стратегії та бізнес-моделі [4].

Модель оцінки цифрових здібностей KPMG [5].

Згідно цієї моделі виділяється п'ять основних аспектів, що визначають здатність підприємства (компанії) до якісної цифрової трансформації:

- стратегія компанії з вбудованою цифровою ДНК;
- критична кількість цифрових талантів;
- цифрове осмислення процесів;
- гнучкий і швидкий підхід до пошуку рішень і побудови інфраструктури;
- управління згідно мети [5].

Зазначені підходи оцінювання рівня цифрової трансформації підприємства дають можливість визначити поточну ситуацію на підприємстві та окреслити дії, які потрібно здійснити на шляху до досягнення мети щодо його цифровізації. Використовуючи наведені та інші методи та моделі щодо аналізу та оцінювання цифрової зрілості, підприємства мають можливість досягти стану, що цілком відповідає концепції «Індустрія 4.0» використовуючи сучасні технології та змінюючи свої організаційні структури.

В сучасних умовах ведення бізнесу досягти успіху може лише те підприємство (компанія), яке постійно розвивається разом із розвитком цифрових технологій та адаптується до мінливих умов ринку.

Список використаних джерел:

1. Digital Transformation (DX). URL: <https://www.idc.com/itexecutive/research/dx> (дата звернення: 14.03.2020).
2. Чернеєв Є. Цифрова трансформація. Що робити бізнесу? НВ. 11.02.2019. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/cifrova->

transformaciya-shcho-roboti-biznesu-50005679.html (дата звернення:
14.03.2020).

3. Industrie 4.0 Maturity Index.
Managing the Digital Transformation of Companies.

URL: https://www.acatech.de/wp-content/uploads/2018/03/acatech_STUDIE_Maturity_Index_eng_WEB.pdf (дата звернення: 14.03.2020).

4. Are you ready for digital transformation?
Measuring your digital business aptitude. URL:
<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/04/measuring-digital-business-aptitude.pdf> (дата звернення: 14.03.2020).

5. Digital Maturity Model.
Achieving digital maturity to drive growth. URL:
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Technology-Media-Telecommunications/deloitte-digital-maturity-model.pdf> (дата звернення: 14.03.2020).

УДК 338.246:351.777.8

Смолінський В.Б.

к.е.н, доцент кафедри автоматизації та комп'ютерно-інтегрованих технологій

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Смолінська С.Д.

к.е.н, доцент кафедри фінансового менеджменту

Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ

Розвиток бізнесу має важливе значення для нормального функціонування економіки країни, тому значну роль у процесі його фінансування має відігравати держава.

Державна фінансова підтримка бізнесу – це об'єднання в єдину систему певних методів та інструментів, об'єктів і суб'єктів, що дозволяють упорядкувати діяльність підприємців і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля розвитку бізнесу в державі.

Об'єктивними причинами необхідності *державної підтримки бізнесу* в умовах сьогодення є:

- наявність монополізму в багатьох галузях народного господарства та відсутність досконалої конкуренції;
- недосконалість цінового механізму для певної групи товарів, який робить їх виробництво неефективним;
- повільна адаптація до сучасних умов господарювання окремих ринків – робочої сили, капіталів, інтелектуального продукту тощо;
- забезпечення стабільності і гармонійності суспільства;
- сприяння збереженню та відтворенню природного, культурного, національно-історичного середовища існування населення в державі;
- розв'язання питань міжнародної політики і співпраці.

Державна фінансова підтримка бізнесу здійснюється відповідними органами державної влади. В Україні ще кілька років

тому функціонував орган, який був покликаний врегульовувати діяльність суб'єктів у сфері бізнесу. Мова йде про Держкомпідприємництва як про орган влади, який був створений діяти у сфері реалізації державної регуляторної політики та державної політики з питань розвитку бізнесу.

На даний час ключовим державним органом у сфері бізнесу в Україні є Міністерство економічного розвитку та торгівлі. Проте його діяльність спрямована на усі суспільні економічні процеси, які відбуваються в країні, тому воно не може достатньо ефективно вирішувати усі проблеми, які існують у сфері бізнесу. Тому на даний час в сфері бізнесу України відсутній єдиний орган, який би забезпечував його підтримку, зокрема фінансову. Крім того, відсутня чітка взаємодія інституцій, які здійснюють регулювання бізнесу в державі, що є негативним явищем. Це спричиняє дублювання функцій цих органів та паралельне виконання аналогічних обов'язків декількома суб'єктами.

Державна фінансова підтримка бізнесу здійснюється державою для покращення фінансового становища підприємців, рівень якого має пряий вплив на розвиток економіки країни. Для цього органи влади покликані розробляти і фінансово забезпечувати програми, проекти та здійснювати заходи за рахунок центрального та місцевих бюджетів, надходжень від приватизації майна, доходів від власної діяльності, добровільних внесків юридичних і фізичних осіб, іноземних інвестицій тощо.

З метою вдосконалення державної фінансової підтримки розвитку бізнесу вживаються такі першочергові заходи [1], зокрема:

- розробка низки державних заходів щодо підтримки інфраструктури ринку фінансових послуг, розширення номенклатури використовуваних фінансових інструментів підприємцями, а також стимулювання конкуренції серед суб'єктів фінансового ринку;
- забезпечення доступу суб'єктів бізнесу до фінансово-кредитних ресурсів шляхом забезпечення здешевлення

кредитування проектів бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення;

- сприяння залученню більш широкого кола представників бізнесу до участі в програмі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів підприємництва на їх розширене відтворення.

Організація успішного бізнесу в Україні має базуватися на дієвій фінансовій підтримці з боку держави, пошуку нових методів фінансування підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури [2]. Це, у свою чергу, дасть можливість підвищити конкурентоспроможність національної економіки України шляхом посилення позицій підприємств на ринку та завоювання ними нових сегментів на міжнародному рівні.

Отже, держава відіграє важливу роль у сфері регулювання бізнесу, забезпечуючи необхідні умови для узгодження інтересів держави, регіону та підприємств, а також безумовно, повинна твердо стояти на варті свобод, коли йдеться про корупцію, економічну злочинність і зловживання.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспроможність національної економіки: фінансові важелі та стимули: кол. моногр. Львів: Сполом, 2017. Ч.2. 512 с.
2. Смолінська С.Д., Смолінський В.Б. Фінансова децентралізація в контексті соціально-економічного розвитку України. *Сучасна парадигма публічного управління*: матер. Міжнар. наук.-практ.конф. (17-18 жовтня 2019р., м. Львів). 2019. С. 363-365

УДК 6501

Федик О.В.

*к.е.н., в.о. доцента кафедри менеджменту ім. проф. Є. Храпливого
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ У СФЕРІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

В процесі динамічної економічної трансформації, що супроводжує Україну впродовж останніх років в діяльність підприємств імплементуються сучасні методи та механізми управління. Одним з яких є проектне управління, суть якого зводиться до: планування та координації реалізації проектів; залучення фінансів для реалізації проектів; максимізації прибутків; вчасне виявлення та усунення недоліків та ризиків і т.д.

Як показує досвід Європейських країн, одним із найперспективніших векторів у менеджменті є управління діяльністю підприємств через проекти, котрий на сьогодні уже успішно використовують окремі підприємства і в Україні. Нажаль, з таких причин, як відсутність практичних навичок у цій сфері управління, дефіцит кваліфікованого кадрового персоналу та ін. аграрні підприємства практично не застосовують у своїй діяльності проектний підхід. Імплементация цього сучасного і перспективного методу в діяльність аграрних підприємств дозволить їм виконувати проекти з розвитку, модернізації, виробництва нових видів продукції в значно коротші терміни, з чітко визначеними ресурсами та кращою якістю, що суттєво підвищить фінансово економічні показники [1].

Одже, управління проектами – це діяльність, при якій реалізація проекту відбувається за основними обмеженнями, котрі постійно повинні знаходитися під увагою керівника, а саме: час, бюджет та якість робіт.

Повноваження щодо управління роботами із реалізації проектів покладено на керівників проектів. В процесі реалізації проекту перед керівниками проекту першочергово постають завдання, котрі

полягають у прогнозуванні та плануванні проектної діяльності; організації роботи; координації проектної діяльності; мотивації праці виконавців; поетапному контролю та аналізі розробок при реалізації проекту.

Функції проектного менеджменту, такі як: управління обсягом робіт, управління якістю, управління витратами та часом, є основними та спрямовані на управління цілями проекту.

Управління обсягом проекту дозволить керівнику проекту відповідно до поставлених завдань, цілей та мети, контролювати процес реалізації проекту, та у разі виникнення певних загроз зриву проекту вносити корективи на ранніх етапах його реалізації.

Фінансовий контроль проекту та процес управління затратами на реалізацію проекту виконує функція – управління затратами, що передбачає аналіз та складання звітів по усіх витратах.

Управління якістю вимагає дотримання вимог стандартів якості як до проекту так і до продукції одержаної в результаті реалізації проекту. Управління часом слугує для забезпечення вчасного завершення проекту [2].

Отже, керівники проектів несуть відповідальність за дотримання трьох основних аспектів, котрі забезпечують ефективне виконання проектної діяльності, а саме: терміни, витрати та якість результату. Часові обмеження відіграють ключову роль в реалізації проекту, тому рахуються найбільш вагомими. Затягування термінів виконання проекту часто тягне за собою перевитрати та погіршення якості продукції, тому керівникам проекту першочергово потрібно акцентувати увагу на календарному плануванні та реалізації проекту за календарним графіком.

Список використаних джерел:

1. Батенко Л. П. Управління проектами. К. : КНЕУ, 2003. 231с.
2. Кобиляцький Л. С. Управління проектами : навч. посібник. МАУП. К. : МАУП. 2002. 198 с.

УДК 338.484

Хамініч С.Ю.

*д.е.н., проф., професор кафедри маркетингу та міжнародного
менеджменту*

Сокол П.М.

*к.е.н., доцент кафедри маркетингу та міжнародного
менеджменту*

Щавелева Ю.С.

студентка спеціальності «Маркетинг»

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро*

ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ЦІНОЮ ТА ПОПИТОМ НА РИНКУ ЕКОЛОГІЧНО-ЧИСТИХ ПРОДУКТІВ

Розвиток цивілізації вимагає сучасних підходів до формування уявлення про взаємозалежність людини та навколишнього середовища. На жаль, ніколи цей вплив не був настільки інтенсивним, як в останнє сторіччя. Використання природних ресурсів в даний час відбувається настільки масштабно та швидкими темпами, що при цьому не забезпечується природне відтворення використаних ресурсів.

Питання захисту навколишнього середовища з'являються у ЗМІ та встають на політичному порядку денному в багатьох країнах світу, і Україна не є винятком. Екологічні проблеми виходять на перше місце серед інших у свідомості споживачів. Але ініціативи щодо зниження залежності від шкідливих для екології товарів є недостатньо при формуванні попиту, бо одна з найголовніших характеристик при виборі товару – ціна. Саме тому обрана проблематика дослідження є вкрай актуальною для сьогодення.

Авторами була розроблена анкета, враховуючи положення [1], за результатом якої виявлено, що 87% населення знають про можливість придбання екологічно-чистих продуктів, однак постійно вживають їх лише 34%. Найбільша частка з них у

віковому, статевому та розподілі за доходом: 63% – жінки, 31% віком від 36 до 50 років, 79% мають дохід понад 10000грн.

Виявлено, що найуживанішою групою еко-продуктів є м'ясні продукти, споживання яких однакове для жінок та чоловіків різного віку та достатку, тоді як найменше опитані купують зернові та боби. Їхні споживачі найчастіше – це жінки. Надають перевагу споживачі еко-продукції, перш за все, завдяки її користі для здоров'я, високої якості, безпеці для навколишнього середовища.

Органічне виробництво специфічне тим, що воно дорожче, бо ґрунтується не на хімічних методах. Стримує купівлю ціна, адже при виборі продуктів харчування 58,7% опитаних спираються саме на вартість товару.

При порівнянні цін на органічну та традиційну продукцію виявлено, що зазвичай переплата становить понад 25%, однак саме за таких умов більшість респондентів готові купувати продукцію. А переплачувати 25-50% готові лише 10,9% опитаних, 8,7% взагалі не готові переплачувати за екологічно чисті товари. При цьому група товарів, за яку готові переплачувати найбільше це м'ясні продукти. На другому місці – кондитерські вироби, за які теж готові переплачувати понад 25%. За молочні продукти та фрукти, ягоди 41% та 49% відповідно споживачів готові переплачувати до 25%, а за овочі та зернові, боби 65% та 74% респондентів відповідно не готові переплачувати взагалі.

Таким чином, результати дослідження засвідчив, що ринок екологічних товарів активно розвивається. Зважаючи на екологічну ситуацію в країні, люди намагаються покращити якість життя за рахунок вживання еко-продуктів, і тому більше половини респондентів готові доплачувати за екологічність. Націнка при цьому не має перевищувати 25%: чим вона є вищою, тим менше споживачів готові їх купувати, бо ціна – один з найголовніших факторів, на який опитані звертають увагу при виборі продуктів. Це обов'язково треба враховувати виробникам при встановленні ціни. Адже попит на органічну продукцію знаходиться у прямій залежності від ціни.

Продукти, при виробництві яких використовується хімія, можуть коштувати менше тільки за рахунок технологічності. Однак великі компанії витрачають багато грошей на рекламу, а екологічно-чисті продукти її майже не потребують. Для вирішення питання зниження ціни пропонуються наступні методи:

– насиченість ринку конкурентами (на ринку органічного виробництва небагато конкурентів, тому є можливість збільшувати ціни на окремі «дефіцитні» товари);

– стимулювання приватних інвестицій в органічний сектор (розробники політики можуть створити привабливе інвестиційне середовище для сектору за рахунок кредитів під низький відсоток, державно-приватного партнерства, сприяння інвестиційним можливостям, а також нормативно-правових реформ);

– сприяння органічному виробництву з боку уряду (необхідні урегулювання законодавчої бази з екологічних питань та розробки програм підтримки підприємств еко-продуктів з тим, що частину витрат, пов'язаних із виходом на ринок виробника органічної продукції, держава частково б покривала, підтримувала та впроваджувала фіскальні механізми, що підтримують ці послуги, штрафні санкції за дії, які шкодять навколишньому середовищу тощо);

– мотивація населення (підвищувати свідомість та обізнаність населення про користь екологічно-чистих продуктів для розуміння більш високої ціни еко-товарів);

Таким чином, запровадження запропонованих заходів дозволить знизити ціни на екологічно-чисту продукцію та при цьому збільшити попит на неї. Потрібно мотивувати споживачів купувати еко-продукти для покращення стану свого здоров'я, створювати привабливе інвестиційне середовище для даного сектору та підтримувати ринок з боку держави. Це питання є дуже актуальним у економіці і потребує подальших більш глибоких досліджень.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» / Верховна Рада України. – К. : Парламентське вид-во, 2018. – 28, ст.275.

2. Хамініч С. Ю., Кононова О. О., Півоварова О. Б. Екологічний маркетинг : навчальний посібник. Дніпропетровськ: Герда, 2015. 164 с.

УДК 657.1

*Царук В. Ю.
к.е.н., заступник директора
Рівненський коледж НУБіП України, м. Рівне*

АРГУМЕНТАЦІЯ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ У СФЕРІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Популяризація інституційної теорії у сфері бухгалтерського обліку в Україні обґрунтовується наступними причинами:

1) “інституційною революцією”, що відбувається в економічних науках у світі, яка також поступово поширилась і в Україні. Під цим терміном слід розуміти активне використання положень різних течій старого та нового інституціоналізму для вирішення економічних проблем, а також застосування інституційного інструментарію в інших наукових

дисциплінах (соціологія, політологія, історія тощо). Зокрема, як свідчать результати аналізу використання поняття “institutional theory” в англійській літературі, з 1990-х років можна спостерігати стрімке зростання його використання;

2) здатністю інституційної теорії сприяти вирішенню суттєвих проблем, що існують як на рівні національної системи обліку, так і на рівні облікової системи окремого підприємства. Інституційний аналіз може застосовуватись як стосовно національних стандартів бухгалтерського обліку, коли бухгалтерський облік розглядається як окремий соціально-економічний інститут, що функціонує в певному інституційному середовищі і взаємодіє з іншими економічними інститутами, так і завдяки розвитку неінституційної теорії може застосовуватись для вирішення проблем функціонування системи обліку на мікрорівні, зокрема, в частині організації бухгалтерського обліку (побудова оптимальної моделі організації обліку шляхом вирішення агентської проблеми та на основі використання теорії оптимальних контрактів), удосконалення теоретико-методичних аспектів обліку окремих об’єктів тощо;

3) можливість спрямування наукових досліджень в сфері обліку на врахування соціокультурного контексту. Розгляд бухобліку як окремого інституційного явища, що функціонує на основі певних сформованих правил і традицій, дозволяє вписати його в рамки існуючого соціокультурного контексту. Це означає, що інститут бухгалтерського обліку є залежним від навколишнього соціального середовища з одного боку, розвивається у відповідності до змін середовища, реагуючи на зміну умов і факторів його існування, а з іншого боку, інститут бухгалтерського обліку сам впливає на формування соціального середовища шляхом надання інформації для прийняття рішень, внаслідок чого розподіл капіталу в суспільстві та прийняття окремих політичних рішень залежить від результатів функціонування даного інституту. Таким чином, бухгалтерський облік слід розглядати не лише як засіб технічної обробки і перетворення бухгалтерських даних на інформацію для прийняття рішень, а як засіб реалізації соціальної ідеології та здійснення політичного впливу.

4) Популяризацією та пропагуванням використання даного інструменту вітчизняними (вчені-інституціоналісти) і зарубіжними науковцями (представники позитивної теорії обліку). В Україні найбільша заслуга в популяризації застосування інституційного підходу в бухгалтерському обліку належить проф. В.М. Жуку [1] завдяки працям якого у вітчизняному науковому світі закріпилось поняття інституту бухгалтерського обліку, сформувалась тенденція щодо необхідності проведення інституційного аналізу облікової системи та вперше було здійснено наукове обґрунтування щодо необхідності розробки інституційної теорії бухгалтерського обліку, яку слід розглядати як певний науковий фундамент для формування ідеальної системи бухгалтерського обліку, яка функціонує в мінливих інституційних умовах.

В. В. Панков, В. Л. Кожухов і А. С. Пешехонов [2, с. 17] перелік вказаних причин доповнюють визнанням інституційної природи бухгалтерського обліку в працях англо-американської наукової школи, що актуалізує необхідність використання інституційних засад для побудови інституційної теорії обліку.

Р. Ф. Бруханський у своїх дослідженнях аргументує зміщення часових і просторових обмежень обліку [3, с. 26].

І.А. Юхименко-Назарук стверджує, що існує дві основні причини застосування інституційного аналізу для дослідження облікової системи: 1) розширення предмету бухгалтерського обліку як науки; 2) удосконалення методології бухгалтерського наукового пізнання шляхом використання нових інструментів – соціологічних, психологічних та біхевіористичних теорій [4, с. 17].

Серед зарубіжних дослідників застосування інституційної теорії в бухгалтерському обліку стало поширюватися завдяки розробці і поширенню наприкінці 1970-х – початку 1980-х років позитивної та соціологічної теорії обліку (Р. Уоттс, Дж. Циммерманн, Е. Хоупвуд), які змінили погляди вчених в сфері обліку на порядок здійснення досліджень (акцентування уваги на застосування емпіричних методів) і значно розширили предмет бухгалтерського обліку як науки, перемістивши основну увагу з процедурних аспектів ведення й організації обліку на взаємозв'язки системи обліку з іншими соціально-економічними інститутами та на вплив облікової інформації на їх функціонування і соціальне середовище в цілому.

Проведений аналіз виділених авторами причин необхідності використання інституційної теорії для розвитку облікової науки дозволяє встановити, що її використання в умовах сьогодення є не бажанням окремих дослідників підвищити наукову вагомість останньої, а є об'єктивною необхідністю в забезпеченні її подальшого прогресивного функціонування. Це обґрунтовується тим, що виходячи з позицій представників англо-американської школи бухгалтерський облік є соціальним явищем, для вивчення якого на сьогодні вже недостатньо традиційного набору методів, які раніше застосовувались для аналізу обліку як закритої механістичної системи, а тому інституційна теорія дозволяє заповнити цю прогалину.

Таким чином, необхідність використання інституційної теорії обґрунтовується трансформацією підходів до розуміння сутності бухгалтерського обліку як економічної та соціальної науки, що в

свою чергу, для її ефективного аналізу передбачає необхідність використання адекватних методів її пізнання, що враховують існуючий рівень її різноманіття (організаційного, економічного, соціального, поведінкового тощо).

Список використаних джерел:

1. Жук В. Н. Научное обоснование потребности в новой – институциональной теории бухгалтерского учета. Облік і фінанси. 2013. № 3 (61). С.29-34.
2. Панков В. В., Кожухов В. Л., Пешехонов А. С. Перспективы развития институциональной теории бухгалтерского учета. Аудит. 2016. № 12. С. 16-19.
3. Бруханський Р. Ф. Методика ведення стратегічного фінансового обліку на підприємствах: інжиніринговий аспект. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 8. С. 18-28.
4. Юхименко-Назарук І. А. Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку в контексті неінституційної теорії : монографія. Житомир: Вид. О.О. Євенок, 2017. 300 с.

УДК 330.341.46

Янишин Я.С.

к.е.н., в.о.професора кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу

Марків Г.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

СЦЕНАРІЙ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ

Згідно Закону “Про добровільне об’єднання територіальних громад” виділяються наступні етапи створення ОТГ:

- ініціювання добровільного об’єднання територіальних громад;
- підготовка проектів рішень та рішень щодо добровільного об’єднання територіальних громад та схвалення їх місцевими радами;
- подача рішень облдержадміністрації для надання висновку;
- прийняття рішення про добровільне об’єднання територіальних громад;
- призначення перших виборів депутатів та голови ОТГ;
- проведення виборів;
- реорганізація органів місцевого самоврядування.

Кінцевою датою децентралізації значиться 2021 рік. Якщо орієнтуватися на виборче законодавство, то чергові вибори у жовтні 2020 року мають стати своєрідним завершенням об’єднання громад. “Останні” об’єднані громади почнуть функціонувати у 2021 році.

Необхідно відмітити такий цікавий інструмент, як співробітництво територіальних громад. Через початок процесу децентралізації він відійшов на другий план, хоча потенціал співробітництва буде розкрито в майбутньому.

Передбачаються наступні форми співробітництва: делегування виконання окремих завдань; реалізація спільних проектів; спільне

фінансування (утримання) підприємств, установ та організацій комунальної форми власності; утворення спільних комунальних підприємств, установ та організацій; утворення спільного органу управління.

У разі наступного об'єднання ОТГ співробітництво може стати одним з механізмів інтеграції громад між собою.

Таким чином, підводимо до думки, що проблеми у існуванні ОТГ залишаються. І проблема фінансової самостійності залишається актуальною.

Створені ОТГ після 2020 року шукатимуть нові формати існування в умовах нового адміністративно-територіального поділу. Неспроможні громади також шукатимуть вихід з ситуації.

На нові об'єднані громади впливатимуть два головні чинники: фінансова спроможність громади самостійно розвиватися та покривати власні соціальні видатки; та зміна кількості населення громад (фактично — темпи зменшення населення, особливо для сільських громад).

Можна виділити три можливі сценарії розвитку ОТГ після 2020 року:

А) Інерційний сценарій

Насправді найлегший варіант для центрального уряду. Після 2020 року створено більше 1200 ОТГ, що об'єднують 76% території країни. Інші території поступово будуть доєднуватися до ОТГ або ж “зависнуть” на перехідному етапі.

Таким чином, відповідальність за ситуацію буде передана на місця, діятиме прислів'я “Спасіння громади — справа рук самої громади”.

Як наслідок, частина громад опиниться у скрутному становищі, натомість частина отримає переваги від децентралізації, особливо у місцях наявності природних ресурсів.

Варіантом виходу для ОТГ може стати використання Закону “Про співробітництво територіальних громад”.

Головним ризиком розвитку даного сценарію буде поділ громад на “багаті — бідні”. “За” сценарій такі фактори як поступовість процесу для населення (повільне варення у горщику — звикання),

передача відповідальності на місця, можливість уникнення непопулярних реформ.

В такому разі, ситуація на місцевому рівні може прийняти наступну форму: бідні громади змушені економити ресурси, зменшувати соціальну інфраструктуру та якість надання послуг, та поклатися на державну підтримку — ту ж саму базову дотацію та інші субвенції.

Міжнародні грантові кошти зможуть допомогти (якщо зможуть допомогти) доволі невеликій кількості ОТГ.

За даний сценарій говорить і наявність зацікавлених сторін в ОТГ — назвемо їх “місцеві еліти ОТГ”, які чинитимуть опір спробам зруйнувати “систему”.

Наступний етап — зменшення кількості населення у слабких громадах (природне зменшення та відтік до сильних громад).

Б) Централізований сценарій — централізоване об’єднання ОТГ у більшій утворення

Даний сценарій дозволяє швидко розв’язати проблему слабких ОТГ, доєднавши їх до більших центрів. Фактично можуть бути створені “псевдорайони”, дещо менші або рівні за попередню адміністративно-територіальну одиницю — район.

Можливі два варіанти сценарію: сильний вплив уряду — фактичне керівництво процесом об’єднання та середній вплив уряду — можливість добровільного об’єднання \ врахування інтересів громад у разі відповідності критеріям центру.

Слабкий вплив уряду — сценарій В.

Але сценарій несе багато ризиків:

- Ризик довіри до влади — необхідність наявності політичного кредиту довіри у влади. Він може з’явитися у разі одностайної перемоги на виборах 2019 року однієї з політичних сил або формування єдиної більшості. В іншому — процес не відбуватиметься.

- Централізоване планування об’єднання — для швидкого впровадження необхідна координація на місцях та передання більших повноважень до ОДА або структур, що їх змінять. Це викличе конфлікти між представниками місцевих інтересів та

“еліт”. Необхідно враховувати і спротив місцевих інтересів подальшому укрупненню.

- Спротив місцевих громад та груп інтересів — викликаний, в т.ч. попередньою агітаційною кампанією “за” децентралізацію та об’єднання.

- Необхідність нового обґрунтування наступного етапу — особливо актуальне, у разі перемоги правлячих політичних сил. Доведеться пояснювати, що попередні 6 років були помилкою — фактичний удар по собі. Для опозиції ситуація легша, але також викличе питання щодо моделі об’єднання та можливості повернення до старого адміністративно-територіального устрою.

- Відносини з європейськими та американськими партнерами — наразі в Україні працює ряд проєктів, спрямованих на підтримку децентралізації, що фінансуються за рахунок країн ЄС та США. Відповідно, виникне запитання щодо ефективності роботи цих проєктів в Україні — і це в короткостроковій перспективі, що може розцінюватися як їхній провал. Необхідно враховувати іміджевий фактор для іноземних партнерів.

В) добровільний сценарій — об’єднання ОТГ на добровільних засадах

Після 2020 року та завершення об’єднання громад приймається нормативно-правова база щодо подальшого добровільного об’єднання ОТГ — проведення другого етапу децентралізації. Уряд не створює \ створює мінімальні стимули зі свого боку для ініціювання об’єднання та бере мінімальну участь у процесі (контрольна функція), передаючи повноваження безпосередньо до громад.

Таким чином, ОТГ отримують шанс об’єднатися у бажаних межах. Але залишається проблема “багаті — бідні”: ОТГ з високим рівнем доходів просто не захочуть об’єднуватися з іншими громадами, а питання об’єднання кількох слабких ОТГ в одну та соціально-економічні вигоди від цього необхідно розглядати в кожному випадку окремо.

Ризиком даного сценарію є, знову ж, нерозв’язання проблеми самостійного існування ОТГ. У разі ж більшої ролі центру в

об'єднанні ми повертаємося до сценарію “А”, коли уряд братиме на себе відповідальність та визначатиме як і хто об'єднуватиметься.

Вигоди також відчутні — це зняття відповідальності з центру за ситуацію на місцях та створення “кипіння на повільному горщику”, звання населення до ситуації в умовах погіршення соціально-економічної ситуації в громадах.

Здобуття органами місцевого самоврядування більш широких повноважень має на меті активізацію мотиваційного чинника розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та вироблення відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів.

В цілому, децентралізація відкриває значні перспективи для забезпечення спроможності місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання місцевого життя, зокрема підвищення ролі громадян, їх впливу на процес прийняття й утілення рішень щодо забезпечення умов соціального та економічного розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Відсутність ринку землі знижує ВВП України на 1% — ЄБРР [online] Доступно: <https://www.epravda.com.ua>.
2. Гройсман В. Процеси централізації та децентралізації в сучасному державному управлінні [Електронний ресурс] / В. Гройсман // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип. 2. – С. 26-37. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
3. Наталія Гузенко. Земуповноважений. Як Роман Лещенко захищатиме аграріїв, представляючи позицію президента Джерело: Agravery.com. 2019. [online] Доступно: <https://agravery.com/uk/posts>.
4. Ринок землі буде ОТГ-центричним. 2019. [online] Доступно: <https://decentralization.gov.ua>.
5. Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020": Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [online] Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ БІЗНЕС: УПРАВЛІННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

UDC 65.015:351:330

Batsenko L.
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Management Department
Sumy National Agrarian University, Sumy

MOTIVATION IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT

Despite a huge number of different management theories, all large, medium and small companies in the West and in Asia use the administrative management system in their practice. All other approaches to management proved to be untenable.

The system of administrative management allows to significantly increase the efficiency of any organization, its profitability and competitiveness. That's why it is used in its practice by all Western and Asian companies. Today, this most important system is adapted to Russian conditions.

Initially, the administrative management system is aimed at a qualitative solution of two main management tasks. The first is the task of rational organization of labor in every workplace. The second is the task of motivating each employee of the organization to productive and high-quality work.

Preserving the integrity of the management system is an important condition for its effectiveness - "when the system is dismembered, it loses its essential properties." The presence of these or those elements of an integrated control system does not allow to obtain even a small part of the effect, which makes it possible to obtain an integral system. Only a holistic system has a synergistic effect.

As a result of the synergy effect, a complete system of administrative management has a unique property - it allows improving the performance of the organization in all parameters, significantly increasing its effectiveness.

At domestic enterprises either there is nothing from the whole system, or only part of it is an organizational management system. And

the presence of only a part of the whole system, says that it is dismembered, and therefore its essential properties are lost - the system will not work. This is the main reason for the non-competitiveness of Russian enterprises in the face of Western and Asian companies. Therefore, the introduction of an integrated system of administrative management is a priority for all enterprises.

No matter how well the organizational management system was created: organizational structure, provisions on divisions and job descriptions, planning and budgeting system, management accounting - the company will never work with maximum efficiency until the problem of motivating each employee of the organization to high-performance and high-quality work, to strict observance of labor discipline, to the exact execution of all orders of the general director and direct orders of director.

To solve the problem of staff motivation, first of all, it is necessary to properly regulate the relationship between the employer and each employee, between the boss and the subordinate throughout the organization.

To solve the problem of staff motivation, first of all, it is necessary to properly regulate the relationship between the employer and each employee, between the boss and the subordinate throughout the organization.

In order to reverse this situation, it is necessary, at first glance, to do the impossible: change the mindset of each employee, change the thinking of the entire team. This is achieved only within the framework of a rational model of labor relations, which allows bringing the interests of both parties in any production situation: is beneficial to every employee.

Only after that, the full potential of each employee will be sent to the constructive channel, and the team will begin to fully assist the leader in achieving high production results.

Labor relations need to be transformed in accordance with the administrative principles of management - in accordance with a rational model of labor relations. Only in this case, enterprises will be able to introduce a modern administrative management system, and thus can

make a leap in the field of labor productivity and improve the quality of goods and services while reducing production costs. Thus, the opportunity will open for the creation of competitive products and services. All other attempts to build an effective organization for the long term are illusions.

Список використаних джерел:

1.Баценко Л.М., Галенін Р.В., Стеценко Я.Е. Збалансованість винагороди та покарання в системі управління мотивацією на підприємстві. *Інфраструктура ринку*.2020. №39 <http://www.market-infr.od.ua/uk/39-2020>

2.Баценко Л. М., Ткаченко В. В., Хомяк Д. О., Щербань О. Г. Мотивація персоналу як підвищення ефективності управління в Україні// *Priority directions of science development. Abstracts of the 3rd International scientific and practical conference. SPC "Sci-conf.com.ua"*. Lviv, Ukraine. 2019. Pp. 649-683. URL: <http://sci-conf.com.ua>.

UDC 338.3

Danylenko Alona
first year student of studi in the MAER/US PhD program
at Center for Economic Research and
Graduated Education – Economics Institute, Prague, Czech Republic
Dranus Liubov
Associate Professor of Management Department Petro Mohyla Black
Sea National University, Mykolayiv

THE ORETICAL PRINCIPLES OF BUSINESS ETHICS

The problem of social responsibility as a person responsible for their actions and to society itself, is complex, complicated. Recently there has been increased interest in the scientific and applied aspects of responsibility in general and social, including as many related, similar in nature norms and social events. This is due to a mismatch between the need to improve the moral and spiritual potential of society - on the one hand, and the actual course of events, namely, adverse changes in the structure of values and social norms of behaviour of members of society and its institutions – on the other. This problem is not only consumer society, but doing business. Global business is increasingly focused on solving social problems at both the national and global level. Companies with a social purpose recognized certain special direction of economic activity. So effective implementation of social and moral contexts forms of management will enable to form a sustainable society and ensure the continued activities of the entity. Factors of economic efficiency must be significantly supplemented by factors of ethical, social and environmental.

In the most common form of business, ethics is defined as business ethics, the basic principles are justice and efficiency. It includes the following elements: ethics management; ethics of relations with the state, business partners, customers and society; ethics of interpersonal relationships, business negotiations; moral principles and social responsibility; personal ethics and business ulture entrepreneur ethics of self-affirmation; business etiquette, etc [1].

Operation of business ethics is concerned with the ambiguous interpretation of such philosophical issues as compatibility (incompatibility) and business ethics.

Business Ethics (commercial, business, or any other activities permitted by law for profit) is a component of ethical business relationships. These relationships include not only industrial, organizational, legal field, even for very close people (family, friends, loved ones) from time to time they are their subjects, such as the distribution of inheritance, joint purchase of a home, vehicle or working in the same organization. Business Ethics in the broadest sense is a set of ethical principles and standards to guide the activities of organizations and their members in management and entrepreneurship. Business Ethics is the study of the compliance of human moral standards and business objectives of the organization. It is not a simple set of certain moral standards as an instrument for analyzing and solving problems, facing an ethical person who is engaged in business [2].

Ethics expresses the utility of business through the means of business.

Business Ethics, therefore, serves as a purely theoretical function and practical function, as a system of ethical guidelines in the business case [3]. Corporate ethics, as opposed to universal, due to the peculiarities of activities and goals of the organization and behavior, historically exists in any organization. It is part of a broader, regulatory, system, the so-called corporate culture. The latter includes not only ethical, but also other values and beliefs, rituals and symbols [2].

Business Ethics aims at distinguishing between ethical and unethical, determines the rules of cultural, civilized relations in any business affairs equal and in dependent partners who are interested in combining efforts to address the organization whose interests they represent.

These principles provide the nature of the relationship between macroplayers social and economic structure of society – organizations, government and society. Failure to comply with ethical principles at the macro level leads to permanent loss of efforts while solving ethical problems.

Modern concepts of ethical business conduct varied, as well as the

thoughts and ideas of each country's justice, which is the product of its own understanding and, based on that, it can negotiate about the conditions of doing business. According to one of these concepts, ethics or liability the company treats as a quality of his treatment, corresponding to four levels of corporate identity: proper risk management; compliance with laws and regulations; strengthening reputation [4].

Therefore, professional ethics consider ways and means of effective self-determination rights of the public to different types of activities. Professional experience is not identical to human nature, yet it is one of the factors which expresses creative abilities and moral virtues. In the profession persons assert themselves as a social entity. The value of business ethics is that it gives practical advice on how and what to do to human values such as honesty, trust, fairness which have become an integral part of the corporate life of each organization, how to handle employees to avoid difficult ethical situations and what to do if the employee was already in it. Main aspects of ethical business activities of the company have become internationally recognized business principles, because without their observance it is not possible to involve international capital in Ukraine necessary for socio-economic growth and prosperity.

In order for ethical principles, norms, rules and standards to be turned into realities of business life should apply the mechanisms by which it is possible to implement ethics in practice. These include: codes of ethics, ethics committees, training, social audits, legal committees, services, considering the claims of citizens of ethical issues, changes in corporate structure.

Reference:

1. Gerchikova I. N. Delovaya etika i regulirovanie mezhdunarodnoj kommercheskoj praktiki : Ucheb. Posobie. M. : Konsaltbankir, 2002 . – 576 s.
2. Petrunin Yu. Yu., Borisov V. K. Etika biznesa. – M. : Delo, 2000. S. 106-107.
3. De Dzhordzh R. T. Delovaya etika. Uchebnyj kurs dlya kolledzhej i universitetov. Per. s angl. R. I. Stolpera. – M. : Progress ID Rinol Klassik, 2003. – 736 s.
4. Abramov I., Dzhons K. Delovaya etika: Rukovodstvo po upravleniyu otvetstvennym predpriyatiem v razvivayushejsya rynochnoj ekonomike – Vashington: Ministerstvo torgovli SShA; Upravlenie mezhdunarodnoj torgovli, 2005.

UDC 6585:005.334

*Dr Kotliński Wacław
Staropolska Szkoła Wyższa w Kielcach
Kolodii Iryna
Student podyplomowy II roku nauczania wydziału
międzynarodowych stosunków gospodarczych i marketingu
Lwowski Narodowy Uniwersytet Rolniczy*

CECHY ZARZĄDZANIA KRYZYSOWEGO ZA GRANICĄ: ISTOTA I SPECYFIKA

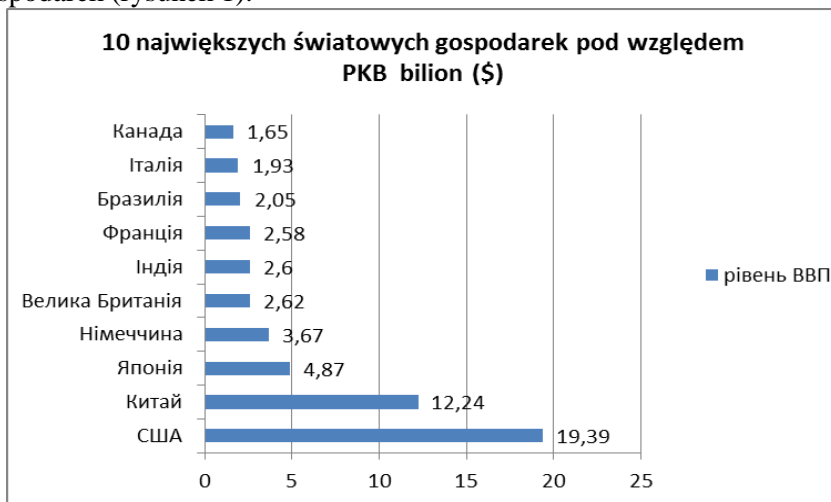
Temat zarządzania kryzysem na dzień dzisiejszy jest istotnym jak w wielu rozwiniętych krajach, tak i w Ukrainie, ponieważ często obserwuje się trend spadku produkcji, brak środków finansowych, wzrost poziomu bezrobocia.

Pytania istoty, specyfiki, zadań i narzędzi zarządzania kryzysem stały się przedmiotem badań naukowych, krajowych i zagranicznych naukowców, takich jak E. Altman, E. Ansoff, S. Bielajewa, P. Griner, R. Taffler, R. Hit, I. Blank, A. Gradow, E. Utkin, G. Popow, A. Kuźmin, A. Moroz, A. Czerniawski, I. Farion, S. Buryj, L. Ligonenko, W. Grineva, W. Astachow, A. Grjaznowa I in. W taki sposób, stworzona jest istotna podstawa do kontynuacji badań w kierunku pełniejszego określenia możliwości i perspektywy zastosowania systemu zarządzania kryzysowego, a także praktycznego podejścia do jej doskonalenia.

Wraz z tym, niewystarczające funkcje wyboru celów i strategii przedsiębiorstwa, zgodnie z poziomem jego stanu kryzysowego, a także podejścia do kształtowania mechanizmu zapewnienia skuteczności antykryzysowych programów, z punktu widzenia oceny przedsiębiorstwa, jak mikroinstytutu.

W kryzysie zarządzania bardzo ważna jest rzetelna informacja o rzeczywistej sytuacji w gospodarce, która jest opisana przez szereg wskaźników. Do oceny stanu gospodarczego kraju używają wskaźnik produktu krajowego brutto (PKB), który określa koszt wydanych towarów i usług samodzielnym państwem. Celem badania jest ranking

krajów według PKB, wyodrębniliśmy top-10 największych światowych gospodarek (rysunek 1).



* opracowane przez autora zgodnie z danymi [1]

Wykres 1 - Ranking wiodących krajów według PKB

Wykres pokazuje, że łączny PKB czterech największych krajów (USA, Chiny, Japonia i Niemcy) przewyższa PKB pozostałej części świata. Stany Zjednoczone, Europa i Azja wspólnie kontrolują światowy porządek gospodarczy, który stanowi ponad 87% PKB na całym świecie.

W krajach rozwiniętych ważną rolę odgrywa wsparcie władz publicznych, które polega na opracowaniu korzystnego ustawodawstwa. Opracowują również programy prywatyzacyjne, które działają jako zapobiegawcze środki antykryzysowe, które pomagają unikać sytuacji kryzysowych lub im zapobiegać.

W każdym rozwiniętym kraju proces prywatyzacji opiera się na pewnych zasadach. Wielka Brytania charakteryzuje się stopniowością, Niemcy - ostrożnością, we Włoszech dominuje pragmatyzm.

Zasadniczo kraje zachodnie postrzegają gospodarkę jako szansę na stworzenie gospodarki mieszanej, ponieważ w takim otoczeniu firmy są bardziej elastyczne i konkurencyjne.

Po przeanalizowaniu doświadczeń związanych z zarządzaniem kryzysowym w Polsce, proponujemy opracowanie planu naprawy gospodarczej niewypłacalnych przedsiębiorstw w Ukrainie i ułatwienie ich ożywienia gospodarczego.

Podsumowując badania na ten temat, możemy powiedzieć, że w Ukrainie, aby zmaksymalizować ochronę przedsiębiorstw, które mają niezbędny potencjał przetrwania, przyczyniły się do stworzenia niezbędnych ram prawnych regulujących niewypłacalność finansową przedsiębiorstw, a także pojawienie się i dystrybucja nowego dla Ukrainy zadania i funkcje, rodzaju zarządzania - antykryzysowego.

Wykaz używanych źródeł:

1. Уся економіка світу в одній діаграмі (інфографіка) / [online].
Доступно: <https://landlord.ua/news/usia-ekonomika-svitu-v-odniidiahrami-infohrafika/> [Дата звернення 27 лютого 2020].
2. Степанюк Н. Антикризове управління: досвід Польщі [Електронний ресурс].
Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. URL: <http://fmv-visnyk.pp.ua/wp-content/uploads/2016/2013-10/2.pdf> (дата звернення 27.02.2020 р.).

UDC 658.8

Lypchuk Vasyl
Prof dr hab., Katedra Zarządzania i Marketingu
Politechnika Świętokrzyska, Poland

MARKETINGU RELACJI A MARKETING PARTNERSKI

Spółeczność naukowa i praktycy doszli do wniosku, że oprócz orientacji na klienta, firma musi wziąć pod uwagę potrzebę utrzymania współpracy z dostawcami, pośrednikami, klientami wewnętrznymi, instytucjami publicznymi, rządowymi i organizacjami typu non-profit. Wielu badaczy, jak słusznie zauważa J. Otto zaproponowało własne definicje i modele marketingu relacji (relationship marketing), nazywanego również przez część autorów marketingiem partnerskim (partnership marketing) Analiza prac różnych autorów potwierdza istnienie znacznej niespójności terminologicznej w zakresie interpretacji i zrozumienia marketingu relacji i marketingu partnerstwa. Zastosowanie innej terminologii do sformułowania koncepcji marketingu relacji stwarza pewne trudności w tworzeniu odpowiednich narzędzi do wdrożenia koncepcji marketingu relacji. Wśród specjalistów zajmujących się marketingiem brak jest jasnej i jednoznacznej opinii na temat różnic oraz podobieństw występujących w marketingu relacji i marketingu partnerskim.

Marketing partnerski w literaturze polskiej nazywany jest też marketingiem relacji, relacyjnym, powiązań, związków i wzajemnych związków/więzi [1, s. 36]. Różnice występujące w określeniach marketingu są wystarczająco i rozsądnie wskazane przez M. Mitręę [2, s. 27], W. Pizło [3, s. 91] oraz M. Łuczaka [4, s. 91]. Analiza ujęć definicyjnych partnerstwa potwierdza jego wieloznaczność i wieloaspektowość. Partnerstwo przedsiębiorstw jest postrzegane przez badaczy jako: relacja międzyorganizacyjna; forma realizacji strategii międzyorganizacyjnych; specyficzny rodzaj strategii realizacji współpracy międzyorganizacyjnej; metoda zarządzania; proces współdziałania; długoterminowa strategia biznesowa; względnie trwałe związki; czyste stosunki współpracy; rodzaj kooperacji; alians lub

koalicja [5, s. 223]. Marketing partnerski jest jednym z elementów, najbardziej rozwiniętej i pożądanej formy marketingu relacji, ponieważ charakteryzuje się bliższą współpracą z partnerem rynkowym w przeciwieństwie do początkowych etapów nawiązywania oraz rozwoju relacji.

Zatem należy stwierdzić, że marketing partnerski odnosi się właściwie tylko do relacji partnerskich. Sam termin relacja jest pojęciem szerszym składającym się ze specyficznych form relacji – partnerstwa i więzi [6, s. 200]. Marketing relacyjny to marketing zajmujący się budowaniem relacji, a marketing partnerski to marketing zaawansowanych relacji na poziomie partnerskim [5, s. 90]. Jednocześnie należy zauważyć, że marketing relacji nie jest związany ze wszystkimi aspektami więzi marketingowych, ponieważ powiązania marketingowe mogą przyjmować różne formy: np. występowania między rywalami na zasadzie konkurencji lub współpracy; ewentualnie stanowić mogą struktury o charakterze niezależnym i zależnym.

„Kluczowym zadaniem marketingu relacji, niezależnie od przyjętej definicji i podejścia, jest tworzenie relacji współpracy (colloborative relationships) między przedsiębiorstwami a jej klientami i/lub innymi uczestnikami rynku”, z tego powodu warto uznać marketing partnerski za ważny element marketingu relacji [7, s. 66]. Nawiązanie partnerstwa oraz wdrażanie instrumentów marketingu partnerskiego przyspiesza zdobywanie i wymianę wiedzy, technologii i informacji, wzmacniając tym samym konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku i umożliwiając jej zdobycie przewagi nad pozostałymi uczestnikami rynku [8, s. 70].

Podsumowując należy uznać marketing partnerski za ważny rodzaj marketingu relacji z punktu widzenia holistycznego, którego podstawowym celem jest umacnianie pozycji rynkowej firmy poprzez ustanowienie długoterminowych wzajemnie korzystnych relacji z nowymi potencjalnymi aktorami środowiska marketingowego. Istotą jego stanowi także rozwój realnego partnerstwa biznesowego w celu maksymalizacji wspólnych korzyści ekonomicznych i nieekonomicznych przedsiębiorstw występujących w strukturach międzyorganizacyjnych.

Bibliografie:

1. J. Otto, *Marketing relacji. Koncepcja i stosowanie*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 2004
2. M. Mitręga, *Internet a marketing relacji*. W: A. Bajdak (red.), *Internet w marketingu*, Warszawa 2003. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2003.
3. W. Pizło, „Marketing relacji – koncepcja i kierunki rozwoju”, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 69, s. 89–98, 2008.
4. M. Łuczak, „Aktywne kształtowanie partnerskich relacji z konsumentami przesłanką przewagi konkurencyjnej na rynku”, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, nr 41, s. 90–96, 2009.
5. M. Szydełko, „Atrybuty i czynniki sukcesu partnerstwa przedsiębiorstw”, *Modern Management Review*, t. 19 (XIX), nr 21(4), s. 231–242, 2014.
6. K. Mazurek-Łopacińska, *Relacje z klientem podstawą marketingowego zarządzania przedsiębiorstwem*, W: *Kierunki rozwoju zarządzania marketingowego w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 1999.
7. N. Dzh, A. Shet, i M. Parvatiyar, „Концептуальные основы маркетинга взаимоотношений: обзор и синтез”, *Соучастийский журнал менеджмента*, nr 63, s. 63–94, 2013.
8. I. Kędzierska, „Marketing partnerski jako wstęp do partnerstwa”, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 24, s. 63–73, 2011.

UDC 336.2

Matskiv G.V.

PhD, Associate Professor, Department of Accounting and Taxation,

Poverlyak T.I.

*PhD, Associate Professor, Department of Accounting and
Taxation, Lviv National Agrarian University, Lviv*

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Small business as the institutional sector of the economy has long been dominant in the number and volume of production in the leading countries of the world. Small enterprises provide the flexibility and stability of the economic system, bring it closer to the needs of specific consumers, and at the same time fulfill an important social role by providing jobs and providing a source of income for significant segments of the population.

In recent times, small business in Ukraine has been pushed to its side through decentralization in Ukraine. Decentralization is the transfer of rights, responsibilities and budgets from all-Ukrainian government bodies to local authorities. For example, previously collected in cities and villages taxes were central budget, redistributed and headed back. Now they will stay in local budgets. The local budget will retain 100% of the single tax, corporate income tax and municipal property tax and real estate tax [4].

According to the current legislation, the united territorial communities has the right to create trust funds, to make decisions on the implementation of local borrowings, may make decisions on granting privileges for local taxes and fees, as well as land tax. Therefore, it is possible to directly agree on tax privileges in the community, which will substantially facilitate the management of small business forms [3].

If you are already an entrepreneur, you have the full right to submit your proposals for budget formation, development strategies, financing of communal objects, etc. An entrepreneur may require community-based loyalty programs for small businesses related to tax burden and

lending.

The result of the reform was an increase in the interest of local self-government bodies in increasing revenues to local budgets, finding reserves for their filling, and improving the efficiency of administering taxes and fees. From this, in order to attract funds to the budget, the community should create the conditions under which small and medium-sized businesses will function successfully [2].

The control of funds by local budgets has two interrelated parties:

- the availability of sufficient resources in local budgets is a guarantee that the territorial community has the opportunity to provide better and more diverse services to its inhabitants, to implement social and infrastructure projects, to create conditions for entrepreneurship development, attract investment capital, develop local development programs and finance other activities for a comprehensive improvement of living conditions and conduct of their own business;

- the newly created business climate and improved infrastructure act as a factor in attracting citizens to their own business.

For small business development in communities it is necessary:

- to carry out informative and explanatory work on the development of entrepreneurship and provide the inhabitants with the necessary knowledge about the stages of creation and basis of profitable activity of business structures;

- to assist in the development of business plans;

- provide consultancy assistance to entrepreneurs;

- to support entrepreneurs at all stages of their activities;

- to ensure transparency and competitiveness when financing from the city budget certain programs and services performed and provided by entrepreneurs;

- to promote attraction of funds of the state budget of Ukraine, investments and credits of international financial organizations and resources in relation to training and popularization of entrepreneurship educational programs;

- involve international donor assistance to support and develop small and medium-sized businesses [1].

As a result, several permanent farms will ensure the stability of the

administrative unit - the community, the community - the region, and the region - the country. This success is in our hands.

Thus, by its nature, small business is focused on optimizing the use of available resources. It is the structure of available resources that are defined as the type of structure of small business, as well as the peculiarities of its functioning. Establishing an efficient network of small businesses in an economy suffering from a serious shortage of financial, consumer, informational, organizational and other resources is a complex process which, at the same time, is justified in view of the economic and social potential of small businesses.

References:

1. How small and medium-sized businesses can save rural economies
URL:<https://otg.cn.ua/2019/02/28/news-vlada/yak-malyj-ta-serednij-biznes-mozhe-vryatuvaty-ekonomiku-silskyh-terytorij/>
2. Nagirnyak V. State decentralization. How business can help on the ground. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/yak-biznes-mozhe-dopomogti-v-adaptaciji-teritorialnim-gromadam-50029032.html>
3. Opportunities for development of small and medium-sized businesses in communities, formation of investment climate will increase local and state budget revenues. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/7742>
4. Recommendations for planning small and medium-sized enterprises in the regions and communities. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/11156>

UDC 336.22:330.322(477)

Mironchuk Z.P.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor, Department of Accounting
and Taxation,
Tsitska N.E.*

*Ph. D. in Economics, Associate Professor, Department of Accounting
and Taxation,
Lviv National Agrarian University, Lviv*

IMPROVEMENT OF FISCAL REGULATION OF ACTIVITIES OF AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES

State regulation of the agricultural sector is a complex mechanism that includes various instruments influence through subsidies, prices, quotas, credit and tax policies on the structure of agricultural production, income agricultural producers, agrarian market, the social structure the village, interbranch and inter-economic relations in order to ensure stable economic relations. legal, social and environmental conditions, meeting the nutritional needs population in quality products in accordance with the needs and reasonable prices, balancing interests as consumers agricultural products, environmental protection.

One of the most effective means state regulation in the agricultural sector is taxation, which has been constantly changing lately. The system and mechanisms state regulation of agriculture, including current fiscal measures introduced in Ukraine, as well as the conditions production have been insufficient to form an effective and competitive agrarian sector the country's economy. The current system of taxation agricultural producers does not sufficiently take into account the specifics industry and the financial situation of taxpayers, there is no harmonization interests the state and taxpayers, in this regard, tax reforms in the field of agriculture do not have the desired effect. Fiscal policy in agriculture is largely aimed at fulfilling the fiscal function and to a lesser extent stimulating.

In order to stimulate the agricultural sector for agricultural producers, a fixed agricultural tax (FSP), a special regime of value added tax

(VAT) were introduced and a simplified system taxation for small businesses was introduced. With the adoption of the Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Some Legislative Acts of Ukraine on Tax Reform" of 28.12.2014, the fixed agricultural tax was transformed into a single tax with some minor changes.

Currently, Ukrainian legislation allows agricultural enterprises to choose one of two systems taxation their own activities:

1. The general system for the payment income tax;
2. A simplified tax system (based on the payment a single tax the fourth group).

The basis for taxation the sole tax on agricultural producers is the regulatory monetary valuation of one hectare relevant agricultural land (arable land, hayfields, pastures, perennial crops), taking into account the indexation coefficient.

The main reason for introducing simplified taxation of agricultural enterprises through the mechanism of direct taxation was significant loss of production activity in the agricultural sector at the end the last century. However, the current conditions functioning the agricultural sector of economy pose new tasks that require measures to be taken further reform the system taxation of agricultural producers. It should be noted that:

- the profitability of agricultural production has reached high values, especially for certain types crop and poultry production;
- tax optimization mechanisms make it possible to avoid taxation (minimize tax deductions) for non-agricultural enterprises (processing, trade), which are structural parts of agroholding units;
- the amount taxes calculated on the basis regulatory monetary assessment of agricultural land does not meet needs local budgets and is "purely symbolic";
- the vast majority of agricultural enterprises, despite results of their activities, took the opportunity to switch a simplified system taxation, which undermined the basic principles taxation;
- a change in the structure agrarian economy has led to the emergence of large highly profitable agricultural enterprises (agroholdings), which in the conditions simplified taxation (lack of

income taxation) have significant competitive advantages [1, p. 37].

Based on this situation, scientists of the Institute of Agrarian Economics have been proposed to reform the mechanism of making a single tax 4 groups in the direction of differentiation depending on the specialization of taxpayers. In particular, for agricultural enterprises that specialize mainly in crop production, a single tax should be charged on the basis of a unit of land as a percentage of its regulatory monetary value of agricultural land, and for agricultural enterprises specializing in the cultivation and processing of crop production, as well as the production and processing of livestock products - as a percentage of adjusted gross income in accordance with the provisions of the Law of Ukraine " On income tax »[2, p.43-44].

Some domestic scientists propose to apply a differentiated approach to taxation of agricultural producers, by analogy with the general mechanism application a simplified system of taxation in the form a single tax, which provides for the grouping payers by the criteria of annual income and number employees (1-3 groups).

The proposed approach to differentiation of current tax rates will not change its fiscal efficiency, will ensure a fair, uniform tax burden on agricultural producers, depending on the objective conditions of business, by reducing it for small businesses and medium-sized enterprises, will provide a regulatory function the tax function. for agricultural producers. [3, pp. 72-73].

We believe that in order to stabilize the tax policy and predictability the tax system for large agricultural enterprises and integrated entities, for which the transition to preferential taxation is a way of minimizing (avoidance) taxation, we propose to introduce a general system of mandatory taxation, which involves payment taxes profit. Thus, the current system of taxation domestic agricultural producers requires reforming in the direction balancing public interests, ensuring a level playing field for business entities, eliminating disparities in the development the agricultural sector, giving priority to small and medium-sized businesses.

References :

1. Tulush LD Reforming the mechanism of direct taxation of agricultural enterprises. *APK economy*. 2014. № 10. P. 34–45.
2. Tulush LD Consequences and prospects of functioning of a fixed agricultural tax. *Proceedings of the Uman National University of Horticulture*. 2010 Issue no. 74. P. 39–47.
3. *Taxation and State Support for Agricultural Producers: Regional Priorities and European Integration Processes*. ed. Doctor of Economics. of sciences, prof. АНЕМ. David and Dr. Econ. of sciences, prof. NS Shalimova. Kropyvnytskyi: FOP Alexandrova MV, 2017. 208p.

УДК 657

Андрушко Р.П.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Мирончук З.П.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ОПОДАТКУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ

Становлення і розвиток різних форм малого підприємництва, поряд із середнім і великим бізнесом, є стратегічною проблемою економічної політики в умовах модернізації економіки та її наближення до передових світових стандартів.

Зарубіжний досвід ведення підприємництва свідчить, що в структурі економік країн із ринковою економікою вагоме місце належить сектору малого підприємництва як найбільш масової, гнучкої та динамічної форми господарювання [3].

На жаль, в Україні розвиток малого бізнесу залишається в певній мірі на низькому рівні. Така ситуація спровокована слабким доступом до фінансування, низькою конкуренцією, не розвиненим регуляторним середовищем. Однак, європейський курс розвитку України обумовлює необхідність реформування та вирішення внутрішніх проблем країни.

Основним чинником, що впливає на побудову обліку у суб'єктів господарювання є діюча система оподаткування.

Податковим Кодексом України для суб'єктів малого підприємництва передбачено дві системи оподаткування: загальна та спрощена. Вибір системи оподаткування – це важливе питання, так як коли вона правильно підібрана, то це дає можливість зекономити кошти та й чималі [1].

Не можна дати один рецепт для всіх платників податків щодо вибору оптимальної системи оподаткування. Це залежить від виду діяльності, наявності та розміру витрат, об'єму річного доходу і

навіть можливостей бухгалтерсько-економічного підрозділу підприємства.

Також, основні відмінності полягають у різних ставках ЄП (Єдиного податку) та ЄСВ (Єдиного соціального внеску), а також ліміті у доходах та кількості найманих працівників.

Причому на спрощеній системі можуть застосовувати чотири групи (1–4). Від сплати ЄСВ звільняються особи на спрощеній системі оподаткування, що одночасно є пенсіонером за віком або по інвалідності і отримує пенсію або соціальну допомогу. Варто пам'ятати, що ФОПи першої групи не можуть наймати працівників. Для другої групи дозволені 10 працівників, а для третьої таких обмежень немає.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» з 1 січня 2020 року встановлено мінімальну заробітну плату в розмірі 4723 грн [4]. У зв'язку з цим збільшились суми податків для підприємств і фізичних осіб-підприємців на спрощеній формі оподаткування.

Порівняємо розмір податків ФОП у 2019 р. та 2020 році за спрощеної системи оподаткування, 1-3 групи:

I група — 1249,26 грн./міс (1039,06 грн. ЄСВ + 210,2 грн. єдиного податку). У 2019 році — 1110,16 грн.

II група — 1983,66 грн./міс (1039,06 грн. ЄСВ + 944,6 грн. єдиного податку). У 2019 році — 1752,66 грн.

III група (з ПДВ) — 1039,06 грн./міс + 3% від доходу + 20% ПДВ. У 2019 році — 918,06 грн.

III група (без ПДВ) — 1039,06 грн./міс + 5% від доходу для тих, хто не платить ПДВ.

Загальна система оподаткування передбачає мінімум 1039,06 грн./міс ЄСВ (22% від мінімальної заробітної плати), також стягуються 18% ПДФО та 1,5% військового збору.

Щоб зробити правильний вибір, потрібно ретельно проаналізувати усі складові бізнесу, порівняти результати, які ви отримаєте, перейшовши на ту чи іншу систему, та оцінити доцільність застосування загальної або спрощеної системи оподаткування.

Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування

Переваги	Недоліки
простота нарахування єдиного податку	обмеження по видах діяльності
спрощене ведення обліку та відносна простота заповнення звітності	обмеження по отриманому прибутку
звільнення від сплати деяких податків та обов'язкових платежів (плата за землю)	обмеження, які стосуються кількості найманих працівників
можливість бути платником ПДВ за власним бажанням	негативні нюанси роботи фізичних осіб-підприємців з юридичними особами, що перебувають на загальній системі оподаткування
	розмір податку для платників першої та другої групи не залежить від результатів діяльності

Для ведення малого бізнесу необхідний системний план управління процесами, відточена тактика і командна взаємодія.

Системне управління бізнес-процесами – це цілісна координація робочої діяльності з метою створення і доставки покупцеві підвищеної економічної цінності [3].

Принципами системного управління бізнес-процесами є:

1. Орієнтація на замовника.
2. Провідна роль керівництва.
3. Залучення співробітників. Співробітники представляють найбільш істотну і цінну частину, використання їх можливостей може принести СМП максимальну користь.
4. Процесо-орієнтований підхід.

5. Системний підхід до управління.

6. Постійне поліпшення.

7. Підхід до ухвалення рішення, заснований на фактах. Рішення будуть найбільш ефективними, якщо вони ґрунтуються на аналізі реальних даних та інформації.

8. Взаємовигідні відносини з постачальниками. Якщо відносини між постачальниками формуються на взаємовигідній основі, вони сприяють розширенню можливостей підприємства.

Найбільш важливими положеннями постійного поліпшення є наступні:

- керівництво повинне продемонструвати свою прихильність до розробки і поліпшення системи менеджменту якості;

- результати аналізу функціонування системи менеджменту якості повинні включати дії, що відносяться до поліпшення системи і її процесів;

- для впровадження і поліпшення процесів системи менеджменту якості СМП повинен бути своєчасно забезпечений необхідними ресурсами.

Підсумовуючи, слід зазначити, що одним із ключових напрямків розвитку економіки країни в умовах євроінтеграції є розвиток малого бізнесу. Дана форма підприємництва дозволить досить швидкими темпами наростити показники економічного розвитку, зокрема розмір ВВП, оскільки має можливості швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища, участі у міжнародному поділі праці.

Регулювання й підтримка суб'єктів малого підприємництва полягає в розробці відповідної законодавчої й нормативної бази, організації спеціальних органів підтримки, розширенні доступу до фінансових ресурсів і інновацій, забезпеченні повної й своєчасної інформації, організації навчання працівників.

Потрібно пам'ятати: зробивши правильний вибір системи оподаткування, можна оптимізувати бізнес і досягти більш високого та стійкого фінансового результату.

Список використаних джерел:

1. Андрушко Р.П., Руленко Д.І. Актуальні питання обліку та оподаткування суб'єктів малого підприємництва. *Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: матеріали. X Міжнар. наук.-практ. конф. (1 грудня 2018 р).* / відп. ред. В.В. Чудовець. Вип. 12. Ч. 1. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2018. С.297-300.

2. Данилишин В.І. Стефанків О.М. Можливості зловживання спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності та напрямки їх мінімізації. *Інфраструктура ринку.* 2017. Випуск 7. С. 285–290. URL: www.market-infr.od.ua/journals/7_2017_ukr.

3. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rozvitok-malogo-biznesu-v-ukrayini-problemi-ta-shlyahi-zabezpechennya> [Електронний ресурс].

4. Спрощена система оподаткування в Україні: оцінка в контексті сучасних реалій. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/SSO_IER.pdf.

УДК 159.923.2:316.6-053.5

Березовська Л.І.¹, Вольних А.І.²

¹к.психол.наук, доцент

²здобувач освітнього ступеня «магістр»

Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів

ІДЕНТИЧНІСТЬ ЛЮДИНИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ

Сьогодні особливу увагу в процесі формування виробничих чи обслуговуючих колективів підприємств приділяють психології менеджменту, яка почала розвиватися разом з теорією менеджменту. Важливе значення при цьому надається саме психологічним чинникам, які враховуються в процесі управління з особливостями поведінки людей (індивідуальними, груповими та організаційними).

Гуманістичний менеджмент, який і досліджує психологічні основи управління організацією, представлений у більшості розвинених країн світу. Зокрема, в Західній Європі цей напрямок посідає друге місце після клінічної психології за кількістю фахівців, зайнятих у психології менеджменту, а в США – по праву займає провідне місце серед прикладних наук психології. Вивчаючи особливості психології управління слід пам'ятати, що кожна організація складається з окремих працівників, тобто кожна людина відрізняється від іншої через свою індивідуальність. Цей комплекс особливостей працівника представлений різноманіттям характеристик людини: зовнішній вигляд, освіта, здібності, вік, стать, що спричиняє різну поведінку людини в певних умовах, неподібну реакцію на певні подразники тощо.

Цей фактор призводить до певних труднощів в процесі управління персоналом, адже організація ставить межі і вимоги до ідентифікованого підходу до персоналу, а не всі працівники в силу своїх особистих якостей вписуються в ці стандартні межі. Тобто виникають певні суперечності, які повинні бути враховані в процесі управління для згладження можливих конфліктів.

Кожна людина є унікальною, так само унікальним явищем є її поведінка, які попри все можна визначити через загальні положення (рис.1). Ідентичність є безперервний потік переживань особистістю. Це динамічне, комплексне, функцією якого є уточнення, корекція і самостворення образу свого Я, інших людей і світу в цілому.

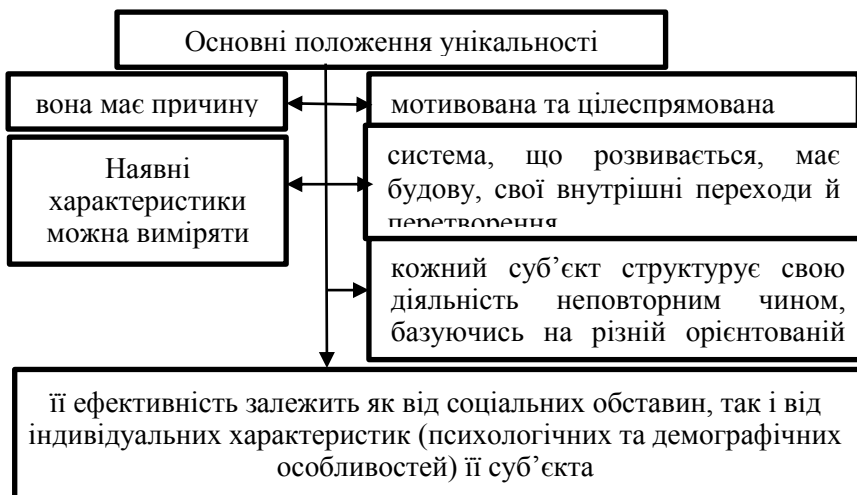


Рис. 1. Основні положення унікальності людини

Ідентичність як динамічну ознаку особистості можна розглядати як структуру, і як функцію, як процес, і як результат.

Структурний аналіз ідентичності передбачає виділення структурних компонентів і складно інтегрованих зв'язків між ними. Структурність і цілісність, динамічність і статичність - такі діалектичні властивості ідентичності. Тільки наявність і одного, і іншого дає можливість говорити про існування справжньої ідентичності.

К.О. Абульханова-Славська [1] розвиває підхід до типології ідентичності з позиції аналізу таких складних явищ: структура життєвого шляху, сенс життя, життєва лінія та позиція, виділяючи

типи ідентичності через самовираження особистості в професії (рис.2).

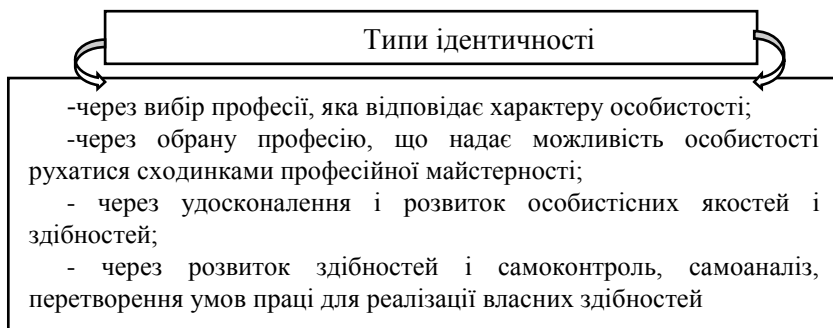


Рис. 2. Типи ідентичності людини

У нормі ідентичність - постійно змінюється, тобто динамічне функціональне утворення. Динамічність передбачає можливість змін і розвитку. З іншого боку, як не парадоксально, ще однією умовою здорової ідентичності є статичність, або стабільність. Стабільність дає людині відчуття стійкості Я в часі. І це одна з умов здорової ідентичності - баланс динамічності-статичності.

Ефективність діяльності людини, її поведінка значною мірою залежать і від функціональних (діяльнісних) компонентів - знань, умінь та навичок. Знання - це орієнтовна основа будь-якої діяльності й одна з умов успішного формування таких компонентів, як уміння та навички. Уміння та навички відіграють визначальну роль у будь-якій діяльності, зокрема у професійній: 1) вони є результатом навчальної та самостійної практичної діяльності; 2) вони є основою для реалізації професійної діяльності.

На процес прийняття управлінського рішення впливають різноманітні фактори. Враховуючи малоімовірність того, що одна людина може ефективно відповідати всім стадіям процесу прийняття рішення (одна людина краще виконує одну частину, інша - іншу), співвідношення характеру і процесу прийняття рішення може варіюватися залежно від статі, віку, соціального

стану, індивідуально-психологічних та характерологічних особливостей тощо.

Звідси, точність визначення проблеми залежить від: 1) індивідуальних особливостей сприйняття (сприйняття може захищати людину від негативних фактів: інформація може сприйматися вибірково, з перекручуванням, може повністю ігноруватися); 2) визначення проблеми виходячи з рішення: для деяких людей характерна форма стрибка до висновків (наприклад, зниження прибутку через поганий товар); 3) визначення симптомів як проблеми (наприклад, проблема спаду замовлень, а не погіршення якості товару, послуг тощо) [2].

Кожна людина має свою систему цінностей, що визначає її дії і впливає на прийняття рішення. Неабияку роль у прийнятті управлінського рішення відіграє система цінностей керівника, яка визначає бажаний напрям, коли доводиться вибирати дії серед альтернатив.

Список використаних джерел:

1. Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни. М. : Мысль, 1991. 301 с.
2. Гура О.І., Гура Т.Є. Психологія управління соціальною організацією : навчальний посібник. Запоріжжя : КПУ, 2013. 168 с.

УДК 005:339.137

*Бінерт О.В., к.е.н., в.о.доц.кафедри
менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого
Львівський національний аграрний університет, м. Дубляни*

ПРОБЛЕМИ І МЕТОДИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ. БЕНЧМАРКІНГ

Менеджмент пронизує всю організацію, торкається практично всіх сфер її діяльності. Сучасний менеджмент, у своєму основному значенні, виступає не тільки в якості науки і практики управління, організації управління компанією, процесу прийняття та реалізації управлінських рішень, скільки мистецтвом управління персоналом. Управління людьми має важливе значення для всіх організацій, так як без працівників немає і організації. Керівники процвітаючих фірм наголошують, що головний потенціал їхніх підприємств укладений у кадрах.

Актуальною проблемою сучасного менеджменту є управління людськими ресурсами для досягнення успіху організації. Оскільки кадри вирішують дуже багато, то в першу чергу потрібно приділяти значну увагу стимулам і мотивації персоналу до продуктивної роботи, а саме просуванню по кар'єрі, підвищенню кваліфікації за кошти компанії, безкоштовному харчуванню, надання мобільного телефону й ін.

Практика переконує, що результати роботи підлеглих багато в чому зумовлюються характером відносин з керівником.

Цілеспрямована, інтелігентна, творча робоча сила сьогодні часто є тим, що відрізняє компанію одну від одної. Менеджер із простого передавача знань і інформатора має перетворитися в спеціаліста-консультанта у сфері діагностики проблем компанії і людини. Усе це вимагає високого професіоналізму й етики в управлінні людськими ресурсами.

В теорії менеджменту використовується значна кількість термінів відносно людей, зайнятих у виробництві: трудові ресурси, людський фактор, кадри, персонал.

Термін „ трудові ресурси” було введено в науку в 20-ті роки ХХ століття академіком С. Струмиліним. Сучасне розуміння трудових ресурсів трактується як людські ресурси, що є значно ширшим і включає в себе такі поняття, як трудовий потенціал, стан здоров'я, рівень освіти, здібностей і культури, професійні знання для роботи в сфері суспільно корисної діяльності.

Розрізняють 3 основні типи методів управління щодо впливу на виконавців: адміністративні, економічні, соціально-психологічні.

Адміністративні методи орієнтовані на такі мотиви поведінки, як усвідомлена необхідність дисципліни праці, почуття боргу, прагнення людини трудитися в певній організації, культура трудової діяльності. Ці методи впливу відрізняє прямий характер впливів: будь-який регламентуючий і адміністративний акт підлягає обов'язковому виконанню. Для адміністративних методів характерна їх відповідність правовим нормам, що діють на певному рівні управління, а також актам і розпорядженням вищих органів управління.

Економічні та соціально-психологічні методи носять непрямий характер управлінського впливу. Не можна розраховувати на автоматичну дію цих методів і важко визначити силу їх впливу на кінцевий ефект. За допомогою економічних методів здійснюється матеріальне стимулювання колективів і окремих робітників. Вони засновані на використанні економічного механізму управління.

Соціально-психологічні методи управління засновані на використанні соціального механізму управління (система взаємовідносин у колективі, соціальні потреби і т.д.). Специфіка цих методів полягає в значній частці використання неформальних факторів, інтересів особистості, групи, колективу в процесі управління персоналом [2].

Отже, управління кадрами – багатогранний і винятково складний процес, що має специфічні особливості і закономірності. Знання їх украй необхідно менеджерам і спеціалістам сучасного виробництва, працівникам кадрових служб для постійного забезпечення підвищення ефективності та якості роботи й продуктивності праці.

Перелічимо й виділимо основні помилки менеджерів, які значно погіршують клімат у внутрішньому середовищі компанії (рис.1.)



Рис.1. Основні помилки керівництва стосовно підлеглих

Підсумовуючи, можна сказати наступне, що сприятливий соціально-психологічний мікроклімат у внутрішньому середовищі компанії є основною складовою результативної діяльності групи і виконує низку функцій, які допомагають командам якнайкраще досягати поставленої мети. Тому менеджерам необхідно особливу увагу звертати й на сприятливу атмосферу на робочому місці.

Наступним розглянемо метод вдосконалення менеджменту компанії, який дозволяє систематично вишукувати, а також оцінювати всі достоїнства чужого передового досвіду та організовувати їх застосування у власній діяльності – це так званий

БЕНЧМАРКІНГ. Цей термін введений у 1972 році американськими економістами і дослівно переводиться від англійських слів "bench" (рівень, висота) та "mark" (відмітка). Дане словосполучення в економічній літературі трактується по-різному, а саме «опорна відмітка», «еталонне порівняння» і ін. Конкурентоорієнтований бенчмаркінг являє собою порівняння із компанією тієї ж галузі, тобто, по-суті підприємством-конкурентом.

Дослідник Глудкін О.П. у своїй праці, визначає «бенчмаркінг», як безперервний процес зіставлення продукції, послуг і практичного досвіду по відношенню до найсильніших конкурентів або компаній, що визнані промисловими лідерами [1].

Розглянемо основні ідеї бенчмаркінгу (рис.2.)

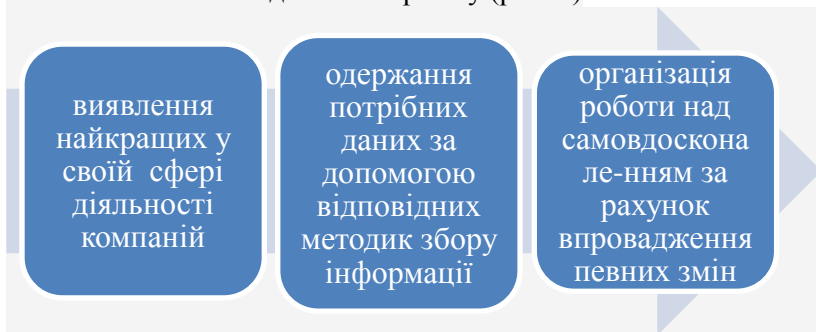


Рис.2. Ключові ідеї бенчмаркінгу

Отож, бенчмаркінгом вважається мистецтво виявлення того, що інші роблять краще нас, і вивчення, удосконалення і застосування їхніх методів роботи.

Досліджуючи дану тему, можна сказати, що в кожній країні по своєму підходять до процесу менеджменту, а саме управління персоналом. І що вже говорити про держави, якщо кожна компанія, кожний керівник-менеджер ставить перед собою конкретні цілі і способи їх досягнення, приймає управлінські рішення. Досвід переконує, що немає єдиного управлінського варіанту у вирішенні подібних завдань. Багато що залежить від рівня менеджменту,

ступеня зрілості, етики й культури колективу, здатності сприймати інновації. Вважаємо, що метод – бенчмаркінг є ефективним інструментом удосконалення сучасного менеджменту компаній.

Список використаних джерел:

1. Глудкин О.П. и др. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов. М.: Радио и связь, 1999.
2. Савельева В. Управління персоналом: Навчальний посібник/ К.: Професіонал, 2005. 335 с.

УДК 339.138

Бочко О.Ю.
д.е.н., проф. кафедри маркетингу і логістики
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів
Kestutis Liekis
Lector KLQ Ltd. London, England

КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ 2020: ОСНОВНІ ТРЕНДИ

Контент-маркетинг (англ. content marketing) – це довгострокова маркетингова стратегія, яка спрямована на залучення цільової аудиторії і побудова довіри. Основна мета контент-маркетингу полягає у використанні сукупності маркетингових підходів, які реалізуються з метою створення та розповсюдження інформації не рекламного характеру для потенційних та реальних споживачів. Щоб досягти поставлених цілей, маркетологи створюють і поширюють релевантний контент.

Виділимо основні тренди контент-маркетингу 2020 р.

1. Контент з акцентом на результат. Акцент варто зробити на тому, що споживач за короткий проміжок часу максимально швидко і точно знайшов необхідний товар чи відповідь на питання, яке його цікавить.

2. Ще більше відео. За даними Google, 90% користувачів вивчають інформацію про нові бренди і продуктах в YouTube [1]. При цьому акцент можна звернути, приміром, на партнерські ефіри: з експертами або лідерами у своїй компанії, або визнаними фахівцями в сфері.

3. Адаптування контенту під голосовий пошук і смарт-пристрої. Таким чином можна показувати результати пошуку за допомогою голосу, але тут варто врахувати і рівень конкуренції.

4. Інтерактив. Він багато чого спрощує та збільшує конверсію. Також він впливає на емоції, чим переважна більшість споживачів ділиться та віддає перевагу.

5. Щирість. Саме на це останнім часом звертають увагу як самі споживачі, так і маркетологи. Враховуючи потреби та індивідуальність сучасного споживача, тільки щирість подання та достовірність інформації завоює його.

6. Розсилки в месенджерах – це майбутнє маркетингу. Уже сьогодні користувачі набагато більше часу проводять в різноманітних

чатах, відсуваючи на другий план ще недавно популярні соцмережі [3].

7. Клієнтоорієнтованість. При цьому доцільно впровадити CRM не тільки для продажу, а й з метою кращого задоволення сучасного споживача, розуміння клієнта, аналізу їх запитів, частоти покупок, причини і т.д. Доцільно інтегрувати клієнтоорієнтованість в корпоративну культуру - дати своїм співробітникам не жорстку інструкцію «це можна, а це - не можна», а цінності і орієнтири, яким чином та як можна і потрібно покращувати потреби клієнта.

За даними 2019 року найбільшим попитом користувався контент, зроблений любителями, справжній, живий контент. Візуально будуть в пошані фото, зроблені на телефон, без обробки, взагалі будь-якого втручання й відео аналогічно [2].

Загалом доцільно постійно удосконалювати сервіс – швидкість доставки, зручність самовивозу, генерація документів і їх відправка клієнту, техпідтримка в зручному месенджері і т.д. Месенджер дає можливість спілкуватися в реальному часі, ділитися найбільш корисною та актуальною інформацією, оперативно реагувати на питання.

Загалом, вважаємо, що на розвиток контент-маркетингу в 2020р. впливатимуть такі чинники як коментарі, та email-розсилка. Створюватимуться нові відео контенти та нові інтернет-платформи.

Список використаних джерел:

1. Анисимов В. Контент-маркетинг тренды на 2020 и как их применить. URL: <https://rezart.agency/blog/content-marketing-trends-2020> (дата звернення : 02.03.2020)
2. Пфанштиль И. Тренды контент-маркетинга на 2020 год: статистика и мнение экспертов. URL: <https://rusability.ru/content-marketing/trendy-kontent-marketing-a-na-2020-god-statistika-i-mnenie-ekspertov/> (дата звернення : 04.03.2020)
3. Свежие тренды диджитал маркетинга 2020. URL: <https://shiftreset.com.ua/blog/trendy-internet-marketing-a-2020> (дата звернення : 02.03.2020)

УДК 331.101.3

*Великих К.О.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
і публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Зростаючий інтерес до такого явища, як лояльність працівників до свого підприємства, пояснюється тим, що сьогодні персонал вважається фактором конкуренції, а лояльність працівників організації розглядається як конкурентна перевага. Менеджери вважають зміцнення лояльності працівників ефективним механізмом підвищення ефективності підприємства. Компанії роками здійснювали інвестиції в лояльність клієнтів за допомогою програм, стимулів, операцій з обслуговування клієнтів тощо. Тим часом, не так багато уваги було приділено сегменту, який виявив прямі кореляції щодо утримання клієнтів: залучення та лояльність співробітників. Коли організація вирішує найняти нових співробітників, вона навчає їх, вкладає кошти в стажування та всі необхідні технології, зрозуміло, вона очікує, що персонал залишиться на робочому місці якомога довше. Лояльність персоналу увійшла у ділове життя нових поколінь та змінила їхні робочі звички.

Важливість вивчення лояльності персоналу обумовлена багатьма причинами. Перш за все, на українському ринку праці стрімко знижується кількість працездатного населення, внаслідок чого зростає конкуренція роботодавців за висококваліфікованих фахівців. Для цього потрібно докласти більше зусиль і витрат, щоб залучити, а головне, утримати кваліфікований персонал.

Лояльність персоналу вже давно на порядку денному HR-фахівців і вони переконані в тому, що створення лояльності у працівників - найкраще вкладення коштів, здатне швидко і значно

підвищити ефективність бізнесу. Лояльні працівники, зазвичай, готові змиритися з виникаючими труднощами бізнесу, прийняти необхідні організаційні зміни. Якщо в компанії працюють лояльні працівники, то вони не тільки самі прагнуть якнайкраще виконати свою роботу, але, як правило, спонукають до цього і своїх колег. Лояльність - важлива умова безпеки компанії, що має значний вплив на довіру працівників. Це також є умовою їх високої професійної мотивації, яка, в свою чергу, впливає на всі аспекти бізнесу. Лояльний співробітник (а ще краще, команда лояльних співробітників) підвищать прибуток та допоможуть досягти поставлених цілей.

По-друге, численні дослідження показали, що лояльність працівників позитивно впливає на прибуток компанії. За даними американського щорічного довідника WorkUSA Survey 2000, організації з високолояльними співробітниками за три роки принесли своїм акціонерам 112% прибутку, в той же час організації з середньою лояльністю співробітників - 90%, а з низькими показниками лояльності - 76%. За даними Fleet Boston Financial Corp., в банківському секторі збільшення лояльності працівників на 1% може принести 11 млн. дол. річного доходу і заощадити 15-19 млн. дол. при найманні та навчанні. [1, с.34].

Крім того, лояльні працівники у 90 % випадків готові рекомендувати свою компанію іншим як хороше робоче місце, а в 55 % випадків вони готові відхилити пропозиції щодо роботи від інших компаній [2].

На основі тлумачень поняття «лояльність персоналу» підкреслимо його основні особливості:

- соціально-психологічні відносини між працівником та організацією;
- емоційна прихильність працівника до організації, готовність залишатися її частиною;
- прийняття працівниками цінностей та цілей організації, позитивної поведінкової моделі;
- добровільне дотримання офіційно незалежних зобов'язань, що відповідають цілям та інтересам організації.

Підсумовуючи викладене, ми можемо визначити лояльність персоналу як соціально-психологічні відносини між працівником та організацією, в яких працівник має емоційну прихильність до організації та бажає залишатися її частиною, поділяє та приймає цінності та цілі організації та готовий добровільно діяти в її інтересах.

Таким чином, підвищення лояльності допоможе вирішити нагальну соціально-економічну задачу бізнесу - підвищення продуктивності працівників. Для цього потрібно узагальнити та систематизувати знання про лояльність персоналу, вивчити існуючі моделі лояльності персоналу та визначити інструменти для прогнозування та впливу на лояльність персоналу.

Список використаних джерел:

1. Доміняк В. Організаційна лояльність: основні підходи / Доміняк В. // *Менеджер з персоналу*. - 2006. - №4. - С.34-40 .
2. Данюк В., Чернушкіна О. Мотивування як чинник активізації трудової поведінки. *Україна: аспекти праці*. 2015. №2 С. 32-37.

УДК 331.108.2

*Верещак І.Р., Верещак А.Р.
здобувачі освітнього ступеня «магістр»
Янчик І.В., здобувач вищої освіти
науковий керівник: д.е.н., проф. Живко З.Б.
Львівський державний університет внутрішніх справ,
м. Львів*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Завдання визначення ефективності виникає в різних ситуаціях, і його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик. Зазвичай, виділяють такі загальні напрямки, за якими визначається ефективність [1]:

1. Оцінювання ефективності виробництва з метою забезпечення оптимальної стратегії управління ним. Тут досліджується ефективність використання ресурсів підприємства.

2. Оцінювання ефективності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування. В цьому випадку оцінювання може здійснюватися самим підприємством, потенційним інвестором або ж для забезпечення об'єктивності - незаінтересованою організацією.

3. Оцінювання ефективності підприємства на макрорівні з боку держави. Не слід вважати, що цей напрямок стосується виключно радянських часів, хоча об'єктивно в ті часи спостерігався розквіт діяльності в цьому напрямку. В умовах ринку завдання такого плану вирішуються, правда в інших обсягах.

Існують різні класифікації ефективності. Виділяють наступні класифікації (рис.1):

Ефективність використання кадрового потенціалу на підприємстві характеризує відносний показник (відношення отриманого результату, що характеризує ступінь досягнення мети

(економічної, соціальної), до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями), який слід розглядати в двох площинах: 1) як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства; 2) з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією кадрового потенціалу.

Нами для аналізу вибрано конкретне підприємство ТзОВ «Дельта Л.Т.-Д.» і за даними звітності встановлено, що за період 2017-2019 рр. ефективність діяльності підвищилась. Зокрема, зросли як абсолютні показники (виручка – на 46,5% або 9018 тис. грн., валовий прибуток – на 3727 тис. грн. або у 2,1 рази, чистий прибуток – на 2781 тис. грн. або на 98,0%), так і відносні (рівень товарності на 10,1%, а рівень рентабельності на 12,2 пункти) [2].

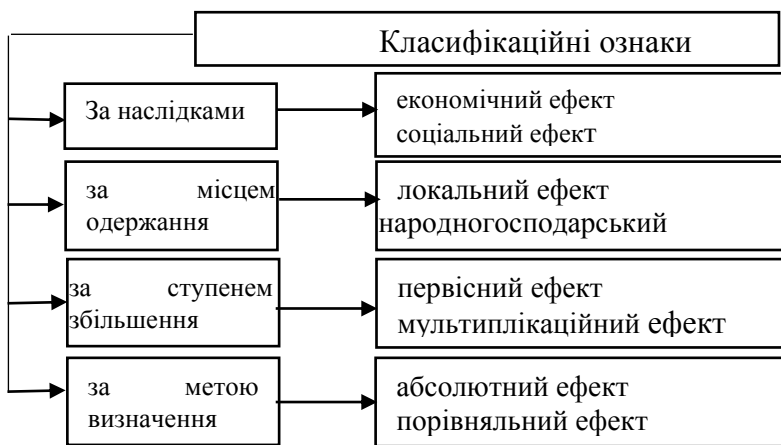


Рис. 1. Класифікація ефективності діяльності підприємства

Рентабельність діяльності підприємства знаходиться на рівні безпечних 30%, а на кожную затрачену гривню підприємство отримує близько 1,50 грн. виручки.

Окремі показники ефективності використання кадрового потенціалу визначаються за результатами виконання планових (проектних) економічних і соціальних показників шляхом

множення процентів їх виконання на вагові коефіцієнти, що характеризують важливість того чи іншого показника в загальній сукупності критеріїв ефективності.

Комплексний показник ефективності розраховується шляхом підсумовування окремих показників, заснованих на тій чи іншій системі критеріїв.

Для характеристики потенціалу персоналу та його відповідності іншим факторам та умовам виробництва, що мають місце на конкретному підприємстві, використовуються показники, що відображають стабільність та склад персоналу підприємства.

Стабільність та рух працівників підприємства розглядаються у двох напрямках: зовнішній оборот, тобто прийом на роботу нових працівників і вибуття працівників з підприємства; внутрішній оборот (перехід працівників з однієї категорії в іншу, при якому змінюється кількість працівників в кожній з цих категорій і не змінюється їх загальна кількість).

Протягом останніх років у ТзОВ «Дельта Л.Т.Д.» чисельність працівників у ТзОВ «Дельта Л.Т.-Д.» постійно зростала. Рух персоналу на підприємстві має позитивну динаміку: хоча коефіцієнт обороту з прийому персоналу знижувався, проте коефіцієнт обороту з вибуття протягом усього аналізованого періоду залишався нижчим за коефіцієнт обороту з прийому. Коефіцієнт плинності свідчить, що кадрова політика на підприємстві є позитивною, адже звільнень за порушення трудової дисципліни та за власним бажанням (невдоволені) немає, або мінімум. (рис. 2).

Протягом останніх років у ТзОВ «Дельта Л.Т.Д.» чисельність працівників у ТзОВ «Дельта Л.Т.-Д.» постійно зростала. Рух персоналу на підприємстві має позитивну динаміку: хоча коефіцієнт обороту з прийому персоналу знижувався, проте коефіцієнт обороту з вибуття протягом усього аналізованого періоду залишався нижчим за коефіцієнт обороту з прийому.

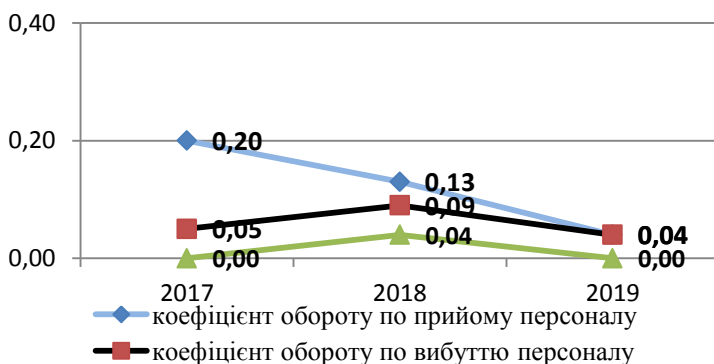


Рис. 2. Динаміка плинності персоналу ТзОВ «Дельта Л.Т.Д.»

Коефіцієнт плинності свідчить, що кадрова політика на підприємстві є позитивною, адже звільнень за порушення трудової дисципліни та за власним бажанням (невдоволені) немає, або мінімум.

Список використаних джерел:

1. Гриньова В. М., Писаревська Г. І. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. 228 с.
2. Звітність ТзОВ «Дельта Л.Т.Д.»

УДК 338.432

*Волкова К. В.
магістрант факультету економіки та менеджменту
Сумський національний аграрний університет, м. Суми*

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

З позицій процесного підходу управління конкурентоспроможністю продукції являє собою процес реалізації певної сукупності управлінських функцій – визначення цілей та планування, організації, мотивації та контролю діяльності з формування й забезпечення конкурентних переваг продукції сільського господарства як об'єкта ринку.

М. М. Ільчук у своїх дослідженнях розподіляє процес управління конкурентоспроможністю продукції аграрного підприємства на такі етапи [1]:

- вивчення ринкової кон'юнктури, порівняльний аналіз властивостей продукції підприємства та конкурентів, вивчення потреб споживачів, оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції підприємства;
- виявлення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на рівень конкурентоспроможності продукції, та оцінки їх значимості;
- кількісне визначення впливу найвагоміших чинників на рівень конкурентоспроможності продукції;
- прогнозування змін найважливіших чинників унаслідок можливих змін умов зовнішнього та внутрішнього середовища;
- прогнозування рівня конкурентоспроможності продукції через можливі зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища та без керуючого впливу на обрані чинники;
- виявлення низки невідповідностей пропозиції потребам ринку, формування цілей і завдань підвищення конкурентоспроможності продукції;
- вибір стратегії, визначення пріоритетних напрямів та

розроблення конкретних заходів на підприємстві з підвищення конкурентоспроможності продукції із розрахунком витрат, необхідних для їх реалізації;

- розрахунок показників конкурентоспроможності продукції у разі реалізації запланованого заходу та розрахунок нового рівня конкурентоспроможності продукції;

- вибір за критерієм ефективності запланованих заходів з метою включення їх у програму підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського підприємства;

- розробка системи контролю та оцінювання виконання програми;

- моніторинг та оцінка результатів, одержаних від реалізації управлінських рішень.

На думку С. А. Нестеренко, головними чинниками підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства у сучасних умовах є інновації, котрі потребують інвестиційних вкладень. Не менш важливим є постійне вдосконалення продукції на внутрішніх ринках та розширення діяльності підприємства на міжнародні ринки; система якості продукції та трудові ресурси мають відповідати міжнародним стандартам та вимогам світового ринку. В основі всіх рівнів конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства й лежить конкурентоспроможність продукції [3, с. 43].

Науковці виділяють деякі параметри, котрі визначають конкурентоспроможність продукції. Серед них: можливість підприємства конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; отримання певних переваг, за рахунок високої якості продукції та уміння гармонійно та ефективно керувати всією діяльністю підприємства з метою підвищення рівня прибутковості та привабливості підприємства для вкладання коштів інвесторів; місткість ринку та ін.

Одним із способів утримати конкурентні позиції на ринку для сільськогосподарського підприємства є зниження собівартості та підвищення урожайності вирощуваної продукції. Інноваційним засобом підвищення ефективності виробництва продукції

рослинництва є застосування регуляторів росту рослин. Регулятори росту рослин – природні фітогормони, їх синтетичні аналоги чи композиційні препарати, котрі дають змогу цілеспрямовано регулювати найважливіші процеси росту та розвитку рослинного організму, найефективніше реалізовувати потенційні можливості сорту [2, с. 101].

Задля забезпечення одержання сталих урожаїв високої якості необхідно запровадити на підприємстві систему захисту зернових культур, котра базуватиметься на раціональному використанні організаційно-господарських, хімічних, агротехнічних, біологічних та інших заходів. Особливу увагу варто приділити агротехнічним та організаційно-господарським прийомам, що дасть змогу попередити масове розмноження шкідливих організмів, зменшити використання хімічних засобів та забезпечити більш ефективно їх використання.

Таким чином, провідними напрямками підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції можна вважати: зменшення витрат на виробництво продукції; збільшення витрат на науково-дослідні роботи; покращення технічних характеристик, дизайну; логістика; застосування більш гнучкої маркетингової та товарної політики; удосконалення маркетингових досліджень та реклами; реалізація стратегії розвитку підприємства; проведення сертифікації продукції, з метою підвищення її якості та багато інших заходів, які необхідно застосовувати кожному сільськогосподарському підприємству.

Список використаних джерел:

1. Ільчук М. М., Коновал І. А., Євтушенко В. Д. Управління конкурентоспроможністю продукції скотарства сільськогосподарських підприємств України. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/E_apk_2018_7_11.pdf
2. Кваша С. М., Голомша Н. Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку. Економіка АПК. 2006. № 5. С. 99-104.
3. Нестеренко С. А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект: монографія / С. А. Нестеренко. – К. : Аграр Медіа Груп, 2013. – 483 с.

УДК 65.658

Воронка О.З.

к. е. н., викладач кафедри менеджменту

Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів

УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З РІЗНОЮ ФОРМОЮ ВЛАСНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Важливою умовою успішного функціонування будь-якого підприємства виступає важливість управління кадровою безпекою на підприємствах різних організаційно-правових форм та ефективність їхньої діяльності, оскільки фундаментом усієї системи економічних відносин є відносини власності.

Становлення та розвиток підприємництва на основі приватної власності є об'єктивною тенденцією розбудови сучасного ринку економіки України. Підприємництво в Україні розвивається, набуваючи досвіду, що ґрунтується на ініціативі людей, які не очікують сприятливого бізнесового клімату, а наполегливо працюють, створюючи матеріальні блага, робочі місця, й забезпечують все більші бюджетні надходження. Процес приватизації визначає, хто і як привласнює засоби виробництва та його результати й здійснює процес управління підприємствами. Підприємства, як відомо, є організаційною формою поєднання факторів виробництва. Вони можуть належати одній особі, колективу людей, або державі. Функціонування підприємств з різною формою власності неможливе без належного набору кадрів і забезпечення якомога ефективнішої їх роботи.

Дослідженням теоретичних питань щодо різних форм власності підприємств і особливостей їх діяльності присвячено чимало наукових праць, як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Зокрема, в Україні найбільш плідно у цій царині працюють її провідні науковці: В. Базилевич, В. Будкін, А. Гальчинский, В. Геєць, А. Гриценко, В. Рибалкін, А. Чухно та багато інших науковців.

Напрацювання вітчизняних вчених дають підстави стверджувати, що власність – це стійка система економічних відносин і господарських зв'язків, що обумовлює відповідний спосіб та механізм поєднання робітника із засобами виробництва. Вид власності підприємця характеризується конкретним способом привласнення благ та методами господарювання. Сучасна економічна система характеризується різноманітними формами власності, її змішаними різновидами підприємницької діяльності [1, с. 104].

До основних організаційних форм власності підприємств України, належить:

1. Приватна власність – це необмежена власність, що належить одній особі. Підприємство з такою формою власності діє на основі приватної власності громадян або суб'єкта господарювання, тобто юридичної особи.

2. Колективна власність – привласнення об'єктів власності (засобів виробництва, цінних паперів, патентів, ліцензій тощо) колективом фізичних або юридичних осіб. Колективна власність поділяють на два основні типи: трудова і нетрудова. Трудова колективна власність базується на праці (фізичній або розумовій) всіх членів трудового колективу. Нетрудова колективна власність – на найманій праці і лише частково на праці власників засобів виробництва, зокрема їх праці з управління та контролю за виробничим процесом. Колективна власність зумовлена поглибленням суспільного поділу праці, її колективним характером [2, с.174].

3) Державна власність – це загальнонародна не персоніфікована власність, що знаходиться безпосередньо в управлінні державних органів і забезпечує державі обороноздатність, внутрішній порядок і управління, реалізацію загальнодержавного характеру відтворюваних процесів «людини», «природи», «життєдіяльності суспільства». Ця власність може виступати в якості товару лише в надзвичайних ситуаціях загальнодержавного характеру [3, с. 59].

Кожна організаційна форма власності підприємства має свої переваги та недоліки. Оскільки, забезпечення кадрами, мотивація

працівників, оплата праці в них є різними. Недоліки індивідуального підприємництва в тому, що більшість одноосібних фірм через неможливість залучати чужі фінансові ресурси стають фінансово нестабільні, як наслідок, можуть виникати внутрішні загрози кадровій безпеці. Також до проблем цієї форми підприємництва можна віднести меншу стабільність, цілковиту відповідальність підприємця за результати діяльності, складнощі отримання позики в банках унаслідок високого відсотка банкрутств.

Колективна форма власності також має ряд недоліків, зокрема, участю кількох осіб в управлінні, обмежень фінансових засобів, значна відповідальність, можливість виникнення конфліктів в середині колективу, а також труднощі з ліквідацією підприємства.

До проблем підприємств з державною формою власності можна віднести низьку ефективність роботи персоналу, обмежень прав керівництва, відсутність права власності, та прав вирішувати питання реорганізації. Як бачимо, кожне підприємство незалежно від форми власності має певні проблеми щодо забезпечення і управління кадровою безпекою. Однак, ці проблеми не є настільки значними і їх можна вирішувати [4, с. 258].

Вважаємо, що одним із напрямків розвитку підприємництва є створення інтегрованих систем. При цьому слід наголосити, що визначення ефективності економічної інтеграції підприємств базується на загальнометодологічному положенні, тобто кожне підприємство чи його структурний підрозділ обиратиме ті форми інтеграції, які відповідають його економічному статусу і сприяють раціоналізації процесу управління та самоорганізації. Відповідно підприємства будуть обирати ті структури, які максимально забезпечать їх соціально-економічний розвиток, створять умови для реалізації стратегії розвитку, економічної безпеки підприємства та його складової – кадрової безпеки. Це спонукає до розроблення чітких механізмів оцінки доцільності налагодження співпраці та отримання переваг для всіх учасників процесу.

У перспективі для управління та зміцнення кадрової безпеки на підприємствах різних форм власності необхідно проводити профорієнтацію, профвідбір, профпідготовку працівників, ефективну розстановку і закріплення кадрів, удосконалення мотиваційного механізму їх діяльності, покращення умов і привабливості праці, стимулювання професійного зростання, проводити роботу з кадровим резервом та здійснювати контроль за діяльністю персоналу.

Отже, як бачимо різні форми організації підприємств мають певні труднощі в ефективному управлінні кадровою безпекою, що перешкоджає як їхньому розвитку зокрема, так і економіці держави загалом. Тому на сьогодні необхідно розробити ефективну систему підтримки і стимулювання підприємств і підприємництва в Україні, що дасть їм можливість бути більш конкурентоздатними в умовах жорсткої ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Мадзігон В. В. Сутність основних понять приватної власності у сучасній економічній освіті. *Проблеми трудової і професійної підготовки*. 2012. Вип. 17(4). С. 100-109.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр "Академія", 2000. 864 с.
3. Хоменко В. М. Проблеми оновлення відносин власності в Україні / В. М. Хоменко, О. А. Калініна. Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. Д.: ПДАБА, 2013. № 3. С. 57-61.
4. Фурдичко Л. Є. Проблеми функціонування та фінансування державних підприємств в Україні. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*, 2011. № 720. С. 257-261.

УДК 336.225.3

*Грубінка І.І.
к.е.н., викладач відділення бухгалтерських та туристичних дисциплін
ВП НУБіП України «Мукачівський аграрний коледж»
м. Мукачево*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Малий бізнес в Україні є важливою частиною національної економіки, його розвиток завжди декларується як один з пріоритетів діяльності органів державної влади. Однак статистика свідчить, що в нашій країні відбувається подальше укрупнення економічної діяльності в переважній більшості сфер, а малий бізнес для економіки відіграє все більше соціальну роль(зайнятість значної кількості населення населення), ніж економічну. Причин такої ситуації, на наш погляд, декілька:

- формування значних інвестиційних капіталів в економіці, через непрозору приватизацію і потреба до їх вкладень, змушує великі промислово-фінансові групи шукати і відкривати для себе непрофільні види бізнесу, створюючи фактично монополії або олігополії в традиційних для малого бізнесу сферах – наприклад торгівля чи сільське господарство;

- низька ефективність діяльності державних структур, особливо це стосується захисту прав приватної власності і дотримання антимонопольного законодавства;

- низький рівень добробуту населення, що значно подовжує період окупності інвестицій, для малого підприємництва, яке переважній більшості не має «фінансової подушки» на такі періоди це є одним із головних мотивів відмови від підприємницької діяльності;

- низький рівень самоорганізації при захисті своїх прав перед органами державної влади, дивно, але при досить значній кількості зайнятих відсутня дієва громадська організація котра б могла ефективно представляти інтереси малого бізнесу у відносинах із державними структурами;

- розвиток інформаційних технологій, що забезпечує не тільки значне прискорення всіх логістичних процесів, але і значно підвищує

конкуренцію та потребу у додаткових вкладеннях в цю компоненту, крім того це підвищує вимоги до організації підприємницької діяльності і до знань самого підприємця та ін.

В умовах які склалися безумовно актуальною є проблема оподаткування малого бізнесу, оскільки чинна система яка була започаткована 20 років тому в деяких своїх аспектах є застарілою. Основним критерієм відношення до спрощеної системи оподаткування зараз є розмір річного доходу. З ростом інфляції, особливо в періоді 2014-2016 років цей критерій не відповідає сучасним реаліям і переглядається у бік підвищення, що є правильним рішенням. Згідно проекту який зараз пропонується в першій групі підняти цей ліміт з 300 тис грн до 1 млн гривень, для другої групи з 1,5 млн грн до 5 млн грн. Це безумовно буде спонукати до виходу деяких приватних підприємців з «тіні» та легалізації своїх доходів. При цьому з 1 січня 2021 року планується обов'язкове впровадження РРО для другої групи платників.

Тобто збільшуючи ліміти до доходів законодавець ставить більш жорсткі вимоги для їх легалізації, що є позитивною тенденцією, однак спірним питанням є несення витрат по закупівлі і впровадженню відповідним РРО. Ціна питання - в середньому 7-10 тис грн, однак для деяких підприємців це значні кошти. Також це робить досить високим ризик переходу деяких підприємців з другої групи платників в першу, з метою оптимізації оподаткування і уникнення впровадження РРО.

Окремим питанням є вплив впровадження ринку земель сільськогосподарського призначення на малу форму господарювання в цій галузі – фермерство. На нашу думку, є певне підґрунтя стверджувати, що це призведе до подальшого укрупнення бізнесу і посилення великих підприємств, зокрема агрохолдингів. Оскільки для викупу земель, які зараз перебувають в оренді, знадобиться значний фінансовий інвестиційний ресурс. Для більшості власників паїв перспектива продажу є більш вигідною ніж щорічна орендна плата, і дозволити собі викуп зможе невелика частка фермерів. Запобіжники у вигляді дешевих програм кредитування від держави не зможуть охопити всіх фермерів, та й рентабельність діяльності не кожного з них дозволяє повернути кредити.

УДК 330.1

*Зачосова Н.В.
д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту
та економічної безпеки,
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
м. Черкаси*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

Управлінські аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання досліджуються у фахових публікаціях таких вчених, як З.Б. Живко, В.О. Занора, Н.О. Бабіна, Д.М. Куценко, О.М. Герасименко [1-5]. Завданнями забезпечення фінансової безпеки, що реалізуються у межах фінансового менеджменту суб'єктів господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економічних відносин можна вважати: формування низько ризикового фінансового підґрунтя забезпечення роботи підприємства, установи, організації (сприяння формуванню ефективної структури активів суб'єкта господарювання, пошук джерел залучення пасивів), балансування вхідних і вихідних грошових потоків, планування фінансових надходжень і витрат, розробку стратегічних і тактичних напрямів управління фінансами, фінансування антикризових заходів і нормалізацію фінансової діяльності суб'єкта господарювання, оцінювання інвестиційних проектів і обґрунтування їх ефективності, забезпечення достатнього рівня рентабельності (крім неприбуткових організацій), оптимізацію оподаткування, мінімізацію фінансових ризиків, забезпечення фінансової стійкості, ліквідності, кредитоспроможності суб'єкта господарської діяльності, тощо.

Проблемні аспекти забезпечення фінансової безпеки господарських структур полягають у наступному:

- відсутність сформованих комплексних систем економічної безпеки з виокремленою функціональною складовою фінансової безпеки;

- недоліки у організації правового супроводу вирішення питань з зовнішніми та внутрішніми стейкхолдерами, що стосуються конфлікту інтересів зацікавлених сторін щодо векторів забезпечення фінансової безпеки;

- несформованість методологічного інструментарію управління фінансовою безпекою, оцінювання її стану та обліково-аналітичного та інформаційного забезпечення цих процесів на прикладному рівні;

- дублювання функцій забезпечення фінансової безпеки в процесі реалізації завдань різних видів менеджменту діяльності суб'єкта господарювання; не визнання на практиці управління фінансовою безпекою як окремого напрямку управлінської роботи, що потребує власних специфічних підходів і інструментарію для виконання задачі безпекою орієнтованого фінансового управління господарською структурою;

- нехтування керівництвом вітчизняних бізнес-структур потреб забезпечення фінансової безпеки під час складання стратегічних планів розвитку компаній;

- відсутність документального фіксування положень забезпечення фінансової безпеки у процесі створення і діяльності суб'єктів господарювання;

- відсутність інтелектуально-кадрового забезпечення процесу управління фінансовою безпекою (нестача на ринку праці професіоналів з управління фінансово-економічною безпекою, а також фахівців, які б одночасно орієнтувались і у специфіці діяльності підприємств, установ, організацій, і у питаннях забезпечення фінансової безпеки господарських структур);

- відсутність визначених на державному рівні стандартів дотримання норм фінансової безпеки суб'єктів господарювання, які б враховували специфіку видів їх економічної діяльності.

Управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання – це система відносин і взаємозв'язків, що формуються між учасниками управлінського процесу, функціональні обов'язки яких полягають у організації та реалізації заходів протидії небезпекам, загрозам і ризикам фінансової природи походження та їх негативним

наслідкам, які можуть чинити вплив на реалізацію фінансових інтересів суб'єкта господарювання та різних категорій його стейкхолдерів [1]. Шляхом ефективного управління фінансовою безпекою сучасне підприємство може досягти конкурентних переваг, стану фінансової стабільності та автономії, рентабельності господарської діяльності у короткостроковій та стратегічній перспективах.

Список використаних джерел:

1. Зачосова Н.В. Фінансова безпека: проблеми оперативного і стратегічного управління, ризику та особливості державного регулювання: монографія. Черкаси, ФОП Чабаненко, 2019. 160 с.

2. Zhyvko Z.B., Cherevko O.V., Zachosova N.V., Balynska O. M. The need of the balance of risks and protection of stakeholders interests in strategic management of financial and economic security of business entities. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2019. Vol 4, No 31. pp.137-144.

3. Zachosova N., Babina N., Zanora V. Research and methodological framework for managing the economic security of financial intermediaries in Ukraine. *Banks and Bank Systems*, 2018. №4. pp.119-130.

4. Zachosova N., Herasymenko O., Shevchenko A. Risks and possibilities of the effect of financial inclusion on managing the financial security at the macro level. *Investment Management & Financial Innovations*. 2018. №4. P.304.

5. Kutsenko D.M. Orienters of strategic management of financial and economic security of enterprises: interests, challenges, risks. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, 2019. №2. pp.50-58.

УДК 911.3:316

Калина Т.Є.

д.е.н., професор кафедри геодезії та землеустрою

Шушулков С.Д.

старший викладач кафедри геодезії та землеустрою

Одеська державна академія будівництва та архітектури, м.Одеса

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Сучасний період становлення ринкових відносин характеризується вираженим акцентом на формування конкурентоспроможних галузей, які б виступали мультиплікаторами соціально-економічного розвитку в масштабах окремих територій і національного господарства в цілому. До числа таких галузей слід віднести і туристичну діяльність, що значимо впливає на економічне, соціальне благополуччя регіонів і країн, в яких наявні туристично-рекреаційні ресурси. Високі темпи розвитку, значні об'єми валютних надходжень від туристично-рекреаційної діяльності активно впливають на різні сектори економіки, що сприяють економічному зростанню і підвищенню благополуччя населення.

Туризм є високодохідною галуззю, що має всі можливості для підвищення конкурентоспроможності регіонів та притоку грошових надходжень [1, с. 40]. За таких умов стає очевидним перетворення туризму в окремий самостійний сектор національної економіки, що об'єднує і сприяє розвитку таких учасників ринку як туроператори, готельний бізнес, транспортні комунікації, сфера харчування, сфера послуг, сільське господарство, будівництво, інфраструктура, освіта та багато інших. Отже, туристично-рекреаційна діяльність задовольняється не лише суто туристичними підприємствами, але і підприємствами інших галузей. Таким чином, туризм може виступати системоутворюючим фактором і одним із найважливіших умов підвищення конкурентоспроможності, розвиток якого повинен стати одним із пріоритетних напрямів регіональної політики.

Згідно світового рейтингу конкурентоспроможності країн у сфері подорожей і туризму, позиції окремої країни на світовому ринку розраховують на основі 15 факторів (бізнес-середовище, безпека,

охорона здоров'я і гігієна, людські ресурси та ринок праці, ціни, інфраструктура, природні, культурні ресурси, тощо). Всесвітнім економічним форумом опубліковано рейтинг країн світу за Індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму на 2019 рік. Перші місця у рейтингу посіла Іспанія (5,4 бала), Франція (5,4 бали), Німеччина (5,4 бала), Японія (5,4 бала) і Сполучені Штати Америки (5,3 бала). Слід зазначити, що за оцінками експертів Всесвітньої туристичної організації, світовий ринок туризму багато років поспіль зростає та продовжує демонструвати стійкість, незважаючи на складності, які передусім пов'язані із забезпеченням безпеки.

Натомість, маючи всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, ми все ще поступаємось у його розвитку багатьом країнам світу. Україна за Індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму 2019 року отримала 78 місце із 140 країн світу [2]. У попередньому рейтингу 2017 ми займали 88 місце, у 2015 році дослідження України за цим Індексом не проводилась. Разом з тим, порівнюючи з доступною оцінкою за 2013 рік, ми посідали 76 місце з 140 країн світу. Безперечно, в кожному із укрупнених складових Індeksu є показники, за якими ми маємо вищі або нижчі оцінки. Водночас, підсумковий результат дослідження засвідчив, що передумови для належного розвитку туризму в достатній мірі в Україні не використовуються. В той же час, якість надання туристичних послуг є одним із найважливіших факторів привабливості і конкурентоспроможності підприємств туристичного комплексу регіону та країни.

Список використаних джерел:

1. Калина Т.Є., Константінова О.В., Арзуманян Т. Ю. Розвиток туристично-рекреаційної діяльності на природоохоронних територіях. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2017. № 3. С. 39-45.

2. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019>.

УДК 334.732

*Келеберда Т. В.
здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
та маркетингу
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Функціонування сучасного сільського господарства повинне відбуватися на новому організаційному, економічному та технологічному підґрунті. Воно має бути інтегрованою виробничо-технологічною системою, де б існував функціональний взаємозв'язок між підприємствами, галузями і сферами, яких об'єднує спільна кінцева мета – надати населенню продовольство за доступною ціною і в потрібних обсягах.

Підприємництво та обслуговуюча кооперація в сільській місцевості розвивається, щоб сформувалося конкурентне підприємницьке середовище, спроможне гарантувати працевлаштування та ріст доходів працездатних мешканців села, максимально вигідно для виробників сільгосппродукції просувати сільськогосподарську продукцію, збільшити доходи сільських громад і домогосподарств, розвивати сільські території. Реалізувати визначену мету та стратегічні цілі пропонуємо, здійснивши наступні основні кроки:

- створити умови, щоб аграрне виробництво ставало більш конкурентоспроможним на рівні господарств, регіонів та країн, подолати значні міжрегіональні диспропорції;
- зробити товаровиробництво дохіднішим, знизивши собівартість продукції та впровадивши механізми підтримки балансу в закупівельних цінах;
- стимулювати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи в розвитку як самостійну, конкуруючу з посередницькими структурами форму ініціативи людей щодо того, як закуповувати, зберігати, переробляти і збувати продукцію тваринного та рослинного походження, зокрема, завдяки заходам державного забезпечення;
- удосконалити нормативно-правову базу підприємництва, законодавчої підтримки прав населення щодо його реалізації,

удосконалити трудові, майнові та земельні відносини;

- сформувані інституційне середовище та підприємницьку інфраструктуру, сприяти у розвитку прямому інвестуванню та венчурному капіталу, підтримувати експортну діяльність малих підприємств;

- дотримуватися нормативів, щоб забезпечувалися рівні права для кожного суб'єкта підприємництва, спростити фінансову процедуру злиття та поділу фірм, скоротити терміни до євростандартів;

- підвищувати кваліфікаційний рівень осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність на селі;

- залучати інвестиції у сільські території, зокрема, щоб розвивалася несільськогосподарська виробнича діяльність та сфера обслуговування;

- надавати пріоритет державній підтримці малих та середніх підприємств, здійснюючи заходи держпрограм, залучати малі форми бізнесу до програм державної підтримки;

- сприяти тому, щоб господарства населення трансформувалися у структури підприємництва;

- збільшувати доходи суб'єктів підприємницької діяльності від застосування виробничих чинників через зростаючу продуктивність та конкурентне залучення на ринку;

- дерегулювати підприємницьку діяльність та усунути адміністративні фактори, удосконаливши державний контроль та запровадивши механізми державного забезпечення розбудови середнього і малого підприємництва, зокрема, форми кооперативного селянського господарства, здійснювати державну підтримку форм діяльності несільськогосподарського характеру, сприяти тому, щоб нові підприємства (легка, харчова чи інша промисловість), сервісні організації розміщувалися на сільських територіях з ціллю створити додаткові робочі місця для мешканців сіл.

Щоб сільськогосподарська кооперація успішно функціонувала і розвивалася, потрібні розробка й ухвалення регіональних програм, відповідно до яких розвиватимуться сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (на 10-15-річну перспективу); активізація роботи місцевих владних структур стосовно створення програм регіонального значення; активізувати громадське суспільство, розвиваючи соціальний капітал. При цьому, як зазначає К. Кучерява, удосконалення аграрної політики держави щодо розвитку процесів кооперації можливе за рахунок комплексного підходу у правовій, економічній та організаційно-інституціональній площині [1].

Сільськогосподарські кооперативи у перспективі надалі

поширюватимуться у таких організаційних моделях:

– спеціалізований кооператив, що концентрується на виконанні певних функцій (переробних, маркетингових, постачальницьких, сервісних);

– багатофункціональний кооператив, що створюватиметься на рівні району у формі агроторгового дому, який сприятиме об'єднанню всіх виробників продукції і займатиметься збутом товарів та необхідним матеріально-ресурсним забезпеченням кожного клієнта-власника, наданням йому інформаційно-консультативних послуг;

– кооператив при сільській громаді, який створюють власники особистих селянських господарств із декількох або одного села, щоб отримати послуги, необхідні для ведення таких господарств.

Розвиток кооперативних відносин на селі покликаний вирішити ряд сучасних стратегічних задач: поліпшити демографічну ситуацію на сільських територіях; подолати соціальну дискримінацію населення і виробників продукції у сільській місцевості, сформувавши сприятливі житлові та соціально-побутові умови життя (прискорено має розвиватися транспортна мережа, водо- і енергопостачання, соціальна інфраструктура), завдяки яким у сільські території прибуватимуть кваліфіковані кадри і не переїжджатимуть із сіл до міст, підтримати комплексну компактну забудову населених пунктів; стимулювати зайнятість; створювати нові робочі місця, зокрема, розвиваючи альтернативну діяльність, (насамперед, у роботі рекреаційного та природоохоронного профілю), нарощувати робочі місця в соціальному сегменті села та інфраструктурних об'єктах агропромислового продовольчого ринку.

Список використаних джерел:

1. Кучерява К. Я. Напрями удосконалення аграрної політики держави щодо розвитку процесів кооперації. *Інтернаука*. 2017. № 3(1). С. 26-31.
2. Лук'янова М. М., Гурська І. С. Сільська кооперація як основа місцевого розвитку. *Агросвіт*. 2018. № 12. С. 62–66.

УДК 330.1

*Коваленко А.О.
аспірант кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
м. Черкаси*

КАДРОВА ПОЛІТИКА ЯК УПРАВЛІНСЬКИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Кадрова політика є одним із організаційних і часто стратегічних документів упорядкування фінансово-господарської діяльності бізнес-структур. Саме її положеннями визначаються процеси формування кадрового складу, кадрового резерву та кадрового потенціалу підприємства, оцінювання рівня фахової підготовки дійсних і майбутніх співробітників до виконання посадових обов'язків, їх лояльності, а також окреслюються аспекти мотивації персоналу, кар'єрного зростання, різних форм матеріальних і моральних заохочень, тощо.

Сучасні дослідники проблем безпекознавства, зокрема Н.В. Зачосова, О.В. Занора, О.М. Герасименко підкреслюють важливість кадрового аспекту для процесу управління фінансово-економічною безпекою [1, 2], у тому числі її кадровою складовою [3]. Як відзначають О.А. Шаповал, А.О. Іваній, А.О. Гальченко «кадрова політика – це збалансована кадрова робота, спрямована на досягнення цілей і завдань організації через: формулювання високопродуктивного, згуртованого кадрового потенціалу, здатного своєчасно реагувати на мінливі вимоги ринку та розроблення програми реалізації поставлених цілей з урахуванням мікро- і макрооточення» [4, с.149-150]. Велика кількість внутрішніх викликів для підприємства джерелом свого виникнення мають його персонал. І мова йде не лише про крадіжки, шахрайство, шпигунство, інсайдерство, неефективне використання робочого часу та сприяння рейдерським захопленням, але і про прийняття невірних фінансових, інвестиційних, господарських,

стратегічних, управлінських рішень, наслідки яких можуть мати економічні, фінансові, репутаційні збитки для суб'єкта господарювання. Ефективна кадрова політика сприятиме формуванню зрозумілого ланцюга підпорядкованості персоналу у процесі прийняття управлінських рішень, міститиме норми щодо оцінювання рівня ризиковості тих чи інших дій працівника, а тому стане двовекторним інструментом кадрової безпеки – з одного боку сприятиме протидії ризикам протиправних дій або бездіяльності персоналу, що можуть стати причиною підприємницьких втрат, а з іншого – виявитися орієнтиром для алгоритму прийняття зважених управлінських рішень, помилковість яких може бути зумовлена не так злочинними намірами працівника, як його або її низькою кваліфікацією або неухважністю.

Причини загроз фінансово-економічній безпеці підприємства від персоналу можуть формуватися з таких причин: відсутність у працівників усвідомлення цілей суб'єкта господарювання та власної вигоди та зацікавленості від їх успішного досягнення у визначені терміни; недоступність керівництва підприємства для живого спілкування, комунікативні бар'єри між рядовими співробітниками та керівництвом підприємства та менеджерами різних рівнів, що найчастіше простежується в великих корпораціях; нестабільний графік роботи (а саме, постійна його зміна, відсутність можливості обрання гнучкого графіка, затримка з оплатою праці тощо); негативні приклади та усталені традиції поведінки керівників підрозділів і топ-менеджерів (наприклад, «подвійні стандарти», фаворитизм).

Кадрова політика може містити систему покарань працівників і положення щодо відповідальності персоналу за порушення політики фінансово-економічної безпеки підприємства. Це посилить значимість цього документу для процесу управління кадровою складовою системи фінансово-економічної безпеки.

Дослідження інновацій в управлінні персоналом, які варто інтегрувати в основи кадрової політики вітчизняних суб'єктів господарювання, зважаючи на зарубіжний досвід, є такими: перекваліфікація співробітників із використанням практики

менторства і наставництва, програм за обміном, курсів, тренінгів, коротко термінових форм навчання, використання концепції навчання впродовж всього життя (LLL) та можливостей неформальної освіти; застосування новітнього програмного забезпечення для організації роботи з кадрами; упровадження робототехніки на робочих місцях; оптимізація умов праці з урахуванням світових стандартів; розширення інструментарію мотивації працівників до якісного та сумлінного виконання своїх обов'язків [5, с.138]. Фіксація у кадровій політиці підприємства зобов'язань персоналу щодо дотримання правил і норм фінансово-економічної безпеки, зокрема, нерозголошення інформації, що може зашкодити діловій репутації і іміджу підприємства, порушень трудової дисципліни – один із дієвих інструментів захисту фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання від негативних наслідків впливу кадрових ризиків і загроз.

Список використаних джерел:

1. Зачосова Н.В. Кадровий менеджмент у системі економічної та фінансової безпеки комерційного банку. *Сучасна економіка*, 2011. №5. С.14-25.
2. Занора В.О., Драч С.В. Управління кадрами: узагальнення методичного інструментарію відбору працівників. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 2016. №5(1). С.89.
3. Герасименко О.М. Моделювання системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання. *Актуальні проблеми економіки*, 2012. №2. С. 118-124.
4. Сейсебаєва Н. Г., Гордієнко О. В. Інноваційне впровадження кадрової політики в стратегічному управлінні підприємства. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*, 2018. № 1. С. 132-139.
5. Шаповал О. А., Іваній А. О., Гальченко А. О. Кадрова політика підприємства як інструмент системи управління персоналом. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 2018. Вип. 5. С. 149-151.

УДК 330.1

*Коваль О.В.
аспірант кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
м. Черкаси*

ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Економічні умови, у яких функціонують сучасні суб'єкти господарювання, характеризуються невизначеністю, непередбачуваністю та постійними трансформаціями ризиків і загроз для їх нормальної діяльності. Такі обставини зумовили відмову значної кількості менеджерів від практики стратегічного управління, оскільки досить важко, а інколи і зовсім неможливо, стало прогнозувати зміни у тенденціях економічного середовища, визначати його характеристики у середньо та довгостроковій перспективі, як того вимагають базові засади стратегічного менеджменту. Водночас, результативне забезпечення економічної безпеки суб'єктів різних видів економічної діяльності неможливе без стратегічної складової управлінських процесів. Адже її відсутність означає відмову від чіткого визначення мети та завдань суб'єкта господарювання на майбутнє, нехтування практикою превентивного реагування на загрози і виклики зовнішнього та внутрішнього середовища, тощо. Зважаючи на це, у теоретичній площині вченим варто зайнятися вирішенням проблематики відсутності розуміння у практиків необхідності стратегічного управління економічною безпекою шляхом обґрунтування важливості його результату для задоволення фінансових і економічних потреб підприємств і всіх категорій їх стейкхолдерів.

Сучасні дослідники проблем безпекознавства, зокрема З.Б. Живко, О.В. Черевко, Н.В. Зачосова, О.В. Занора підкреслюють важливість стратегічного аспекту для процесу ефективного управління економічною безпекою вітчизняних

суб'єктів господарської діяльності [1, 2]. Як зазначають О. О. Фальченко, Ю. С. Глушач, «стратегія економічної безпеки підприємства – це економічна система забезпечення економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді, що являє собою сукупність приватних взаємоузгоджених складових, які об'єднують єдина глобальна мета – досягнення рівня економічного прибутку» [3, с.158]. М.Д. Домашенко ставить рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання у залежність від його конкурентної позиції на світовому ринку, а під конкурентною стратегією підприємства пропонує розуміти «встановлення економічних цілей і напрямків діяльності, вибір оптимального інструментарію для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства в нестабільних ринкових умовах» [4, с.34]. Якщо звернутися до економічної сфери діяльності, то під стратегією зазвичай розуміють «довгострокові плани керівництва фірми, спрямовані на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення перспективних цілей» [5, с.65]. О.І. Захаров доходить висновку, що «стратегія економічної безпеки підприємства – це довготривалі, найбільш принципові і важливі установки, плани, наміри керівників (власників) підприємства, спрямовані на створення та постійний розвиток системи економічної безпеки, здатної адекватно протидіяти всім внутрішнім та зовнішнім небезпекам і загрозам його стабільної роботи та розвитку в даний час, а також у найближчій та віддаленій перспективах» [5, с.275]. У запропонованому визначенні прослідковується системний підхід у безпекознавстві, за якого обґрунтовується доцільність формування складної і багатокомпонентної системи економічної безпеки підприємства. У контексті управлінського підходу, стратегію економічної безпеки суб'єкта господарювання можна розуміти як набір управлінських рішень на довгострокову перспективу щодо розвитку його потенціалу та забезпечення результативності функціонування у середовищі ризиків і викликів, які впливають на його економічні результати. Стратегічне управління економічною безпекою має бути спрямоване не лише на розробку довгострокових цілей підприємства та шляхи їх досягнення в умовах

невизначеності, але і на формування набору управлінських рішень щодо прогнозування, попередження ризиків, протидію їм, тощо. Як було відзначено на початку – це непросте завдання. Однак, стратегія економічної безпеки може коригуватись із плином часу у залежності від нових економічних умов роботи підприємства. Тому варто принаймні сформувані стратегічні орієнтири забезпечення економічної безпеки, зважаючи на відомі фактори та параметри, а тактичні управлінські дії планувати безпосередньо у процесі їх досягнення.

Список використаних джерел:

1. Zhyvko Z.B., Cherevko O.V., Zachosova N.V., Balynska O. M. The need of the balance of risks and protection of stakeholders interests in strategic management of financial and economic security of business entities. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2019. Vol 4, No 31. pp.137-144.
2. Захарченко Ю.І., Занора В.О. Стратегічне управління: узагальнення різновидів стратегій підприємств готельно-ресторанного господарства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, 2016. № 5. С.124-130.
3. Фальченко О. О., Глушач Ю. С. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва*, 2013. № 66, С. 157-160.
4. Домашенко М. Д. Формування стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства на світовому ринку. *Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка*, 2014. № 1. С. 34-41.
5. Макаруч О. В. Стратегія економічної безпеки підприємства: обґрунтування та окремі методичні засади формування. *Наукові записки [Української академії друкарства]*, 2013. № 3. С. 63-67.
6. Захаров О. І. Стратегія економічної безпеки підприємств. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна*, 2012. Вип. 2. С. 272-282.

УДК 658.567:332.133.6

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

ПРИЧИНИ ГЕНЕРУВАННЯ І НЕЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ БУДІВНИЦТВА І ЗНЕСЕННЯ

Існують різні причини розбирання і знесення будівлі/споруди. По-перше, за необхідності очистити територію і підготувати до нового будівництва. Це властиво для населених пунктів, які інтенсивно розвиваються, розширюються за рахунок прилеглих територій, забудова яких не відповідає генеральним планам розвитку міської агломерації [1], для міст, коли більш вигідним є будівництво багатоповерхових будинків на місці одноповерхових, що дозволяє ефективніше використовувати земельні площі. Статистичні дані засвідчують, що близько 70 % прийнятого в експлуатацію житла в Україні припадає на міські поселення. В окремих областях цей показник сягає більше 90 %. Це території промислово-розвиненого виробництва, зокрема Дніпропетровська, Миколаївська, Сумська, Харківська, Запорізька області, що традиційно тяжіють до розбудови міських поселень. Аналізуючи розподіл прийнятих в експлуатацію нових житлових будівель за поверховістю, бачимо, що питома вага 1-2 поверхових значно перевищує інші і становить 95 % станом на 2018 рік: у Волинській області – 98,7 % (1482 одиниці), Закарпатській – 97,2 % (1380 одиниць), Івано-Франківській – 97,7 % (1694 одиниці), Київській – 95,1 % (5044 одиниць), Рівненській - 98,3 % (1570 одиниць). На будівництво багатоповерхових будівель припадає близько 3 % із загальної кількості прийнятих в експлуатацію житлових будівель. Зведення 9-12 поверхових будівель спостерігається загалом у Київській області. Відмітимо, що під час зведення 100-квартирного будинку утворюється в середньому 15–20 т твердих відходів [2].

По-друге, причиною знесення є ветхість будівлі/споруди, подальша експлуатація якої є небезпечною. Статистичні дані засвідчують, що строк експлуатації будівлі/споруди становить в середньому 70 років. Сьогодні щорічно зноситься близько 1,5 % від існуючого будівельного обсягу об'єктів.

Значна кількість будівельних відходів утворюється щорічно при ремонтах квартир і/чи будівництві приватних будівель в межах визначених територій. В середньому близько 30 % прийнятого в експлуатацію житла в Україні припадає на сільську місцевість. Сільські території окремих областей, передусім Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської, Київської та Рівненської, забудовуються значно інтенсивніше (більше 50 %), ніж міські поселення і де за відсутності необхідних послуг (збирання, перевезення тощо) мають місце прецеденти незаконного поводження з відходами, внаслідок чого прогресують процеси появи та поширення несанкціонованих звалищ в країні.

По-четверте, відходи будівництва і знесення мають місце в результаті природних, техногенних катастроф і воєнних дій, які спричинюють часткову/цілу руйнацію будівель/споруд населених пунктів.

У 2018 році обсяги утворення відходів будівництва в Україні зменшились на 23,3 % до попереднього року. Відповідний тренд утворення відходів будівництва і знесення визначають темпи розвитку будівництва житлових будівель. Політична й економічна нестабільність у країні спричинюють загалом синусоїдний характер виробництва будівельної продукції, що в свою чергу визначає тенденції утворення відповідних відходів. За кордоном частка таких відходів у загальному балансі утворених домінує. За даними Європейської асоціації зі знесення будівель, щорічно на планеті утворюється близько 2,5 млрд будівельних відходів, у Європі – 200 млн т, накопичується 180 млн т, з яких 72 % переробляються (піддаються рециклінгу) і лише 28 % вивозяться на зберігання у відвали.

В Україні, на жаль, має місце низький рівень моніторингу та обліку відходів будівництва, тож статистичні дані не відображають

їхні реальні обсяги утворення, що не дає змогу визначити й реальні потоки для подальшого використання. Місцеві органи влади повинні посилити контроль за утворенням відходів у будівництві відповідно до вимог схем очищення територій.

Список використаних джерел:

1. Про управління відходами : проект Закону України № 2207-1 від 16.10.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67094
2. Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws-/show/820-2017-%D1%80>
3. Статистичний збірник «Довкілля України» за 2018 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2019. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/Zb_dovk_2018.pdf

УДК 339.142:338.43

*Крупа О.М.
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБІГОМ У ТЗОВ «РСП «ШУВАР»

Однією з ключових проблем вітчизняного АПК є проблема збуту сільськогосподарської продукції і задоволення потреб споживачів у якісних і безпечних продуктах харчування. Важливим кроком на шляху її розв'язання став розвиток оптових ринків сільськогосподарської продукції, один з яких – ринок «Шувар» вже досить тривалий час функціонує у м. Львові. Однак, попри успішність даного проекту, зростання рівня конкуренції та зміна економічної поведінки суб'єктів ринку зумовлюють необхідність удосконалення стратегії управління товарообігом у підприємстві.

Управління товарообігом можна визначити як цілеспрямований процес впливу на обсяг, склад, структуру товарообігу, рівень товарного забезпечення для досягнення поставленої мети діяльності підприємства. Стратегія управління товарообігом повинна бути орієнтована на забезпечення необхідних темпів розвитку підприємства, якнайповнішого задоволення попиту споживачів, розширення їх контингенту.

ТзОВ «РСП «Шувар» є прикладом логістичного центру європейського рівня. Підприємство займає 20 га спеціально облаштованої території. Тут функціонує 6 спеціалізованих павільйонів, а також понад 600 торгових місць на майданчиках торгівлі з автомобілів. Асортимент продукції, що реалізується на ринку – понад 30000 найменувань, річний оборот – понад 700 тис. т. За останні три роки діяльності чистий дохід (виручка) від реалізації продукції ТзОВ «РСП «Шувар» зріс на 33,7% і у 2018 р. склав 138,9 млн. грн. [1]. Цьому посприяло збільшення кількості торгових площ, в т.ч. відкриття павільйону HoReCa.

Основною формою реалізації продукції на ОРСП є прямий продаж операторами ринку гуртових та дрібно-гуртових партій сільськогосподарської продукції покупцям різних категорій. Місцем проведення таких торгів є майданчик для торгівлі з автомобілів, стаціонарні та нестаціонарні об'єкти торгівлі.

На оптовому ринку «Шувар» реалізується досить широкий асортимент сільськогосподарської продукції як вітчизняного, так і іноземного виробництва. У структурі товарообороту переважає плодоовочева продукція (рис. 1).

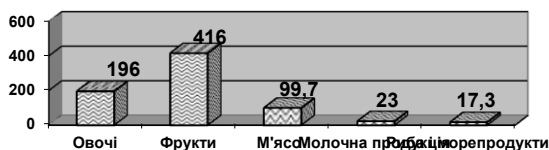


Рис. 1 – Середній тижневий обсяг продукції (за основними групами товарів), реалізованої на ринку «Шувар» у грудні 2019 р., т*
*Розраховано за даними джерела [2]

Основні параметри товарообігу на ринку «Шувар» характеризуються структурою товарного асортименту, обсягом реалізації та динамікою рівня цін. Оперативну інформацію про це покупець може отримувати в онлайн-режимі завдяки ресурсу «Shuvar info». Нами було проаналізовано структуру товарообігу за основними сегментами оптового ринку. Вона насамперед характеризує сезонні зміни ринкової кон'юнктури. Аналіз засвідчив, що на ринку овочів у зимовий період домінує продукція, вирощена у теплицях, а на ринку плодів – тропічні фрукти. Частка традиційної для нашого регіону плодоовочевої продукції не перевищує 10–15%.

Процес управління товарообігом значною мірою регламентований «Правилами роботи оптового ринку сільськогосподарської продукції «Шувар». Відповідно до них РСП «Шувар» надає своїм клієнтам досить широкий перелік послуг, зокрема: забезпечення операторів спеціально обладнаними торговими місцями; підготовка партій продукції до продажу (сертифікація, стандартизація, пакування), організація оптових торгів (аукціонів);

складування, пакування та доставка партій продукції, документальне оформлення продажів, рекламна та інформаційна підтримка операторів, транспортні послуги, забезпечення продавців технікою та обладнанням тощо.

З метою створення конкурентного середовища та унеможливлення монопольних змов на території ОРСП, адміністрація оптового ринку регулярно інформує його операторів та споживачів про зміни ринкової кон'юнктури, стан попиту та пропозиції, рівень цін, асортимент та загальні обсяги реалізації продукції на території ОРСП.

Відповідно до стратегії управління товарообігом ТзОВ «РСРП «Шувар» успішно реалізує декілька інноваційних соціальних та бізнес-проектів. Серед соціальних проектів це, зокрема, проекти «Смачно на Шуварі» та «Навігатор по Швару»; бізнесових – «Галичагропак» (продаж очищеної фасованої продукції); «Дідо» – продаж натуральної екологічно чистої продукції); «Буфер» (співпраця між операторами а виробниками щодо замовлення та зберігання продукції згідно із потребами обсягів та асортиментного ряду)

Одним із найпопулярніших є проект «Інтернет-ринок». На сайті ринку доступний сервіс цілодобового замовлення продуктів за он-лайн каталогом та їх доставка за одним із обраних варіантів: додому, в офіс, або доставка у Food Vox.

Попит на гуртовому ринку формують різні категорії покупців: від великохуртових до роздрібних. Постійно зростає чисельність ще однієї групи – інтернет-покупців. Також, у своїй маркетинговій стратегії адміністрація ринку приділяє значну увагу налагодженню ефективної взаємодії групою клієнтів сфери HoReCa. Відповідно у процес управління товарообігом вносяться корективи, пов'язані з обслуговуванням даного сегменту. Для клієнтів HoReCa передбачені постачання індивідуальних позицій під замовлення, великий вибір імпортованих товарів, система знижок.

Під час формування маркетингової стратегії оптового ринку «Шувар» значна увага звертається на рівень важливості певних обставин при закупівлі продукції. Згідно наших досліджень середні оцінки чинників, які спонукають до закупівель на ринку (за 5-бальною шкалою) є наступними: порядність постачальників (продавців) – 4,53, ціна – 4,38, постійна наявність продукції – 4,27, ексклюзивність продукції – 3,63, однорідність продукції – 3,48.

Удосконалення системи управління товарообігом на ОРСП «Шувар» насамперед пов'язане реалізацію інноваційних стратегій розвитку ринку. Велике значення має координація діяльності закладів роздрібної та оптової торговельної мережі та забезпечення товарних потоків сільськогосподарської продукції за зразком ринків європейських країн. Це, зокрема, формування так званого «захисного периметру» (обмежена зона довкола ринку), в межах якого рух продукції від виробника до споживача відбуватиметься виключно через ОРСП.

Способом підвищення масштабів товарообігу оптового ринку «Шувар» є диверсифікація його діяльності. Доцільно ввести у практику закупівлю частини сільськогосподарської продукції у товаровиробників у період масової пропозиції, з подальшою її реалізацією споживачам у час дефіциту. Це дозволило б уникнути різких цінних коливань. Для поліпшення товарного забезпечення оптового ринку «Шувар» пропонуємо будівництво на його території мережі цехів з переробки продукції.

Важливим інструментом підвищення ефективності управління товарообігом є застосування сучасних програмних продуктів для обліку руху продукції. До них, зокрема належать автоматизовані системи управління складом (WMS), роботи з клієнтами (CRM), планування ланцюгів постачань (SCM), BAS «Управління торгівлею» тощо. Автоматизовані програми управління торгівлею дозволять збільшити продуктивність праці служб ринку, поліпшити організацію роботи з постачальниками і операторами ринку, швидко і в зручній формі отримувати звіти для прийняття рішень на різних рівнях.

Список використаних джерел:

1. Річна інформація емітента цінних паперів за 2018 рік. ТЗОВ «ОРСП «Шувар». URL: http://shuvar_orsp.emitents.net.ua.
2. Інфо-Шувар: новини, ціни, аналітика. URL: <https://info.shuvar.com>

УДК 330.1

*Куценко Д.М.
аспірант кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
м. Черкаси*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

Функціонування сучасних підприємств потребує докорінної зміни парадигм управління їх фінансово-економічною діяльністю. На зміну менеджменту, орієнтованому на максимізацію прибутку та ринкової вартості суб'єкта господарювання будь-якою ціною, має прийти безпеко орієнтоване управління, метою якого стане довгострокова перспектива перебування підприємства на ринку, фіксація та поступове розширення ринкової ніші та здобуття конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках шляхом передбачення нових економічних викликів і своєчасного реагування на них. Особливістю такого управління має стати отримання прибутку, що є класичною ціллю бізнесу у будь-якій країні світу, але не через агресивне виробництво, а за рахунок поступового нарощення потенціалу й активів, зекономлених і раціонально використаних завдяки злагодженій роботі управлінців у напрямі превентивної роботи щодо негативних наслідків впливу економічних ризиків на фінансові показники підприємства.

Сучасні науковці, які досліджують проблеми безпекознавства, зокрема З.Б. Живко, О.В. Черевко, Н.В. Зачосова, Ю.І. Захарченко, О.В. Занора, підкреслюють важливість розвитку методології управління економічною безпекою вітчизняних суб'єктів господарської діяльності [1, 2]. С.О. Черкасова вважає, що «управління процесом зміцнення економічної безпеки підприємства має ґрунтуватися на базових положеннях теорії управління, відповідно яких до основних елементів системи управління можна віднести мету, об'єкт і суб'єкт, методологію,

принципи, процес та функції управління, а формування ефективного організаційно-економічного механізму управління має відбуватися одночасно з формуванням відповідної системи її обліково-аналітичного забезпечення» [3, с.24].

Метою функціонування механізму управління економічною безпекою підприємства є забезпечення високого рівня економічної безпеки його активів. Як підкреслює А.М. Штангрет, «ефективність управління економічною безпекою залежить взагалі від рівня безпеки й успішності реалізації рішень стосовно нейтралізації загроз за кожною функціональною складовою, дотримуючись при цьому принципу сумісності та відсутності протиріч» [4, с.61]. Отже, тезаурус управління економічною безпекою передбачає активне використання таких понять, як загроза, ризик, виклик, небезпека, управлінські рішення, нейтралізація, передбачення, протидія, забезпечення (обліково-аналітичне, фінансове, кадрове, тощо).

З позиції системного підходу, «систему управління безпекою слід розглядати як один з функціональних напрямів управління підприємством (як різновид організації управління), необхідний для досягнення цілей функціонування підприємства. Менеджмент безпеки – складова менеджменту підприємства в цілому, який використовує його кращі засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення стійкості господарювання [5, с.285]. Як стверджує З.Б. Живко, «системне поєднання принципів безпеки із застосуванням функцій, заходів, засобів дозволяє сформувати механізм забезпечення економічної безпеки діяльності підприємства, в якому відповідне місце належить організаційному механізму» [6, с.37].

Таким чином, теоретичними основами формування механізму управління економічною безпекою підприємств вважаємо такі тези: метою управління економічною безпекою є досягнення високого рівня безпеки через процеси ризик-менеджменту та попередження економічних загроз його діяльності; проведення комплексу дій щодо планування, організації, мотивації, контролю, координації та

регулювання заходів забезпечення економічної безпеки на різних рівнях управління; формування економічного та організаційного забезпечення функціонування механізму управління економічною безпекою, а також виокремлення сегменту стратегічних, тактичних й оперативних управлінських дій у його структурі; визначення набору факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що супроводжують різні етапи функціонування механізму управління економічною безпекою; оцінювання результативності функціонування механізму через процедуру діагностики рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Zhyvko Z.B., Cherevko O.V., Zachosova N.V., Balynska O. M. The need of the balance of risks and protection of stakeholders interests in strategic management of financial and economic security of business entities. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2019. Vol 4, No 31. pp.137-144.
2. Захарченко Ю.І., Занора В.О. Стратегічне управління: узагальнення різновидів стратегій підприємств готельно-ресторанного господарства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, 2016. № 5. С.124-130.
3. Черкасова С. О. Формування організаційно-економічного механізму управління процесом зміцнення економічної безпеки промислових підприємств. *Економіка: реалії часу*, 2013. № 2. С. 22-27.
4. Штангрет А. М. Механізм прийняття рішень у процесі управління економічною безпекою підприємства. *Наукові записки [Української академії друкарства]*, 2013. № 1. С. 59-64.
5. Мойсеєнко І. П. Системний механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*, 2013. Вип. 1. С. 284-291.
6. Живко З. Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка*, 2014. Вип. 3. С. 37-42.

УДК 657

Лега О. В.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю*

Яловега Л. В.

*к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю,*

Прийдак Т. Б.

*к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю*

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Фінансове забезпечення функціонування держави реалізується через надходження, які справляються до Державного бюджету України. Згідно класифікації Бюджетного Кодексу України виділяють чотири основні джерела надходжень до Державного бюджету: податкові, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та трансферти [1]. Динаміка та структура податкових та неподаткових надходжень до Державного бюджету України з 2015 р. представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка та структура податкових та неподаткових надходжень до Державного бюджету України*

2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.	
сума, млн. грн.	у %	сума, млн. грн.	у %	сума, млн. грн.	у %	сума, млн. грн.	у %
Податкові надходження							
409417,5	77,3	503879,43	82,9	627153,69	83,0	753815,65	82,1
Неподаткові надходження							
120006,5	22,7	103643,68	17,1	128579,09	17,0	164683,13	17,9
Усього							
529424,0	100	607523,11	100	755732,78	100	918498,78	100

*розраховано авторами на підставі [1]

Згідно звітності Державної казначейської служби за досліджуваний період Державний бюджет України формується у середньому на 81,3 % за допомогою податкових надходжень. Частка податкових надходжень до Державного бюджету поступово зростає, це свідчить, що їх значну роль. Податки є необхідною ланкою економічних відносин у суспільстві і є основною формою доходів держави, а також не менш важливим важелем економічного впливу держави на суспільне виробництво.

Щоб розкрити роль податкових надходжень, проаналізуємо за даними офіційної звітності спочатку динаміку їх обсягів, а також частку у доходах Державного бюджету України (табл. 2).

Таблиця 2

Структура податкових надходжень до державного бюджету України за 2004-2018 рр., %*

Роки	ПДВ	ПДФО	АП	ПП	Місцеві податки і збори	Плата за користування надрами	Ввізне мито	Інше	Всього
2004	36,7	16,9	8,6	20,7	0,7	0,4	5,1	10,9	100
2005	41,3	15,2	7,0	20,6	0,5	0,3	5,3	9,8	100
2006	44,8	15,6	5,9	17,9	0,4	0,4	4,8	10,2	100
2007	41,9	18,6	5,7	18,4	0,4	0,3	5,1	9,6	100
2008	46,8	17,0	4,7	17,7	0,3	0,4	4,4	8,6	100
2009	48,8	18,2	8,9	13,5	0,3	0,5	2,6	7,2	100
2010	45,7	18,4	10,2	14,5	0,3	0,5	3,1	7,2	100
2011	47,1	16,4	9,2	15,0	0,7	0,7	2,9	7,9	100
2012	46,9	17,3	9,8	14,2	1,4	0,8	3,3	6,4	100
2013	46,0	18,3	9,3	13,9	1,9	3,6	3,4	3,6	100
2014	46,7	18,5	11,1	9,9	2,0	4,8	3,1	3,9	100
2015	42,9	17,4	12,3	6,8	4,7	6,6	6,9	2,5	100
2016	44,3	18,6	13,7	8,1	5,7	5,5	2,7	1,5	100
2017	45,8	19,6	12,8	7,7	5,6	4,7	2,5	1,2	100
2018	45,5	20,4	12,4	8,2	5,3	3,9	2,5	1,7	100

*розраховано авторами на підставі [2]

Отже, у доходах Державного бюджету України переважають непрямі податки - їх питома вага у всіх податках за аналізований період складає у середньому 58 %, з них найбільша доля належить податку на додану вартість (ПДВ) - близько 45%. Зростання в абсолютному вимірі й у структурному співвідношенні ПДВ, а також акцизного податку зумовлено посиленням фіскальної функції непрямих податків, що спричиняє збільшенням податкового навантаження на споживання.

Прямі податки в середньому за 2004–2018 рр. складають 42%, найбільшу частку з яких займає податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) і податок на прибуток. Податок на доходи фізичних осіб займають друге місце у складі податкових надходжень та перше місце у складі прямих податків. У загальних податкових надходженнях за 2004 – 2018 рр. частка ПДФО склала 17,8 %.

Податок на прибуток підприємств скоротився за аналізований період у структурі податкових надходжень з 20,7 % до 8,2 %. Така тенденція змін ПП зумовлена значним зменшенням бази оподаткування та ставки податку через кризові явища в економіці, політичну нестабільність, значним обсягом податкових пільг, ефективність яких залишається низькою.

Рентна плата в цілому збільшилася майже вдвічі за рахунок збільшення ставок і об'єктів оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Державної казначейської служби України. URL:<https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення 10.02.2020).
2. Ціна держави. URL: <http://cost.ua/budget/revenue/>(дата звернення 10.02.2020).

УДК 314.82(477.54)

Ментей О.С.

*к.е.н., доцент кафедри статистики і економічного аналізу
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, м. Харків*

ПРОБЛЕМИ ДЕМОГРАФІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ СЕЛА

Демографічне відтворення сільського населення України набуло характеру гострої демографічної кризи: відбуваються несприятливі зміни в чисельності селян внаслідок депопуляції та деградації їх якості. Через складні умови праці продовжує погіршуватися суспільно визнаний рівень привабливості сільських поселень як середовища життєдіяльності, особливо, для місцевої молоді та направлених на роботу молодих фахівців, що призводить до порушення механізму демографічного відтворення у суспільно необхідній їх кількості та якості.

За даними Державної служби статистики України на 2019 рік чисельність сільського населення держави становить 12896,5 тис. осіб, що складає 30,6% всього населення. За роки незалежності процес урбанізації забрав 2,1% населення села на користь міста [1].

Скорочення сільського населення в умовах інтенсивного його старіння перетнуло критичні межі сучасного типу відтворення і призводить до вимирання. Основна причина такої ситуації полягає у відсутності постійного працевлаштування, в основному через сезонність сільськогосподарського виробництва.

За даними Державної служби зайнятості у 2019 році 12,9% всіх безробітних припадає на долю сільського господарства, а це четверте місце в рейтингу по безробіттю. Проте загальна кількість вакансій аграрного сектору за той самий рік на 1,6% перевищує кількість безробітних і складає 14,5%. Чому ж працівник і роботодавець не можуть зустріти один одного?

При пошуку роботи, здобувачі в першу чергу, звертають увагу на рівень заробітної плати. Лише 17% здобувачів, які шукають роботу в інтернет-мережі цікавляться вакансіями, де показана

заробітна плата, так як переважній чисельності важливо розуміти, на який рівень винагороди за свою працю можливо розраховувати.

В українському суспільстві сформувався і живе стереотип, що робота в сільському господарстві – це не прибутково. Наразі, ситуація в агросфері стрімко змінюється. Аналіз вакансій в категорії «сільське господарство» показує, що середня заробітна плата найбільш високооплачуваного фахівця – землевпорядника складає в середньому близько 19 тис. грн., ветеринар може розраховувати на 14 тис. грн., механізатор – на 12 тис. грн. Це більше, ніж середня заробітна плата в державі, яка в 2019 році становила 10,5 тис. грн.

Проте працевлаштування за кордоном в сільському господарстві, з позиції оплати праці, залишається більш привабливим, так як закордонні заробітні плати перевищують українські в 2-4 рази.

Для зменшення відтоку трудових ресурсів за кордон вітчизняному аграрному бізнесу необхідно надалі підвищувати рівень заробітної плати працівників, наскільки це можливо в умовах теперішньої економічної ситуації, запроваджувати матеріальні і нематеріальні бонуси.

Підкреслимо, що головною особливістю аграрної сфери – є сезонність виробництва. В період польових робіт в сільському господарстві потрібні тисячі працівників. Сезонність впливає майже на всі сільськогосподарські процеси і проявляється в динаміці попиту на робочу силу. Активніше роботодавці шукають працівників весною. Починаючи з літа кількість вакансій поступово зменшується і до зими попит скорочується до 70% [3].

В таких реаліях, щоб обійти конкурентів у боротьбі за кваліфікованими спеціалістами, роботодавцям вигідніше почати пошук зимою. Таким чином до старту весняно-польових робіт буде сформовано штат. Також буде час на навчання і стажування нових працівників, якщо буде така необхідність.

Отже, з метою збереження села, необхідно здійснити комплекс заходів по подоланню сезонності виробництва, надання конкурентних умов і оплати праці, які б сприяли закріпленню

трудових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL:
<http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державна служба зайнятості України. URL:
<https://www.dcz.gov.ua/>
3. Абдуллина М. Как удовлетворить кадровый голод в агросекторе. *Экономическая правда*. URL:
<https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2019/10/18/652710/>

УДК 796.062

Михалюк Н.І.

*д.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є.В. Храпливого
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ І ВЛАСТИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

Важливим компонентом теорії організації є уявлення про організаційну культуру. У сучасних умовах головними напрямками роботи з підвищення ефективності діяльності організацій є зміна ставлення працівників до праці, забезпечення її сучасної організації, творчої спрямованості. Саме реалізація цих напрямів створює передумови для розвитку організаційної культури. [1, с. 69]

Більшість сучасних дослідників під культурою розуміють специфічний спосіб організації та розвитку людської життєдіяльності, представлений в продуктах матеріального та духовного виробництва, системі соціальних норм і духовних цінностей, сукупності відносин людей до природи, один до одного і до самих себе. На думку Б. Смирнова, організаційна культура означає впорядковану сукупність виробничих, суспільних та духовних досягнень людей [2, с. 9].

Таким чином, організаційна культура — це сформована впродовж всієї історії організації сукупність прийомів та правил адаптації організації до вимог зовнішнього середовища і формування внутрішніх відносин між групами працівників. Перший рівень, або поверхневий, включає, з одного боку, такі видимі зовнішні факти, як архітектура, поведінка, мова, технологія, гасла, а з іншого — все те, що можна відчувати та сприймати за допомогою відчуттів людини. На цьому рівні речі і явища виявити легко, але не завжди їх можна розшифрувати та інтерпретувати в термінах організаційної культури.

Другий рівень, або під поверхневий, передбачає вивчення цінностей і вірувань. їх сприйняття має свідомий характер та залежить від бажання людей.

Третій рівень, або глибинний, включає базові припущення, що визначають поведінку людей: ставлення до природи, розуміння реальності часу та простору, ставлення до інших людей, до роботи. Без спеціального зосередження ці припущення важко усвідомити навіть членам організації.

Дослідники організаційної культури часто обмежуються під поверхневим рівнем, оскільки на глибинному рівні виникають майже непереборні труднощі.

Властивості організаційної культури базуються на таких істотних ознаках: загальність, неформальність, стійкість.

Загальність організаційної культури виражається в тому, що вона охоплює всі види дій, здійснюваних в організації. Поняття загальності має подвійний зміст. З одного боку, організаційна культура — це форма, яку одержують дії в організації. Наприклад, організаційна культура може визначати певний порядок розробки стратегічних проблем або процедури найму нових працівників. З іншого — культура є не просто оболонкою життєдіяльності організації, але і її змістом, елементом, що визначає зміст діяльності. Культура перетворюється на одну зі стратегічних цілей організації. Певний порядок найму може бути підпорядкований необхідності якомога краще адаптувати нових працівників до культури, що склалася в організації.

Неформальність організаційної культури визначається тим, що її функціонування практично не пов'язане з офіційними, встановленими у наказовому порядку правилами організаційного життя. Організаційна культура діє ніби паралельно з формальним механізмом діяльності організації. Відмінною рисою організаційної культури порівняно з формальним механізмом є переважне використання усних, мовних форм комунікацій, а не письмової документації та інструкцій, як це прийнято у формальній системі.

До основних ознак організаційної культури відносять: відображення в місії організації її основних цілей; спрямованість на вирішення інструментальних (виробничих в широкому сенсі) завдань організації або особистих проблем її учасників; ступінь ризику; міра співвідношення конформізму та

індивідуалізму; перевага групових або індивідуальних форм ухвалення рішень; ступінь підлеглих планам та регламентам; переважання співпраці або суперництва серед учасників; відданість або байдужість людей стосовно організації; орієнтація на самостійність, незалежність або підлеглисть; характер ставлення керівництва до персоналу; орієнтація на групову або індивідуальну організацію праці та стимулювання; орієнтація на стабільність або зміни; джерело та роль влади; засоби інтеграції; стилі управління, відносини між працівниками та організацією, способи оцінки працівників.

Культура організації містить як суб'єктивні, так і об'єктивні елементи. До суб'єктивних елементів культури належать вірування, цінності, образи, ритуали, табу, легенди та міфи, пов'язані з історією організації та життям її засновників, звичаї, прийняті норми спілкування, гасла.

Фахівці виділяють дві важливі особливості культури: багаторівневність. Поверхневий рівень утворюють способи поведінки людей, ритуали, емблеми, дизайн, уніформа, мова, гасла. Проміжний рівень становлять укорінені цінності та вірування. Культура організації, по-перше, складається з субкультур окремих підрозділів або соціальних груп, що існують під "дахом" загальної культури. По-друге, організаційна культура включає субкультури тих або інших напрямів та сторін діяльності — підприємництво, управління, ділове спілкування, внутрішні взаємини.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом. :підручник / Л.В. Балабанова О.В. Сар-дак. – К.: Центр учбової літератур, 2011. – 468 с.
2. Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління / І.А. Ігнат'єва, О.І. Гарафонова. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 600 с.
3. Липатов С.А. Личность и организация // Социальная психология в современном мире / под ред. Г.М. Андреевой, А.И. Донцова. – М.: Аспект-Пресс, 2002. – С. 95–101.

УДК 631:151:18:13

*Морозова Г.С.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, м. Харків*

МЕНЕДЖМЕНТ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Успішність реалізації фінансової безпеки підприємства залежить від швидкості та ефективності реагування менеджменту на вплив можливих фінансових загроз, превентивні фінансові заходи та своєчасну ліквідацію негативних наслідків факторів екзогенного та ендогенного середовища. Для забезпечення ефективного рівня фінансової безпеки підприємства необхідна конструкція фінансового інструментарію впливу на фінансове становище підприємства, впровадження моніторингу ділового середовища, діагностики рівня використання потенціалу підприємства та впровадження механізмів нейтралізації фінансових ризиків [1, с. 32].

Для забезпечення стабільності фінансового стану і безпеки суб'єктів підприємництва в аграрній сфері необхідним є формування дієвого механізму управління фінансовою безпекою, головною метою якого є формування підприємницького середовища з високим рівнем захисту пріоритетних інтересів аграріїв та забезпечення збалансованого розвитку сільськогосподарського виробництва.

В сучасних умовах трансформаційних змін в економіці відсутність концепції і стратегії формування системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в аграрній сфері вимагає пошуку шляхів регулювання та контролю за її станом з метою своєчасного виявлення небезпек, загроз, викликів формуванню їх безпечного функціонування і важливим елементом при цьому виступає організація моніторингу фінансової безпеки.

Виникає потреба комплексного відображення ознак, індикаторів і показників стосовно кожної конкретної небезпеки й загрози пріоритетним фінансовим інтересам; послідовність оцінюючих заходів; можливість вжиття необхідних запобіжних, попереджувальних, профілактичних або коригуючих заходів щодо виявлення чи потенційно можливих небезпек і загроз.

Аграрний сектор економіки нині потребує реалізації комплексу заходів, направлених на підтримку стабільності його фінансової безпеки з метою сприяння виробництву конкурентоспроможної продукції і забезпечення продовольчої, національної та екологічної безпеки країни в цілому. Базуючись на результатах проведеного моніторингу можна буде визначити, які аспекти підприємницької діяльності потребують особливої уваги щодо запобігання загрозам і небезпекам. Адекватність оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в аграрній сфері та комплекс необхідних заходів з попередження кризових явищ залежить від наявності достовірної інформаційної бази, сформованої із джерел внутрішнього і зовнішнього середовища для оцінки фінансового стану.

Моніторинг фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в аграрній сфері включає в себе сукупність послідовних і взаємопов'язаних між собою етапів, виконання яких в сукупності призведе до вчасного виявлення загроз і небезпек підприємницької діяльності та застосування заходів їх нейтралізації [2, с. 182].

Щодо організаційної структури, пропонуємо з метою ефективності управління фінансовою безпекою створити на сільськогосподарських підприємствах відповідну Службу фінансової безпеки, однією із основних функцій якої буде системний моніторинг фінансової безпеки за двома напрямками: зовнішнім та внутрішнім.

Крім того, вважаємо за необхідне при проведенні рівня фінансової безпеки здійснювати порівняння їх значень з пороговими значеннями, що приймаються як значення не нижче середньогалузевих, оцінку темпів економічного зростання основних показників і динаміку їх зміни.

Враховуючи те, що основним визначальним фактором фінансової безпеки є прибуток, пропонуємо фінансовим менеджерам здійснювати постійний моніторинг прибутку суб'єкта підприємництва: правильність та законність його формування, в тому числі достовірне відображення його у фінансовій звітності. При цьому формування і використання прибутку сільськогосподарських підприємств має бути орієнтовано на потреби суб'єктів зовнішнього середовища, оскільки це визначає результативність підприємницької діяльності враховуючи ризики і прогнози поведінки суб'єкта підприємництва у випадку настання непередбачуваних загроз та небезпек. Тому зростає роль фінансового планування, прогнозування та аналізу в управлінні фінансами підприємств, що вимагає високої кваліфікації фінансових менеджерів Служби фінансової безпеки.

Об'єктом моніторингу має бути також системний і постійний контроль співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, стану розрахунків за простроченими заборгованостями тощо, що безпосередньо має вплив на рівень фінансової безпеки.

Вміння реально оцінювати і прогнозувати вплив всіх загроз (внутрішніх та зовнішніх) і небезпек, їх негативних наслідків на кінцеві результати діяльності сприятиме формуванню стратегії їх нейтралізації, що полягає в створенні прийнятних умов для успішного функціонування підприємницької структури в умовах посилення конкуренції в галузі [3, с. 8].

Важливою складовою механізму управління фінансовою безпекою суб'єктів аграрної сфери є підтримка на державному рівні. Пропонуємо на рівні регіонів за підтримки органів місцевого самоврядування, враховуючи децентралізацію їх діяльності, сприяти створенню відповідного органу, що займатиметься питаннями регулювання розвитку та фінансового забезпечення суб'єктів підприємництва аграрної сфери, в т.ч. шляхом розробки паспорту економічної безпеки галузі сільського господарства регіонів, в якому визначальна роль відводиться саме фінансовій безпеці суб'єктів підприємництва аграрної сфери.

Використання середньогалузевих показників за визначеними критеріями дозволять реально оцінити фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, галузі сільського господарства шляхом розробки стратегічної карти розвитку АПК з врахуванням загроз і небезпек, що виникають в результатів зміни в ринковому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Грицюк Н. А. Методичні підходи до обґрунтування індикаторів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Н. А. Грицюк // Проблеми науки. – 2018. – № 6. – С. 31–35.
2. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256с.
3. Бендасюк О. О. Критерії й індикатори соціально-економічної безпеки // Вісник Хмельницького національного університету. – 2018. – № 1, т. 2. – С. 7-11.

УДК 368.54

*Павленко О.П.
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро*

АГРОСТРАХУВАННЯ ЯК ЗАПОРУКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Фінансова стабільність аграрних виробників безпосередньо впливає на продовольчу безпеку всієї країни. Фінансова галузь зазнає збитків, оскільки опинилась під негативним впливом світових кризових явищ. Отже і дефіцит державних фінансових ресурсів, викликаний неефективною податковою політикою, не здатен задовольнити потреби аграрного сектору економіки.

Страхування агровиробничих ризиків сучасному ринковому середовищу є стратегічним сегментом національної економіки, оскільки надає можливість суттєво знизити невиправдані витрати. сприяє соціально-економічній стабільності в суспільстві, тому що є важливим елементом соціального захисту населення; оптимізує діяльність суб'єктів економіки за рахунок централізованих фондів фінансових ресурсів; забезпечує компенсацію збитків, завданих юридичним і фізичним особам у результаті настання несприятливих подій; є джерелом внутрішніх довгострокових інвестицій в економіку країни [3, с.41].

Страхування відіграє важливу роль в ринковій економіці та сприяє: забезпеченню стабілізації відтворювальних процесів та економічної стабільності в суспільстві; оптимізації ресурсів, що спрямовані на організацію економічної безпеки; раціоналізації формування та використання коштів, призначених для здійснення соціальних програм; створенню додаткових джерел фінансових ресурсів з метою здійснення інвестицій в інтегрований розвиток економіки країни. Диверсифікувати діяльність аграрники та

фермери не можуть через сезонність виробництва та вплив природно-кліматичних умов. Тому страховий захист аграрних підприємств виступає дієвим механізмом при управлінні сільськогосподарськими ризиками, а також ризиками пов'язаними з недоотриманням прибутку чи доходу, іншими комерційними ризиками. Але використання такого методу захисту серед в виробників часто викликає недовіру. Так, інколи страхові компанії відмовляють у виплаті страхового відшкодування, що характеризує їх на ринку агрострахування негативно [1, с.65].

Сучасний стан агрострахування в Україні характеризується: низьким попитом та часткою на страхування користуються агровиробники лише при отриманні кредиту; недостатньою увагою держави при відшкодуванні збитків за умов настання катастрофічних ризиків; недооцінка можливостей страховиків з боку сільгоспвиробників; недовіра у фінансових питаннях аграрних підприємств до страховиків; низька доля ринку агровиробників, фермерів та агрохолдингів до страхових компаній; відсутність грошових коштів у невеликих аграрних підприємств для страхового захисту від сільськогосподарських ризиків; недостатнє фінансування страхових збитків при державному втручанні або субсидування за рахунок бюджетних коштів через їх відсутність у місцевих бюджетах [5, с. 76].

Іншою причиною недовіри до страховиків є відсутність професійного підходу до оцінки ризиків, визначення відсотку постраждалих культур та в підсумку вирахування збитку з врахуванням великої франшизи призводить до нульового відшкодування, а це неприйнятним для агровиробників продукції. Можливо застрахувати вже вироблену продукцію, але ж знов для страховика сперш необхідно зібрати всі необхідні документи, а час обмежений через те, що товар нездатний довго зберігатись. Такі особливості не розглядають та не вказують зазвичай в договорах страхування. Слід також врахувати, що і обсяги застрахованих культур і площі їх посіву в аграрних підприємствах значно відрізняються. Отже, в перспективі вимоги до страхових компаній та страховальників зростатимуть з боку обох сторін, та

обговорюватимуться при укладанні угод, перед чим представники страховика повинні ретельно оглянути та зафіксувати стан застрахованого об'єкта. Ще одна проблема на страховому ринку полягає у незадовільному виконанні захисної функції агрострахування, в тому числі недосконале законодавче регулювання відносин між страховиком і страхувальником. При ефективному здійсненні агрострахування в Україні слід посилити роботу об'єднань страховиків, зокрема страхових пулів, що забезпечуватимуть приватно-державне регулювання страхових відносин [2, с.54].

Зазначений підхід дозволить державі мінімізувати витрати на підтримку розвитку агрострахування та зосередитися на виконанні суто управлінських функцій, підтримуючи через механізм субсидування агрострахових премій виробництво пріоритетних видів сільгосппродукції. Залучення приватного сектору до реалізації відповідної програми державної підтримки забезпечує конкуренцію в сегменті агрострахування, підвищує відповідальність страховиків та посилює контроль за їх діяльністю. При цьому держава забезпечує формування законодавчого поля для розвитку системи агрострахування, здійснює регулювання діяльності страхових компаній та забезпечення максимально ефективного використання агрострахування як інструменту реалізації пріоритетів аграрної політики [4, с.63].

Наприкінці слід зауважити, що державна підтримка вкрай необхідна аграріям, оскільки сприяє забезпеченню фінансової стабільності агровиробників, допомагає консолідувати зусилля при вирішенні спірних питань та задовольнити інтереси всіх учасників ринку агрострахування, сприяє сталому розвитку національної економіки в умовах обмеженні фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Навроцький С.А. Стан та тенденції розвитку сільськогосподарського страхування. *Наука й економіка*. 2012. №1 (25). С. 61-68.

2. Полчанов А.Ю. Агрострахування як складова продовольчої безпеки держави. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2013. №4. С. 48-57.

3. Ткаченко Н.В. Стахування: навчальний посібник. К.:Ліра.2007. 367 с.

4. Тулуш Л.Д., Прокопчук О.Т. Ринок агрострахування в Україні: тенденції та перспективи. *Економіка АПК*. 2018. №8. С. 55-67. http://eaprk.org.ua/sites/default/files/eaprk/2018/08/eaprk_2018_8_p_55_67.pdf.

5. Шірінян Л. В. Фінансове забезпечення превентивних заходів у страхуванні. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 4. С. 69–80.

УДК 336.77.2

Петришин Л.П.

*д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ВПЛИВ ЗМІН У ЦІНОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЇХНЮ ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ

Цінове середовище розвитку сільськогосподарських підприємств є важливим елементом їх соціально-економічного оточення, яке має вплив або потенційно може впливати на будь-який аспект їх функціонування, зокрема на їх цілі, розмір, структуру, результати й методи діяльності. Особливу роль при цьому відіграють ціни світового агропродовольчого ринку, а також ціни на продовольчі товари і сільськогосподарську продукцію в сусідніх країнах.

Протягом останніх років відбувався процес відносного погіршення цінового середовища розвитку сільськогосподарських підприємств порівняно з іншими секторами економіки. Ціни реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами зростали значно нижчими темпами відносно роздрібних цін на продовольчі товари. При цьому високими темпами зростали ціни на зернові культури, цукрові буряки, молоко та худобу і птицю. Але більшість відповідних галузей за цей період в сільськогосподарських підприємствах занепадали.

Одним із чинників погіршення цінового середовища розвитку сільськогосподарських підприємств стало значне зниження грошових доходів домогосподарств у 2014-2018 рр. Низька цінова доступність значної частини продовольчих товарів на вітчизняному ринку змушує сільськогосподарські підприємства змінювати галузеву структуру виробництва на користь експортоорієнтованих видів продукції.

Ціни на споживані сільськогосподарськими підприємствами виробничі ресурси зростають значно вищими темпами порівняно з

темпами зростання цін на їхню продукцію. Цим створюються передумови для випереджаючого зростання собівартості продукції. Загалом цінові тенденції на національному й регіональному агропродовольчих ринках практично співпадають з аналогічними тенденціями на світовому агропродовольчому ринку.

Формування сприятливого цінового середовища розвитку сільськогосподарських підприємств повинно опиратися на вдосконалення цінового механізму АПК. На сучасному етапі найбільш актуальними є такі економічні й адміністративні методи цінового регулювання, як стимулювання інвестицій, покращення фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств, вдосконалення системи їх оподаткування та нормування амортизації. Світовий досвід засвідчує необхідність використання таких фінансових важелів нецінової підтримки розвитку сільського господарства й АПК, як заходи так званого «зеленого кошика» і фінансова підтримка розвитку сільських територій.

Створення сприятливого цінового середовища розвитку сільськогосподарських підприємств можливе лише в умовах достатньої платоспроможності населення. При збереженні існуючих тенденцій в доходах домогосподарств і цінах на продовольчі товари питома вага витрат на продовольство у структурі грошових витрат домогосподарств залишатиметься високою і перевищуватиме 50 відсотків. За таких умов звужений внутрішній попит і надалі породжуватиме значні проблеми зі збутом продукції АПК.

Основна ідея дослідження полягає в тому, що уряди країн світу, у тому числі України, мають обмежені можливості регулювання цін на внутрішньому агропродовольчому ринку, зокрема цін на продукцію сільськогосподарських підприємств. На основі використання статистичних даних робиться висновок про визначальний вплив світових цінових тенденцій на такі ж тенденції на вітчизняному агропродовольчому ринку. Тому необхідним стає перерозподіл коштів на користь підтримання доходів сільських товаровиробників.

Це вимагає продовження дослідження відповідних процесів.

Список використаних джерел:

1. Олефір В.К. Вплив зовнішніх факторів на кон'юнктуру внутрішнього ринку агропродовольчих товарів. *Економіка і прогнозування*, 2012. №1. С.143-150.
2. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників : монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2007. 588 с.
3. Осташко Т.О. Перспективи та ризики у торгівлі сільськогосподарськими товарами з країнами Єдиного економічного простору. *Економіка і прогнозування*, 2012. №1. С.132-137.
4. Пасхавер Б.Й. Аграрное ценообразование: требования и возможности совершенствования. *Економіка АПК*, 2011. №2. С.147-150.

УДК 657.471:631.1

*Приходько І. П.
д.держ.упр., професор, завідувач кафедри обліку, оподаткування
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро*

АНАЛІЗ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Збільшення частки трансакційних витрат в складі витрат підприємства призводить до необхідності здійснення ретельної оцінки даних витрат з метою їх подальшої оптимізації.

Для здійснення оцінки та аналізу трансакційних витрат необхідно:

- здійснити поділ трансакційних витрат підприємства на вимірювані та не вимірювані та визначити особливості їх формування;

- здійснити збір та обробку інформації про трансакційні витрати підприємства. На цьому етапі аналізується фінансова звітність, статті бухгалтерського обліку[3];

- визначити кінцеві результативні показники, на які здійснюють вплив трансакційні витрати підприємства (чистий прибуток (збиток), рентабельність продажів, ефективність виробничо-господарської діяльності тощо) та проаналізувати силу та характер такого впливу.

Важливим є поділ трансакційних витрат на вимірювані і не вимірювані. Якщо вимірювані трансакційні витрати ще можна оцінити на основі даних фінансової та бухгалтерської звітності підприємства, то не вимірювані практично неможливо відслідкувати. До таких витрат, зокрема, належать витрати внаслідок проявів опортуністичної поведінки контрагентів чи співробітників підприємства (ухилення від виконання зобов'язань чи недобросовісне їх виконання), витрати внаслідок погіршення репутації підприємства в результаті дії чи бездіяльності

контрагентів чи персоналу, витрати внаслідок використання контрагентами при здійсненні ринкових трансакцій особистих зв'язків, спеціальних знань, що не дає можливості укласти контракти на більш вигідних умовах тощо [1].

Проте, труднощі виникають і з вимірюваними трансакційними витратами, оскільки у вітчизняній системі рахунків бухгалтерського обліку не передбачено виокремлення трансакційних витрат. Тому при оцінці трансакційних витрат підприємства основна проблема виникає: 1) при визначенні, які саме витрати відносити до трансакційних; 2) використовуючи які джерела можна отримати про них інформацію[2].

Склад трансакційних витрат ПФФ «Агроцентр» наведено в таблиці.

Як бачимо, загальна сума трансакційних витрат зменшилась майже на 30%. Це пояснюється тим, що фірма у 2018 році значно скоротила свою заборгованість за довгостроковими та короткостроковими кредитами, як наслідок – витрати на відсотки за кредит зменшились на 92,58%, що є дуже суттєвим, адже ці витрати у 2016 та 2017 роках становили близько третини від загальної суми трансакційних витрат за рік. Також позитивним є те, що величина сумнівних та безнадійних боргів зменшилась на 32%, проте їх значення залишається досить високим і незадовільним для підприємства.

Негативною є тенденція зміни витрат, пов'язаних з реалізацією продукції, їх сума збільшилась майже на 6%, що у вартісному виразі це становить 229,59 тис.грн., однак, зважаючи на збільшення об'ємів виробництва та реалізації, така динаміка є припустимою.

Для того, щоб оцінити обсяги та значимість трансакційних витрат для підприємства, їх необхідно співставити із загальними витратами фірми за відповідні періоди.

Отже, інформаційна система підприємства має забезпечити інформацію для того, щоб при прийнятті управлінських рішень можна було оцінити, чи доречно нести певні види трансакційних витрат, наприклад, для отримання виграшу в тендері, чи є такі витрати ефективними або неефективними; чи доречно здійснювати

сертифікацію виробництва, чи достатньо сертифікувати окремих товар, який ввозиться в країну тощо.

Таблиця

Склад трансакційних витрат ПВФ «Агроцентр»
за 2016-2018рр., тис.грн

№ рахунку	№ субрахунку	Трансакційні витрати	2016 р.	2017 р.	2018р.	2018 р. до 2016 р., в(%)
Рахунок 92-	за видами діяльності	витрати на службові відрядження;	128,59	120,16	123,12	95,74
		оплата за розрахунково-касове обслуговування банку	78,49	75,02	197,66	251,83
		послуги зв'язку	204,63	230,89	201,20	98,32
		витрати на врегулювання спорів у судах	0,14			0
Рахунок 93-	за видами діяльності	витрати, пов'язані з реалізацією продукції	3 861,34	2324,44	4 090,93	105,95
Рахунок 94-	944	сумнівні та безнадійні борги	982,17	920,35	667,26	67,94
	948	визнані штрафи, пені, неустойки	6,05	5,43	26,34	435,78
Рахунок 95-	951	відсотки за кредит	2 550,44	2324,40	189,22	7,42
	952	інші фінансові витрати	181,29	103,51	167,77	92,55
Всього			7 993,14	6104,20	5 663,50	70,85

Тобто підприємствам необхідно накопичувати відповідні дані, і тому трансакційні витрати мають стати окремим об'єктом обліку, незважаючи на всі труднощі їх обрахування.

Список використаних джерел:

1. Складрук Т.В. Дослідження факторів трансакційних витрат у взаємовідносинах суб'єктів ринку // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – с.258-262.
2. Укіс Ю.О. Трансакційні витрати в інформаційній економіці // Вісник економіки транспорту і промисловості . – 2009. - № 26.
3. Шепеленко О.В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: Моногр. / О.В. Шепеленко; МОН Украины. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. – Донецк, 2007. – 360 с.

УДК 339.138

Рожко Н.Я.

*к. е. н., доцент каф. промислового маркетингу
Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя,
м. Тернопіль*

Васильців Н.М.

*к. е. н., доцент каф. маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів*

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ПІДВИЩЕННЯ ЦІННОСТІ ТОВАРУ ДЛЯ СПОЖИВАЧА

Споживча цінність товару визначається тим, наскільки він завдяки своїм властивостям задовольняє конкретним потребам споживача та характеризується наявними фізичними та функціональними властивостями. Фізичні властивості товару визначаються матеріальними характеристиками, що відображають форму, вагу, обсяг, термін придатності тощо. Функціональні властивості забезпечують задоволення споживача від основного його призначення та цільової функції.

Для підвищення цінності товару для споживача доцільно звернути увагу на такі основні складові:

1. Бренд. Він характеризується зростанням доданої цінності товару, оскільки споживач може сприймати їх як релевантні, унікальні, які повною мірою відповідають їхнім запитам і потребам. Успіх цих брендів значною мірою є результатом здатності зберігати ці додаткові цінності в умовах конкуренції.

Цінність бренду характеризується не тільки функціональністю і якістю товару, а, в першу чергу, його нематеріальна сторона - супутні позитивні характеристики, які відрізняють один товар від інших подібних по суті товарів. Споживачі хочуть не просто якісні і функціональні товари, вони вибирають бренди, які принесуть їм додаткову вигоду.

Цінність бренду підвищується разом із тими емоціями, які товар несе поряд зі своєю функціональністю, наприклад купівля якісних

продуктів харчування та їх споживання, призводить до здорового харчування, якості здоров'я людини, а це в свою чергу призводить до приналежності до певної конкретної соціальної групи, положення в суспільстві, відчуття престижності, впевненості у високій якості і надійності товару і т. д. Перелічені чинники дають споживачеві глибоку задоволеність від купівлі такого товару. Проте, якщо зусилля, які прикладені для створення та покращення самого товару не будуть відповідати потребам споживача, то обсяги продажу можуть різко зменшитися.

1. Ціна товару характеризується пропозицією покупця на ринку виходячи з його потреб та фінансових ресурсів. Відмітимо, що підприємство може зменшити обсяги продажу продукції за умови, якщо товар буде мати нижчу якість ніж в конкурентів.

2. Відмінність від аналогів залежить від сприйняття товару споживачем. Припустимо, якщо споживач не сприйме відмінностей, ціна може не сильно відрізнятися від аналогів. При цьому до таких товарів може застосовуватися стратегія «сприйманої цінності» або «споживчої цінності».

Відповідно до теорії сприйняття цінності, підприємство повинно зменшувати витрати споживання і збільшувати цінність товару в очах споживача до тих пір, поки останній не буде володіти найбільшою цінністю в порівнянні з конкурентами. Якщо сприймана цінність є нижчою, ніж у конкурента, то ціна на товар теж повинна бути нижче до того часу поки не зміниться ситуація, приміром підвищиться бренд підприємства, покращиться якість товару і т. д.

Доцільно відмітити, що цінність товару для споживача може визначатися також корисністю та користю. При цьому ці два поняття доцільно відрізнити. Корисність характеризується здатністю матеріального продукту або послуги задовольняти будь-які потреби людей. Корисність має різне значення для споживачів і виробників. Споживачі в основному дотримуються оцінок корисності продуктів. Виробники, в першу чергу, застосовують об'єктивну оцінку створюваних ними благ, тобто існує незалежно від волі і свідомості людини, оскільки корисність цих

благ невіддільна від їх речових властивостей. Наприклад, молоко є незамінним продуктом харчування для людини, оскільки містить легкозасвоювані органічні речовини, які є необхідними для організму людини. Користь характеризується якістю корисності. Наприклад, молоко цінується за кількістю в ньому жиру.

Список використаних джерел:

1. Манохина Н. Рациональное поведение потребителя собственника семьянина гражданина URL: http://www.seun.ru/content/info/learndepart/dovuz/5/Doc/Racionalnoe_povedenie_2017.ppt (дата обращения: 10.03.2020)
2. Lazar Gitelman, Elena Magaril, Mikhail Kozhevnikov and Elena Cristina Rada Rational Behavior of an Enterprise in the Energy Market in a Circular Economy Resources 2019,8, 73; doi:10.3390/resources8020073 www.mdpi.com/journal/resources

УДК 657:338.48

Романченко Ю. О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТИЧНОГО АГЕНТА : ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Сьогодні туризм є найбільш перспективною та однією з провідних галузей світової економіки. Туристична діяльність забезпечує економічні вигоди для регіонів [2]:

- частка туризму у формуванні валового внутрішнього продукту;
- надходження іноземної валюти;
- прибутки власників туристичних агенцій за рахунок агентської винагороди;
- створення додаткових робочих місць в туристичній галузі та заробітна плата найманих працівників;
- комерційні доходи, які нагромаджуються завдяки додатковим витратам туристів (плата за відвідування музеїв та пам'яток культури, витрати в розважальних закладах, харчування в місцевих ресторанах тощо);
- наповнення місцевого бюджету єдиним податком (домінантна кількість туристичних суб'єктів є платниками єдиного податку), надходження податку на додану вартість та інші державні доходи.

Так, для українських туристичних агентів (далі – тур агентів) - платників податком на додану вартість (далі – ПДВ) в ст. 207 Податкового кодексу України [3] прописані спеціальні правила оподаткування ПДВ.

Турагенти працюють з туроператорами за посередницькими агентськими договорами (ст. 20 Закону України «Про туризм» [4]). Тобто здійснюють підприємницьку діяльність, суть якої полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом

посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого цей агент представляє (ст. 295 Господарського кодексу України [1]).

Для поставок таких посередницьких послуг турагентів діють правила зі ст. 207 Податкового кодексу України [3].

Відповідно до п. 207.5 Податкового кодексу України базою оподаткування для операцій, які здійснюються туристичним агентом, є винагорода, яка нараховується (виплачується) туристичним оператором, іншими постачальниками послуг на користь такого туристичного агента, у т.ч. за рахунок коштів, отриманих останнім від туриста. При цьому не мають ніякого значення ні форма туризму (внутрішній або виїзної), ні категорія покупців (резиденти або нерезиденти).

Турагенти часто практикують надання туристам знижок за рахунок своєї агентської винагороди. В такому випадку базою оподаткування ПДВ буде винагорода, зменшене на суму знижки.

Якщо ж турагент продає тури, придбані у туроператорів або інших постачальників турпослуг за дорученням туристів, то базою для нарахування ПДВ буде вся вартість туру. Адже коли турагент перепродує ваучери (путівки) від свого імені або купує турпродукт за дорученням фізособи-туриста, то п. 207.5 Податкового кодексу України не спрацьовує. Адже в останньому йдеться про винагороду від туроператорів або інших постачальників послуг.

Отже, оскільки турагент в даному випадку перепродує путівки (ваучери), придбані у туроператорів (інших постачальників турпослуг), тобто у взаєминах з туристом виступає від свого імені, а не як посередник туроператора, то базу оподаткування ПДВ він визначає за загальними нормами. Зокрема - по п. 188.1 Податкового кодексу України. В такому випадку базу оподаткування визначають виходячи з договірної (контрактної) вартості туру, але не менше ціни придбання.

Таким чином, турагенту краще працювати з туроператором по посередницької схемою. Адже тоді він показує ПДВ-зобов'язання тільки за сумою винагороди. Якщо ж турагент буде продавати туристичні ваучери від свого імені, то зобов'язання з ПДВ він

збільшує виходячи з усієї вартості туру, а ось податковий кредит - на вхідний ПДВ, який туроператор нарахував на свою винагороду, керуючись спеціальним режимом за ст. 207 Податкового кодексу.

Турагенти нараховують податкові зобов'язання з ПДВ за ставкою 20 % і збільшує зобов'язання з ПДВ на дату першої з подій:

- або зарахування коштів від покупця / замовника на банківський рахунок платника як оплати послуг, що підлягають поставці, а у разі поставки послуг за готівку - оприбуткування коштів в касу платника,
- або оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником (акт наданих послуг).

Отримати оплату своїх послуг турагент може двома способами: туроператор перераховує йому винагороду окремо або турагент утримує цю суму з виручки, що надійшла від туристів. Другий варіант більш поширений.

У випадку коли турагент на дату отримання передоплати (надходження коштів від туриста) не знає поточного розміру своєї винагороди, та потрібно нараховувати податкові зобов'язання виходячи з обчисленого розміру винагороди, а не на суму отриманого авансу. Даний розрахунок можна оформити бухгалтерською довідкою. А на дату оформлення акта наданих послуг (звіту) турагент коригує податкові зобов'язання виходячи з фактичної суми винагороди.

Податковий кредит турагента також виникає за правилом «першої події». Турагент не включає до податкового кредиту суми ПДВ за податковими накладними, складеними на нього туроператорами - платниками ПДВ. Також туроператор має право включити до податкового кредиту вхідний ПДВ по загальногосподарських витрат (на оренду офісу, послуги зв'язку, комунальні послуги, придбання офісної техніки, канцтовари, рекламу тощо).

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 05.03.2020 р.).

2. Милашко О. Г. Статистика туризму : навчальний посібник. – Одеса: ОДЕУ. 2010. 168 с.

3. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-XI. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 05.03.2020 р.).

4. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 р. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 05.03.2020 р.).

УДК 336.71

Тютюнник Ю. М.

*к.е.н., професор кафедри економічної теорії
та економічних досліджень*

Тютюнник С. В.

*к.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю*

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

2019р. виявився найкращим для української банківської системи з початку кризи 2014 р. й одним із найуспішніших в історії. За оцінками Національного банку України, прибутковість банків була найвищою за весь період роботи банківського сектору, рентабельність капіталу в системі сягнула 34%, що стало можливим як завдяки стрімкому зростанню операційних доходів, так і найнижчим за десятиліття відрахуванням до резервів під активи [2].

За підсумками 2019 р. 69 українських банків сумарно отримали 59,82 млрд грн. прибутку. При цьому найбільший прибуток мав державний ПриватБанк – 32,61 млрд грн, що становить 54,5 % загальної величини прибутку в банківському секторі. В топ-3 також потрапили Райффайзен Банк Аваль (4,75 млрд грн), який належить іноземній банківській групі, а також ПУМБ (2,62 млрд грн), який є найбільшим банком із приватним капіталом. Укрексімбанк, який за підсумками 9 місяців 2019 р. входив у топ-3 за прибутком, в кінці року отримав збитки, через які опустився на десяту сходинку. Ощадбанк, який за активами поступається лідерством лише ПриватБанку, зайняв 19-е місце у топ-20 за розміром прибутку. Значний прибуток показали банки з іноземним капіталом, але в топ-20 є і 5 банків з українським приватним капіталом: ПУМБ, Універсал Банк, ТАСкомбанк, Банк Кредит Дніпро і банк «Південний» [4].

Із загального фінансового результату банківської системи в 59,634 млрд грн державні банки отримали 35,202 млрд грн, банки іноземних банківських груп – 18,513 млрд грн, банки з приватним капіталом – 5,918 млрд грн [4].

Із 75 діючих банків у 2019 р. збитковими було 6 установ, сукупний збиток яких становив 190 млн грн. При цьому збитки отримали 5 банків із приватним капіталом і лише Правекс Банк (-121,5 млн грн) є банком міжнародної банківської групи.

Показник *cost-to-income ratio* (відношення операційних витрат до операційних прибутків), що найкраще характеризує операційну прибутковість банків, за підсумками перших трьох кварталів 2019 р. становив 47,4 %, тобто доходи від банківської діяльності майже вдвічі перевищували витрати на її здійснення. У 2018 р. CIR дорівнював 58 %. Це одне з найкращих значень у світі, де банківський бізнес зазвичай є низькомаржинальним видом діяльності. З року в рік зменшується кількість операційно збиткових банків – тих, чії доходи від основної, тобто банківської, діяльності не покривають звичайних банківських витрат, а тому є ризик, що вони можуть стати неплатоспроможними. У 2017 р. таких фінустанов було 18, 2018 – 14, за 11 місяців 2019 р. – 10 [1].

2020 р. банківський сектор також почав із високих показників. Так, за січень прибуток українських банків виріс на 22 % у порівнянні з відповідним періодом 2019 р. і склав 6,6 млрд грн. Основними чинниками такої прибутковості є висока операційна ефективність і низькі відрахування у резерви. При цьому доходи банків зросли на 12 % (до 22,6 млрд грн), тоді як витрати – на 8 % (до 16 млрд грн) [3].

Висока дохідність, операційна прибутковість банків, стабільне внутрішнє фондування, сприятливі макроекономічні умови, слабка вразливість до потенційних зовнішніх негараздів – усе це дає підстави зробити висновок, що на сьогодні серйозних системних ризиків для українського банківського сектору не існує, питання можуть виникати до окремих банків, але не до системи загалом [1].

Проведене у 2019 р. стрес-тестування показало, що у системі залишається кілька банків, зокрема два державних (Ощадбанк та

Укрексімбанк), із суттєвими проблемами. Вони можуть потребувати значних обсягів капіталу за несприятливим макроекономічним сценарієм. Їхня фінансова стійкість є низькою, фінустанови вразливі до можливих криз [1].

Ощадбанк та Укрексімбанк працюють значно менш прибутково від системи загалом і від інших двох великих державних фінустанов: ПриватБанку та Укргазбанку. «Показник витрат до операційних доходів (CIR) Ощадбанку становить 94 %. Аналогічна метрика Укрексімбанку ще рік тому перевищувала 100 % і в 2020 р. лишається на тому самому рівні, якщо не враховувати переоцінки валютних складових балансу», – зазначається у грудневому Звіті про фінансову стабільність Національного банку України [5]. Понад те, обидві фінустанови показують прибутки лише завдяки відсотковим надходженням від ОВДП, якими банки було докапіталізовано раніше. Натомість основна діяльність – кредитування та розрахункові операції – збиткова. Показник частки недіючих позик у згаданих фінустанов перевищує 50 % – це одні з найвищих показників у банківській системі (наприклад, для приватних банків з українським капіталом частка NPL становить 18 %) [1]. НБУ очікує швидких рішень незалежних наглядових рад, спрямованих на розчищення балансів від непрацюючих кредитів, зміну бізнес-моделей, оптимізацію операційних витрат.

Тенденції банківського сектору свідчать про те, що рекордний прибуток 2019 р. був радше винятком, аніж правилом. За оцінкою Національного банку України, ключовим середньостроковим викликом для банківського сектору стане очікуване зниження прибутковості. Темпи зростання операційних доходів банків уповільнюються після надзвичайно високого приросту в 2018 р. Прогнозується подальше зниження процентної маржі та спреду і зменшення темпів зростання комісійних доходів. Тому оптимізація та контроль операційних витрат ставатимуть ключовими для українських банків [5].

Список використаних джерел:

1. Банківський сектор: згори униз. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/239822> (дата звернення 03.03.2020).
2. НБУ озвучив прогнози для банків на 2020 рік. URL: <http://finbalance.com.ua/news/nbu-ozvuchiv-prohnozi-dlya-bankiv-na-2020-rik> (дата звернення 02.03.2020).
3. Прибуток українських банків за місяць зріс на 22 %. URL: <https://ura-inform.com/uk/economics/2020/02/25/pribyl-ukrainskikh-bankov-za-mesjats-vyroslo-na-22-nbu> (дата звернення 03.03.2020).
4. Ренкінг найбільших прибутків банків. URL: <https://finclub.net/ua/infographica/renkinh-naibilsh-pributkovykh-bankiv-ukrainy.html> (дата звернення 02.03.2020).
5. Звіт про фінансову стабільність, грудень 2019 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4 (дата звернення 03.03.2020).

УДК 65.014.1

*Хамініч С.Ю.
д.е.н., проф., професор кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту
Півоварова О.Б.
асистент кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту,
Чудіна Д.О.
студентка спеціальності «Маркетинг»
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара,
м. Дніпро*

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ РИНКУ ТОВАРІВ (НА ПРИКЛАДІ РИНКУ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД В М. ДНІПРО)

Водні споживчі ресурси є одними з найважливіших природних ресурсів, що видобуваються на території України. Забезпечення первинних потреб населення, підвищення експортного потенціалу країни та формування її позитивного іміджу – все це можливо при ефективному використанні даного ресурсу.

На сьогоднішній день, Україна належить до групи світових лідерів за запасами мінеральної води, так як ресурси, що наявні в країні, дещо перевищують внутрішні потреби країни. Також вона є серед лідерів європейських країн з видобутку мінеральних вод, їх розливу і реалізації.

Актуальність даної теми пояснюється тим, що ринок мінеральних вод в Україні, зокрема в місті Дніпро, стрімко зростає, а також ще тим, що на сьогодні мінеральна вода - це один з найрентабельніших видів продукції. Зростаючий попит, що виникає під тиском екологічної ситуації, створює великий простір для тих, хто виробляє та пропонує якісну продукцію. На сьогоднішній день, українець в середньому випиває приблизно 30 літрів мінеральної води на рік. Тож в сучасних умовах ринок мінеральних вод є одним із тих, які зростають в Україні з великою швидкістю.

На сьогоднішній день асортимент мінеральних вод дуже широкий. На полицях магазину можна побачити багатоманітний вибір мінеральної продукції – від різних виробників, в усіляких тарах. Тому кожен споживач має можливість спробувати цей багатий асортимент та вибрати для себе свій вид мінеральної води. На ринку мінеральних вод існує певна класифікація: за походженням, за рівнем мінералізації, за ступенем газациї, за хімічним складом, за температурою води при виході з джерела, за реакцією середовища, за фасуванням продукцію. [1] За наданою класифікацією, на прикладі торгівельних мереж м. Дніпро, було проаналізовано та визначено розподіл асортименту мінеральних вод по основним критеріям:

- за рівнем мінералізації: столові – 45%, лікувально-столові – 42%, лікувальні – 3%;
- за ступенем газациї: негазовані – 57,5%, газовані – 32,9%, ароматизована – 5,4%, солодка – 7,2%;
- за хімічним складом: гідрокарбонатні – 54%, хлоридні – 32%, сульфатні 14%;
- за фасуванням продукції: 0,33л – 5%, 0,5л – 12%, 0,75л – 23%, 1л – 10%, 1,5л – 35%, 2л – 12%, 6л – 3%.

Ринок мінеральної води, не дивлячись на велику кількість учасників, контролюється низкою великих компаній-лідерів, таких як:

- IDS Group Ukraine («Моршинська», «Аляска», «Миргородська», «Боржомі», «Трускавецька»);
- Coca-Cola (ТМ Bon Aqua);
- «Оболонь» («Прозора», «Оболонська»);
- «Росинка» (ТМ «Софія Київська»);
- «Біола» (ТМ «Біола», «Знаменівська», «Каліпсо», «Два Океану»).

Наявність достатньої кількості джерел мінеральних вод дозволяють виробникам повністю забезпечувати внутрішнє споживання на 96%. Авторами були використані матеріали аналітичних даних [2,3].

Проаналізувавши споживчі переваги жителів міста Дніпро було виявлено топ-5 лідерів серед існуючих торгових марок:

- ТМ «Моршинська»- 71,4%;
- ТМ «Миргородська» № - 21,6%;
- ТМ «BonAqua» - 12%;

- ТМ «Знаменівська» - 7,8%;
- ТМ «Трускавецька» - 5,4%.

Також дослідження споживчих переваг, які були з'ясовані в ході анкетування, вказує на те, що число активних споживачів мінеральної води зростає, зростає і споживання саме негазованої води в сегменті газованої. Було виявлено, що мінеральні води, на сьогоднішній день, не мають сезонного характеру, що більшість споживачів віддають перевагу фасованій воді в ПЕТ-упаковці об'ємом 1,5л, та те, що лідером, серед існуючих торгових марок є ТМ «Моршинська».

Таким чином, в процесі дослідження автори прийшли до наступних висновків та рекомендацій, що сприяють збільшенню рівня продажів, посиленню позицій суб'єкта господарювання у конкурентному бізнес-середовищі тощо. Враховуючи, що саме реклама, в більшій кількості випадків, впливає на кінцевий вибір споживачів, то важливо активно рекламувати свою продукцію не залежно від пори року, розміщувати рекламу якомога в більшій кількості та в різних місцях. Вплив реклами грає велику роль в виборі споживачем товару, хоч і сам споживач цього факту спростовує. Остання рекомендація спрямована саме на поліпшення якості мінеральних вод та вдосконалення смаків, бо ці фактори є визначними для споживача при виборі води. Тому технологічний та виробничий процеси повинні реалізовуватися за сучасними технологіями та максимально якісно, з впровадженням інновацій, наукових розробок.

Отже, впровадження цих рекомендацій дасть позитивний ефект для виробників і споживачів, як результат підвищення рівня та якості життя населення.

Список використаних джерел:

1. Шестопалов В.М. Проблеми класифікації мінеральних вод України і перспективи виявлення їх різноманітності //В.М. Шестопалов, Г.М. Негода, М.В. Набока., Н.Б. Овчиннікова// Збірник наукових праць. – К., 2005. – 458 с.
2. Аналітичний огляд ринку питної води України. // [Електронний ресурс] // - Режим доступу: <https://inventure.com.ua>
3. Хамініч С.Ю. Маркетинговий менеджмент:навчальний посібник / С.Ю.Хамініч, О.О.Кононова, М.В.Матвієць – Дн – вськ:Вид-во Маковецький Ю.В., 2011. – 192 с.

УДК 65.014

Хамініч С.Ю.

*д.е.н., проф., професор кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту*

Сокол П.М.

*к.е.н., доцент кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту,*

Умовіст А.В.

студентка спеціальності «Маркетинг»,

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро*

РОЗВИТОК ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ШВИДКОГО ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сучасні міські жителі більшу частину активного часу доби проводять поза домом. Значні відстані, пробки на дорогах, інформаційна та фізична завантаженість людей залишають їм мало часу і сил для приготування їжі на власних кухнях.

Стати у нагоді в таких ситуаціях можуть численні заклади швидкого харчування. Їхніми послугами в Україні користуються люди всіх вікових груп, але найвищий відсоток клієнтів фаст-фудів серед молоді до 25 років. У старших вікових групах більше віддають перевагу домашній їжі. [1]

Перед світовою кризою, у 2008 р., він досяг рекордного обсягу — \$725 млн. Відновлення після різкого падіння відбувалося поступово, але до 2013 р. обсяг ринку збільшився до \$685 млн. На думку експертів, до насиченості було ще далеко. Потенціал розвитку оцінювали у \$4,5-5 млрд. Можливо, це стало поштовхом до рекордного росту інтересу до України з боку глобальних мереж. [3]

Також є чинники, що негативно впливають на ринок швидкого харчування в Україні. Так, зростання доходів населення не встигає за підвищенням цін в ресторанах. Протягом минулого року вартість страв у фаст-фудах підвищилася на 20%, тоді як реальний наявний дохід українців збільшився в цей період всього на 6%. Збільшення орендних ставок, комунальних платежів, мінімальної зарплати та

інших витрат не дозволяє операторам ринку зберігати цінову стабільність, що, в свою чергу, стримує зростання попиту на їхні послуги. Крім того, відкриття нових закладів громадського харчування в Україні перешкоджає низька вакантність придатних для цього приміщень. Майже не залишилося відповідних площ в торгових центрах, а орендодавці, користуючись дефіцитом, піднімають ціну їх оренди приблизно на третину в рік. [2]

У сучасному світі із різноманітням вибору закладів треба завойовувати увагу споживача. Треба бути спритним та підтримувати сучасні тенденції, відчувати потреби споживачів. Дотримання наступних рекомендацій допоможе власникам закладів швидкого харчування розширити аудиторію своїх відвідувачів, збільшити кількість постійних клієнтів та вибитись у лідери серед закладів-конкурентів.

Власникам фаст-фудів слід звернути увагу на організацію столиків. Сучасному споживачу дуже важливий комфорт, інтер'єр та атмосфера. Головними правилами мають бути: простота, зручність, гарно підібрані кольори закладу, єдиний стиль закладу.

Також велику роль із розвитком технологій при виборі закладу відіграє наявність розеток для заряду гаджетів. Споживач скоріше вибере те місце, де він зможе врятувати свій смартфон від розряду, аніж місце, де можна просто смачно поїсти.

Звісно, фаст-фуди - заклади, які відрізняються швидкістю обслуговування. Організація спеціальних боксів для самообслуговування із можливістю моментальної оплати з карти значно пришвидшить процес отримання замовлення.

Велику роль також відіграє асортимент страв. Для того, щоб збільшити кількість постійних клієнтів треба дотримуватись наступних рекомендацій:

- різноманітне меню, що відповідає формату закладу. Так, споживачі матимуть більше вибору для того, щоб обрати страву на свій смак;
- наявність сніданків, ланчів та інших варіантів меню з обмеженням у часі. Це дозволить створити постійну аудиторію, що буде відвідувати заклад в обраний час;
- створити спеціальні пропозиції із поєднанням страв. Разом куштувати дешевше. Так буде підтверджуватися позиціонування фас-

фудів як більше дешевого закладу;

- додати в меню більше корисних страв. Зараз все більше людей переймаються темою здорового способу життя. Всі сприймають фаст-фуди як шкідливу їжу. Треба звернути увагу на сегмент мешканців, які притримуються правильного харчування, займаються спортом та слідкують за своєю фігурою.

Сучасний тренд щодо екології зараз поширюється на все сфери життя. «МакДональдз» - перша мережа фаст-фудів, що притримується політики безвідходного виробництва. Вони приділяють увагу не тільки упакуванню, а й поставкам, правильній організації простору у закладі.

Підтримка екологічності не тільки дозволить зберігати планету, а й розширить аудиторію відвідувачів. Ті, хто піклується про планету будуть відвідувати заклади, які розділяють їх думку щодо екології. Тому іншим закладам швидкого харчування треба звернути увагу на цей так званий тренд екологічності.

Шум у закладах швидкого харчування – одна з причин, чому мешканці старші 55 років не відвідують їх. Створення місць, в яких вони будуть відчувати себе комфортно значно збільшить прихід цієї категорії.

Для власників закладів швидкого харчування все складніше задовольняти потреби споживачів. Доводиться вигадувати нові прийоми для того, щоб бути лідерами. Простим інтер'єром та швидким обслуговуванням їх вже не здивувати. Дотримання таких простих рекомендацій дозволить підвищити конкурентоспроможність закладів швидкого харчування та розширити цільову аудиторію.

Список використаних джерел:

1. Фуд сервіс // Обзор закладів швидкого харчування // [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <https://www.food-service.com.ua>.
2. Аналітика ринків // Ринок закладів швидкого харчування // [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua>.
3. Партнерство заради майбутнього // Фаст-фуди: перезавантаження // [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <https://business.ua>.

УДК 657.446

Ціцька Н.Є.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Малецька О.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ПОДАТКОВІ РОЗРАХУНКИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Облікова політика для цілей оподаткування – це документ, у якому платник податків повинен прописати всі ті правила і методи, якими він має намір керуватися при розрахунку і сплаті податків та зборів [3, с. 16].

Ефективна та раціональна організація обліку розрахунків за податками згідно з податковим законодавством на підприємстві передбачає вибір оптимальної системи оподаткування, методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення обліку розрахунків за податками та платежами.

Тому на підприємстві виникає необхідність у розробці окремого розділу до Наказу про облікову політику «Організація обліку розрахунків за податками і платежами», в якому необхідно визначити об'єкти обліку та методичні аспекти відображення розрахунків за податками в правовому полі бухгалтерського та податкового законодавства, або єдиного Наказу про облікову податкову політику, в якому відобразити окремі питання щодо кожного податку, який сплачується на підприємстві.[1, с.123]

Так, з питання про формування облікової політики підприємства Міністерством фінансів України було видано лист «Про облікову політику», але ґрунтовних методичних рекомендацій, окрім загальних положень та неповного переліку елементів облікової політики щодо П(С)БО, чинних на момент видання згаданого листа, він не містить. В той же час, окремі аспекти питань внесення змін у облікову політику висвітлені в різних нормативних документах: Законі України «Про бухгалтерський облік та

фінансову звітність в Україні», П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», але їх положення узгоджуються не повною мірою. Єдиним нормативним документом з обліку, в якому міститься згадка про облікові оцінки та розкривається механізм їх зміни є П(С)БО 6, але прикладів таких оцінок стандарт не містить, що погіршує його практичну значущість.[1, с.124-125]

Створення облікової політики на підприємстві є дуже трудомістким і відповідальним процесом. Адже підприємству не один рік доведеться працювати і враховувати свої активи і зобов'язання згідно з розробленою ними обліковою політикою, що в свою чергу вимагає від підприємства більш відповідального підходу до розробки облікової політики, яка буде відповідати специфіці його роботи. Основні завдання облікової політики підприємства щодо цілей оподаткування наведено на рисунку.

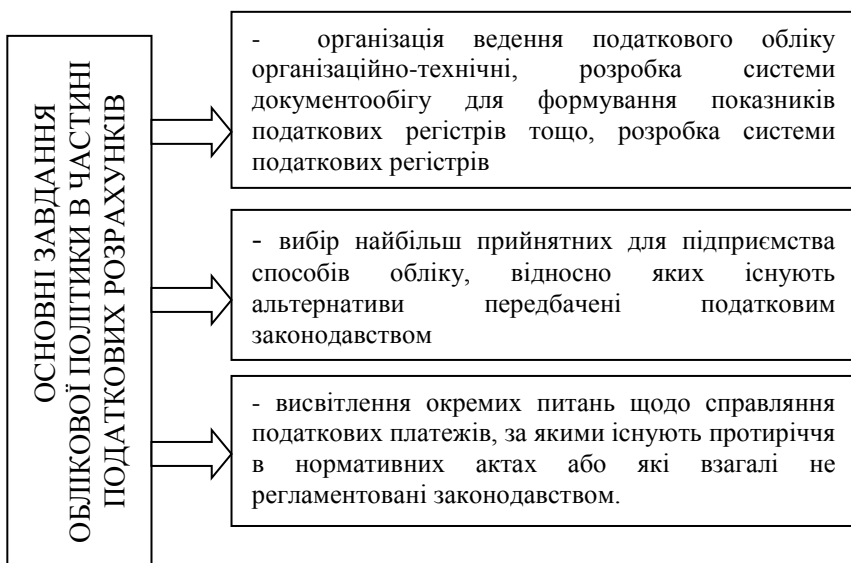


Рис. Основні завдання облікової політики підприємства для цілей оподаткування [4]

Вирішення вказаних завдань є важливим моментом для підприємства у процесі його подальших взаємовідносин з податковими органами. Ефективна політика для цілей оподаткування дасть змогу уникнути багатьох конфліктів.

При формуванні Наказу про облікову політику в рамках розділу «Організація обліку розрахунків за податками і платежами» повинні застосовуватися організаційні та методичні підходи відповідно до бухгалтерського та податкового законодавства. Загальні правила організації та методика ведення обліку розрахунків за податками і платежами визначаються П(С)БО та Податковим кодексом України.

В Наказі про облікову політику, зокрема розділі «Організація обліку розрахунків за податками» необхідно вирішити наступні питання:

- затвердити перелік документів, які будуть використовуватися для бухгалтерського обліку та обліку розрахунків за податками згідно з податковим законодавством;
- встановити механізм визначення нарахування зобов'язань до бюджету окремо за кожним податком відповідно до Податкового кодексу України;
- визначити методика ведення аналітичного обліку згідно з бухгалтерським обліком.

У додатках до розділу «Організація обліку розрахунків за податками і платежами» Наказу про облікову політику вважаємо за доцільне навести: витяги положень законодавства, якими керується підприємство при веденні обліку розрахунків за податками згідно з бухгалтерським та податковим законодавством; перелік та форми затверджених документів, в яких накопичуються дані для розрахунку того чи іншого податку; форми податкової звітності та прикріплені до них законодавчі акти, щодо порядку їх заповнення.

Список використаних джерел

1. Кузьменко Г. І. Облікова політика підприємства як один з інструментів оптимізації оподаткування. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* - 2010. - Вип. 18(2). - С.123-129 URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_18\(2\)__23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_18(2)__23).
2. Податковий кодекс України від 04.12.2010р URL: <http://sfs.gov.ua/nk/>
3. Хоменко Ю. О. Організація облікової політики в Україні: проблеми гармонізації. *Вісник Української академії банківської справи.* – 2010. – № 1 (28). – С. 14-18.
4. Ціцька Н.Є., Брик Г.В., Мирончук З.П. Формування ефективної облікової політики в частині податкових платежів. Cross-border cooperation as a vector of development of small and medium enterprises of Ukraine with V-4 countries: Scientific works – Bratislava - 2017. – С. 331-338.

УДК 334.73:352.075

Янишин Я. С.

к.е.н., в.о. професора кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу, декан економічного факультету Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕСИ КООПЕРАЦІЇ НА СЕЛІ

Упродовж останніх років кооперативний рух став одним з напрямів, за яким відбувається розвиток вітчизняного сільського господарства. Створення сільськогосподарських кооперативів відбувається з ініціативи мешканців сіл або ж завдяки підтримці, наданій міжнародними організаціями або великими компаніями. Численні проблеми, пов'язані із розвитком сільських територій, можуть бути вирішені завдяки споживчій кооперації. Проте це потребує активної діяльності держави.

Розвиток кооперації в сільському господарстві України – це складна соціально-економічна проблема, яка потребує значних зусиль від державного рівня до самоврядного управління. Для розвитку кооперації необхідна реальна підтримка з боку державних органів, впорядковане нормативно-правове поле діяльності для підприємств та організацій та усунення бар'єрів, що не дають змоги Україні брати участь у програмах ЄС [2].

Останнім часом поживалися кооперативні процеси серед власників особистих селянських господарств. В історичному плані це традиційна, але незаслужено забута форма кооперації українських селян. Вигода від неї очевидна: стабільний канал реалізації продукції, можливість відстоювати прийнятні ціни на продукцію, зосередити більше уваги на виробництві і домашньому господарстві, уникнути втрати часу на реалізацію продукції, розпочати власну переробку молока, поліпшити племінну справу [1].

Сільськогосподарська кооперація має хороші перспективи, оскільки сприяє розвитку вертикальної інтеграції та витисненню з продовольчого ринку частини посередників, чим забезпечує вищі

доходи дрібних товаровиробників, сприяє створенню додаткових робочих місць, допомагає протистояти конкурентам тощо. Проте для успішного розвитку кооперації потрібна значно потужніша державна підтримка, важливими напрямками якої має стати фінансова підтримка, розробка і реалізація спеціальних державних програм. Поряд з цим варто сприяти формуванню регіональних центрів кооперації, в яких разом з дорадчими службами надаватиметься консультативна допомога кооперативам, що створюються, шкіл кооперативних лідерів шляхом проведення навчання й супроводу бажаючих до об'єднання в кооперативи дрібних виробників сільськогосподарської продукції [1].

Для сучасної сільськогосподарської кооперації характерним є підвищення концентрації виробництва, яка вимагає постійного зниження витрат на виробництво одиниці продукції. Процес концентрації виробництва в сільському господарстві тісно пов'язаний зі спеціалізацією виробництва. Високий рівень розвитку концентрації може ефективно використовувати досягнення спеціалізації. Об'єктивною передумовою концентрації у сфері сільськогосподарської кооперації є прагнення її учасників поліпшити результати своєї економічної діяльності, тобто якомога більше знизити витрати на виробництво і максимально збільшити доходи. Відтак, можна стверджувати, що кооперація є одним із важливих факторів, які сприяють концентрації сільськогосподарського виробництва, що, своєю чергою, забезпечує отримання високих результатів сільськогосподарськими виробниками. Тому слід раціонально використовувати переваги спеціалізації у кооперативній сфері, а це, своєю чергою, дасть змогу підвищити концентрацію виробництва до максимально допустимих меж згідно з досягненнями науково-технічного прогресу [3].

Сільськогосподарські кооперативи розвиватимуться залежно від державної політики, покликаної їх підтримати. Сільгоспвиробники, зокрема одноосібники, надалі вдаватимуться до кооперації, а їхній правовий статус характеризується вагомим економічним потенціалом, внаслідок визначення якого збільшуватиметься

товаровиробництво, продукція дешевшатиме, отримуватиметься прибуток, залучатимуться нові технології у збереження земель та виробничий процес.

Кооперативні форми взаємодії між сільськогосподарськими товаровиробниками виникли і поширилися під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів. Ринкова економічна систему своїм формуванням породила об'єктивні, а поява суб'єктивних – наслідок внеску, зробленого членами кооперативного товариства у його концепцію, принципи створення та діяльності. З історичного досвіду бачимо, що завдяки кооперації виживають дрібні ринкові суб'єкти, а сучасні реалії доводять, що кооперативам властива не лише антикризова функція, а їхній діяльності притаманна й економічна ефективність за умов нормальної ринкової економіки. Кооперативним рухам і кооперативним системам, як і будь-яким іншим соціально-економічним явищам, притаманна циклічність розвитку через вплив, спричинений конкурентним середовищем, науково-технічним прогресом, інформаційною революцією, глобалізацією економічної проблематики та ін.

Список використаних джерел:

1. Івченко Н.М. Основні напрямки державного регулювання розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського*. 2015. Вип. 6. С.168-173.
2. Мосійчук Н. О. Сучасний стан розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2018. Вип. 284. С. 24-33.
3. Ушкаренко Ю.В. Економічна природа та соціальна місія сільськогосподарської кооперації: теоретичний аспект. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. №10. С. 529-534.

УДК 336.7

Ясіновська І.Ф.

к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту

Баїк А. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

Сьогодні в умовах фінансової кризи, скорочення прибутків та обсягів реалізації підприємств, складності залучення банківських ресурсів та недосконалості фондового ринку корпоративні підприємства повинні шукати напрямки для удосконалення своєї діяльності.

Розвиток бізнесу в Україні відбувається в часі конкретних суспільно-економічних умов та під впливом системи екзогенних та ендогенних чинників. Ведення бізнесу в Україні здійснюється в умовах мінливого макросередовища, тому суб'єктам підприємництва доводиться адаптуватися до таких умов [5].

Одним із факторів успішного функціонування підприємств корпоративного типу є їх вдала дивідендна політика. Саме ця політика впливає на рівень їх самофінансування, структуру капіталу, імідж, інвестиційну привабливість, вартість бізнесу тощо.

Проблемами дивідендної політики займалися багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких: І. Бланк, Ф. Блек, Ю. Бригхем, І. Волик, В. Ковалев, Б. Коллас, Дж. Лінтнер, М. Міллер, Ф. Модільяні, А. Поддєрьогін, В. Суторміна, О. Терещенко, У Шарп та ін.

Згідно із Законом України “Про акціонерні товариства” дивіденди – частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу. Виплата дивідендів власникам акцій одного типу та класу має відбуватися пропорційно до кількості належних їм цінних паперів, а умови виплати дивідендів (зокрема

щодо строків, способу та суми дивідендів) мають бути однакові для всіх власників акцій одного типу та класу. Товариство виплачує дивіденди виключно грошовими коштами. Виплата дивідендів за простими акціями здійснюється з чистого прибутку звітного року та/або нерозподіленого прибутку на підставі рішення загальних зборів акціонерного товариства у строк, що не перевищує шість місяців з дня прийняття загальними зборами рішення про виплату дивідендів. Виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється з чистого прибутку звітного року та/або нерозподіленого прибутку відповідно до статуту акціонерного товариства у строк, що не перевищує шість місяців після закінчення звітного року [3].

Дивідендна політика – це політика, щодо розподілу отриманого підприємством прибутку за умови, що власники підприємства мають право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів [2].

Згідно даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, у 2017 році виплачено/перераховано дивідендів на загальну суму 31,28 млрд. грн., тоді як нарахованих 31,94 млрд. грн. У 2018 році нараховано дивідендів на загальну суму 106,9 млрд грн, у той же час виплачено/перераховано дивідендів на загальну суму 104,2 млрд грн, що перевищує більше ніж у 3 рази обсяги нарахованих та виплачених/перерахованих дивідендів у 2017 році. У 2018 році понад 50% обсягу нарахованих дивідендів належало десяти найбільшим акціонерним товариствам. Найбільший обсяг нарахованих дивідендів має АТ “Нафтогаз України” (28% від загального обсягу нарахованих дивідендів всіма підприємствами) та ПРАТ “АПК - ІНВЕСТ” (14%). Решта підприємства мають значно менший обсяг нарахованих дивідендів [4].

Варто відмітити, що впродовж останніх років корпоративні підприємства України в значній мірі використовують залишкову політику виплати дивідендів, спрямовуючи основну суму на розширення виробництва та підвищення темпів розвитку. Дана політика має ряд недоліків для акціонерів підприємства:

нестабільний розмір дивідендних виплат та, як наслідок, відтік дрібних інвесторів.

Поділяємо думку Бершадського А.О., Юрчишеної Л.В., що держава сьогодні повинна здійснити комплекс заходів для удосконалення існуючого порядку виплати дивідендів корпоративними підприємствами. Так, в законодавстві необхідно передбачити норму, яка б установлювала обов'язок органів управління корпоративного підприємства частину прибутку скеровувати на виплату дивідендів [1].

Отже, виплата компаніями дивідендів є дуже важливою, адже це дозволить залучити акціонерів, що не прагнуть заробити на купівлі – продажі акцій, а розраховуватимуть на довгострокове зростання їх вартості. Тому, для того, щоб стимулювати залучення як можна більшої кількості довгострокових акціонерів, корпоративним підприємствам дуже важливо виплачувати належні дивіденди, що дозволить їм одержувати поточний прибуток. Важливо оптимізувати дивідендну політику, що проявляється в оптимальному співвідношенні між прибутком, що виплачується власникам акцій у вигляді дивідендів, та тим, що реінвестується у діяльність товариства з метою максимізації доходів власників у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Бершадський А.О., Юрчишена Л.В. Акціонерні товариства: тенденції, проблеми функціонування та дивідендна політика. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Випуск 3 (08) 2017. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua>.
2. Василенко В. П. Теоретичні аспекти формування дивідендної політики підприємств України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Вип. 18 Ч.1. 2016. URL: <http://www.ej.kherson.ua>.
3. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 №514. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
4. Річний звіт за 2018 рік національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. *НКЦПФР* Офіційний сайт. URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf.
5. Ясіновська І., Верхоляк Т., Хміль С. Актуальні проблеми ведення бізнесу в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 10 (2). С. 24-28.

УДК 336.64

Ясіновська І.Ф.

к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту

Горанська Н.В.

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Ведення бізнесу в Україні здійснюється в умовах мінливого макросередовища, тому суб'єктам підприємництва доводиться адаптуватися до таких умов. Ефективна діяльність підприємств потребує постійного контролю надходження та використання фінансових ресурсів, чіткого дотримання розрахункової дисципліни, формування оптимального співвідношення між власними й позиковими коштами, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності [5, с. 188]. В сучасних умовах ринку управління на підприємствах здійснюється за допомогою різноманітних інструментів управління. Одним із таких інструментів покращення фінансово-господарської діяльності підприємства є складова системи управління – контролінг.

Багато різноманітних науковців вивчали сутність та особливості фінансового контролінгу, тому варто виокремити декілька підходів до визначення даного поняття. Лаута Ю.С. і Герасимов Б.І., які розглядають контролінг як «контролюючу систему, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію» [2, с. 96].

Поняття «фінансового контролінгу» на основі координації розглядає Григорів О.О. і трактує його як «як адаптивну складну динамічну сукупність взаємопов'язаних елементів, які виконують функцію забезпечення довгострокового ефективного

функціонування і розвитку підприємства шляхом координації і спрямування зусиль усіх підрозділів і служб» [1, с. 179].

Фінансовий контролінг з точки зору управління розглядають Ліпич Л.Г. та Гадзевич І.О., подаючи таке визначення: «контролінг – це сукупність методів та процедур, які покликані забезпечити методичну і організаційну основу для підтримки основних функцій управлінської діяльності на підприємстві: планування, організування, мотивування, регулювання та контроль» [3, с. 378].

Проаналізувавши вище зазначені підходи, можна зробити висновок, що суть фінансового контролінгу полягає в формуванні фінансової стратегії та політики підприємства, участі у фінансовому бюджетуванні, передбаченні негативних наслідків рішень, зборі та обробці інформації про діяльність підприємства, розпоряджанні фінансовими ресурсами підприємства згідно розробленій стратегії функціонування підприємства, розробці вказівок і рекомендацій щодо покращення ефективності діяльності. Сутність фінансового контролінгу найповніше проявляється через його функції. На основі досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених виділяють такі основні функції фінансового контролінгу: планування, координація, управління та контроль (табл. 1).

Таблиця 1

Функції фінансового контролінгу

Автори	Функції фінансового контролінгу					
	Планування	Координація	Управління	Внутрішній консалтинг	Організація	Контроль
Лауга Ю.С., Герасимов Б.І.		+	+			+
Григорів О.О.		+				
Ліпич Л.Г., Гадзевич І.О.	+				+	+
Терещенко О.О.	+	+		+		+

Джерело: складено на основі [1, 2, 3, 4]

В Україні контролінг не розвивається такими темпами, як, для прикладу в країнах ЄС, але застосування фінансового контролінгу є важливим та актуальним зважаючи на наступні аспекти:

- зростання нестабільності зовнішнього середовища, що зумовлює додаткові вимоги до системи управління підприємства;
- необхідність у безперервному відстеженні змін, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищах підприємства;
- необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку і уникнення кризових ситуацій [4, с.152].

Тут має місце розвиток нових елементів управління, серед яких постає фінансовий контролінг, головною метою якого є орієнтація процесу управління на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників і досягненні високих фінансових показників діяльності підприємства з мінімальним ризиком для підприємства чи організації. Застосування фінансового контролінгу забезпечить вдосконалення системи управління, дозволить здійснювати вірну оцінку результатів діяльності та допоможе забезпечити фінансову стійкість підприємства.

Список використаної літератури

1. Григорів О. Теоретичні засади запровадження контролінгу у вищих навчальних закладах. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Aprer/2009_5_2/33.pdf
2. Лауга Ю.С., Герасимов Б.І. Створення системи контролінгу на промисловому підприємстві. *Видавництво «Тамбо»*. 2005. 96 с.
3. Ліпич Л.Г., Гадзевич І.О. Контролінг в системі антикризового управління. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 722. С. 377–381.
4. Стефанік І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу. *Фінанси України*. 2005. №2. С. 146– 153.
5. Ясіновська І.Ф. Оцінка фінансового стану підприємств регіону. *Регіональна економіка. Науково-практичний журнал*. Львів. 2016. № 1. С. 188–195.

РОЗДІЛ 3

ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ: ОРГАНІЗАЦІЯ, МЕТОДИКА ТА ПРАКТИКА

UDC 336.02.316

Kolodiy A.V.
PhD in economics, associate professor of finance,
banking and insurance,
L'viv national agrarian university, L'viv

REFORM OF THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE: USEFUL EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES

Evaluation from the perspective of objectivity and fairness of the value of its labour is the main parameter of development of the internal market of any country. If it is wrong to evaluate this parameter, it will be braking many economic processes. In our country today we see a loss factor stimulating function of wages, according to its productive effect on the development of production is minimal. The current model of economic policy in Ukraine, is mainly concerned with protecting socially vulnerable layers of the population. Accordingly, the aim of the new strategic vision of development of the state is the primary concentration of the main points of social policy in the occupied part of the population.

Dynamics of changes in the modern world is quick and they require rapid response and operational assessment, development of a new strategy and concept of state regulation of social development. Activities for reforming social policy should be implemented simultaneously with the economic changes and based on the positive changes and trends in the world economy. Factors of the first stage of this concept should be security and social protection of citizens, creation of new jobs through additional tax incentives, focusing on the formation of the middle class.

Social protection is a system of economic, social and institutional actions that are implemented by government in order to support vulnerable segments of the population: pensioners, invalids, war veterans, large families and other disadvantaged citizens. Pension is the main part of the system of social protection of the population [1]. Studying the experience of European countries and the use of its

positive sides in Ukraine is important enough for our country.

In recent years, Ukrainian solidarity pension system is in a constant state of reform. Its objective was mainly to solving and resolving current problems. In general, employees consider paid contributions for prior years and the distribution between social insurance funds are high and unfair, and retirees, in turn, noted the low level of pensions assigned to them and the discrepancy between their well-earned experience.

The main problem today is the problem of an aging population, because the number of elderly people is constantly growing. Taking into account these trends, the ability of the joint system to ensure a sufficient level of pensions and their proper differentiation is in question. The effectiveness of this system depends mainly on how the number of working generation is greater in number of pensioners. Thus, the peculiarities of the demographic situation in the country and the social and economic aspects make it necessary to apply a new model of a multi-level system of pension and pension insurance.

Investigating the status and functioning of pension systems in different countries, and in particular European countries, is important to better understand and work out ways to further reform the domestic pension system.

Let's look at some characteristics of the pension systems of European countries and compare them with the Ukrainian:

- the retirement age in the European countries set at the level not below 62 years for men and 60 years for women;
- national pension system is like the pension systems of the vast majority of them and consists of three levels;
- the possibility of early retirement with the right requirements, in particular regarding minimum insurance experience. In particular, in Slovakia, a woman with five or more children can retire at 57, 5 years [2, p. 6].
- the presence of non-state pension provision which is under the watchful control of the state.

Polish reform of pension provision provides a three-tier system of formation of pension funds. Level I is based on distribution principles (the workers' contributions are registered on individual accounts,

but are spent on current pensions and benefits). Level II (open pension funds) and level III (pension programs for workers and employees, established by employer, retirement investment funds, various forms of individual accumulation of savings for security in old age) are based on cumulative funding, where contributions are invested in an enterprise and abundance [3, p. 109].

It should be noted that the pension reforms in Hungary, Poland and Slovakia (1998-2004) included the privatization of their national pension systems, partially replacing them with funded system of personal savings accounts operated by commercial entities [4].

Studying foreign experience in the organization of supplementary pension systems will allow for a better reform of the pension insurance system in Ukraine. In particular, it should be understood that after retirement, the formation of several sources of income is quite important and necessary.

List of references:

1. Drabyk O.M. Development of pension provision and social protection of Ukrainian population based on the use of world experience. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series*. Issue 14. Part 2. P. 112-115.
2. Zhuk O.B. Implementation of foreign experience in reforming Ukraine's pension system. *The Caucasus: southern Caucasus scientific journal of academic research*. April-may 2017. Volume 18. Issue 03. C. 4-10.
3. Karlin M. Reforming the financial system of Poland: experience for Ukraine. *Scientific Bulletin of Lesya Ukrainka Eastern European National University. International Relations*, №10 (2013). P. 105-113.
4. Yurzitsa E., Goliash P. Pension reform: international comparisons and the experience of Slovakia. URL: <http://soskin.info/ea/2005/3-4/20050319.html>

УДК 657.631

Бездушина Ю.С.

*к.е.н., ст. наук.сп., завідувач відділу обліку та оподаткування
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ*

ПРОГНОЗ ЗРОСТАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА РОЛЬ БУХГАЛТЕРА В ЦЬОМУ ПРОЦЕСІ

З-поміж значної кількості характеристик, що визначають рівень інвестиційної привабливості суттєва роль відводиться фінансово-майновим показникам. Значення цих індикаторів інвестиційної привабливості формуються на основі фінансової звітності. На сьогодні в науково-професійних колах неодноразово наголошувалось на тому, що фінансова звітність, як головне джерело інформації про фінансово-майновий стан, характеризується невідповідністю дійсності вартісних оцінок, які застосовуються при формуванні звітних показників, що призводить до: заниження вартості матеріальних активів; невідображення земельного банку; недооцінки інтелектуальної власності в балансі. Результатом є неповне представлення інформації про майновий стан підприємств, неадекватне визначення економічних показників його діяльності (рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість), як наслідок, відсутність належного представлення інвестиційної привабливості підприємства.

Проведений аналіз фінансової звітності ряду підприємств засвідчив, що активи, які визначають майновий аспект інвестиційної привабливості не в повній мірі відображені у звітності. Балансова вартість основних засобів не відповідає їх дійсній вартості, а земельні ділянки та об'єкти інтелектуальної власності взагалі не відображені в балансах. Проілюструвати потенціал фінансової звітності у зростанні інвестиційної привабливості підприємства дозволять через належне представлення цих активів у звітності, на підставі законодавчо дозволених коригувань в обліковій політиці, зокрема: дооцінки основних засобів; оцінки та включення в баланси об'єктів інтелектуальної власності; оцінки і включення в баланс земельних ділянок та прав їх користування.

На основі аналізу звітності господарств, можна зробити висновок про приріст вартості підприємства за рахунок дооцінки в бухгалтерському обліку основних засобів, який може сягати від 40% до 340%.

За оптимістичного сценарію інтерпретації результатів аналізу, дооцінка основних засобів може сприяти: збільшенню загальної вартості активів у 3 рази; зростанню вартості власного капіталу в 5 разів та додаткового капіталу (у його складі) в 7 разів (максимальні значення).

Можливе зростання капіталізації за рахунок включення в баланси об'єктів інтелектуальної власності прогнозовано нами на прикладі інноваційного освітнього продукту САРА – програми підвищення кваліфікації та сертифікації бухгалтерів аграрного сектору, що є об'єктом авторського права та належить Інституту обліку і фінансів Федерації аудиторів, бухгалтерів та фінансистів АПК України. В результаті оцінки ринкової вартості даного об'єкту авторського права, з'ясовано, що потенційне підвищення капіталізації підприємства за рахунок включення його в баланс складає 110% (в 2 рази).

Останній аспект зростання інвестиційної привабливості – це включення в баланс вартості прав користування (оренди) земельними ділянками, зокрема сільськогосподарськими. Експерти приводять різні оцінки таких прав. Одна з таких оцінок – біля 70 млрд.грн. Відповідно, врахування у звітності земельного капіталу при розрахунку інвестиційної привабливості аграрної галузі забезпечить її зростання на 30%

Отже, невикористання потенціалу бухгалтерського обліку та формальні підходи до підготовки фінансової звітності не дозволяють належним чином представити інвестиційну привабливість підприємств. Шляхами вирішення проблеми вбачаємо: визнання на рівні державного управління бухгалтерського обліку та фінансової звітності важливим інститутом у забезпеченні інвестиційної привабливості підприємств та економіки держави в цілому; прийняття єдиної облікової політики, з відповідною послідовністю застосування принципів, методів, технології обліку, що забезпечить досягнення головної мети – підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств, галузей та держави.

УДК 657.44

*Беляєва Л. А., к. е. н., доцент
Деняк К. М., студент
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Харків*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Фінансовий результат від діяльності підприємства відіграє вагомe значення в сучасних умовах господарювання, які склалися в Україні під впливом ринкових відносин та перебувають під впливом фінансової та політичної кризи. За цих умов виникає реальна необхідність у проведенні якісного та комплексного аналізу фінансових результатів підприємств за науково-обґрунтованою системою показників. Сучасний стан функціонування підприємств характеризується нестабільністю і значним ступенем ризику господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища, що негативно позначається на показниках ефективності їх виробничо-господарської діяльності.

В рамках дослідження узагальнена інформація щодо фінансових результатів до оподаткування великих та середніх підприємств України за всіма видами економічної діяльності на рисунку 1 [1]. Аналіз отриманих даних, свідчить, що високі показники фінансового результату суб'єктів господарювання, за оцінками багатьох експертів, є завищеними через не врахування у методиці розрахунків фінансового результату економічної діяльності специфічних особливостей окремих видів виробництв.

В умовах ринкової економіки питання обліку фінансових результатів є одним з основних у системі як фінансового, так і управлінського обліку суб'єктів господарювання. Правильно та раціонально організований облік фінансових результатів - це запорука своєчасного виявлення й усунення недоліків розвитку підприємства, знаходження резервів для поліпшення фінансового стану господарюючого суб'єкта та забезпечення фінансової

стійкості його діяльності. Якісна система обліку фінансових результатів є фундаментальною основою для забезпечення стійкого росту підприємства.

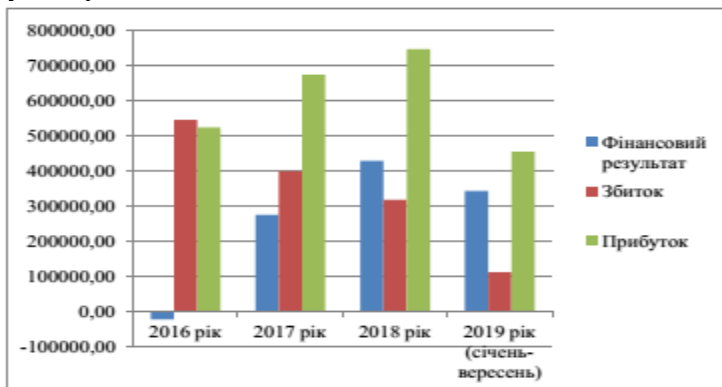


Рис. 1. Динаміка змін фінансових результатів українських підприємств за видами економічної діяльності, млн. грн.

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

Сучасна система формування фінансових результатів (рис. 2) є методологічно складною, залучається значна кількість облікових реєстрів і є досить незручною в процесі використання даних для аналізу і прийняття управлінських рішень.

До основних проблем обліку фінансових результатів в Україні слід віднести: відсутність оперативної облікової інформаційної бази доходів і витрат, відсутність у нормативно-правових актах класифікації доходів і витрат, адаптованих під галузеві особливості, відсутність спеціальних бланків первинних та зведених документів, відсутність визначення оптимального співвідношення розподілу фінансових ресурсів. До сучасних проблем також слід віднести недосконалість методології що призводить до викривлення інформації у «Звіті про фінансові результати», недостатня кількість показників у ньому, все це не дозволяє здійснити глибокий і повноцінний аналіз фінансових результатів.



Рис.2. Сучасна система формування фінансових результатів в обліку

Джерело: узагальнено авторами

Облік фінансових результатів та результатів діяльності підприємства постійно розвивається й поліпшується у зв'язку із удосконаленням комп'ютерної техніки, програмного забезпечення і комунікаційного середовища, методології й організації бухгалтерського обліку, як основного інформаційного джерела про витрати та доходи підприємства.

Важливим аспектом в реформуванні обліку фінансових результатів є формування єдиної законодавчо-нормативної бази, адаптованої до міжнародних вимог та норм, удосконалення методології складання звітності та запровадження інформаційних технологій. Гармонізація та стандартизація організації бухгалтерського обліку відкриє на перспективу основу міжнародного співробітництва та спрощення системи обліку в цілому.

Список використаних джерел:

1. Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 657.1

Бруханський Р.Ф.

*д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль*

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ Й ОЦІНКА ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

На сучасному етапі розвитку облікової методології стратегічного обліку відсутня єдність у підходах учених щодо порядку облікового відображення й оцінки факторів зовнішнього середовища (макро- та мікросередовища), що впливають на процес прийняття стратегічних управлінських рішень.

Диференціацію доцільно проводити у розрізі двох основних підходів до здійснення стратегічних облікових записів [2, с. 19]:

1) відокремлене відображення об'єктів зовнішнього середовища за обраними агрегатами на основі подвійного запису. Реалізація такого підходу має проводитись на основі дотримання вимог, що висуваються до здійснення агрегованих стратегічних облікових записів: обрання облікових агрегатів на основі розробленого стратегічного структурованого плану рахунків, що стосуються агрегованих стратегічних записів; впровадження нових агрегатів, що стосуються зовнішнього середовища підприємства (активи зовнішнього середовища, капітал зовнішнього середовища, зобов'язання зовнішнього середовища); визначення характеру змін (збільшення або зменшення) та типу облікових змін, до яких приводить здійснення такого запису (активні або пасивні, перmutації або модифікації); здійснення агрегованих стратегічних облікових записів на основі застосування подвійного запису (один агрегат – за дебетом, інший – за кредитом).

Оскільки стратегічні записи здійснюються в розрізі обраних стратегічних альтернатив, які відрізняються між собою за просторовими та часовими характеристиками, Г. Є Крохічева ввела

поняття «фрактал» як критерій їх класифікації. На думку М. В. Болдуєва, використання гіпотези фрактальності в стратегічному обліку дає можливість визначати інформацію і забезпечувати управління за територіальними фракталами (внутрішні та зовнішні сегменти діяльності, ланки ланцюжка створення вартості, продукти тощо) і фракталами часу (інвестиційні, інноваційні та стратегічні горизонти) [1, с. 126]. В подальшому ця ідея була розвинута при побудові системи агрегованих стратегічних облікових записів.

Зокрема, на думку Т. О. Графовой, стратегічні агреговані проведення здійснюються за фракталами, якими можуть бути: варіанти діяльності підприємства відповідно до моделі стратегічного розвитку підприємства (інерційний, помірно-оптимальний, інноваційний); сегменти стратегічної активності; часові горизонти різної тривалості (5, 10, 15 і більше років). Наявність і використання єдиного інформаційного простору дозволяє отримувати інформацію багаторівневого характеру за фракталами простору і часу: стратегічними майданчиками, інформаційними супермагістралями, мобільними фракталами часу і мережевого простору, варіантами стратегічного розвитку, сегментами стратегічної активності тощо [3, с. 46].

Таким чином, використання концепції фракталів у системі стратегічного обліку дозволяє формувати різні види стратегічних похідних фрактальних балансових звітів, які є основою для прийняття стратегічних управлінських рішень.

2) додаткове відображення впливу факторів зовнішнього середовища на об'єкти внутрішнього середовища підприємства. Такий спосіб здійснення стратегічних записів запропонований О. М. Щемелевим у вигляді нетінгових проведеннь та розвинений О. М. Євстаф'євою. Він передбачає відкриття до кожного синтетичного рахунка стратегічного структурованого плану рахунків окремого субрахунка, який би відображав позитивний та негативний вплив факторів зовнішнього середовища.

Зокрема, О. М. Євстаф'єва розробила алгоритм постановки на облік фактів господарського життя, що враховує вплив факторів макро- і мікро-середовища та виявлення супутніх і результуючих

ризиків, що впливають на діяльність підприємства: 1) виявлення зовнішніх і внутрішніх факторів та визначення направленості їх впливу; 2) оцінка ризиків, що виникають від впливу визначених факторів; 3) визначення сутності, типу та суми за фактом господарського життя, що виник у результаті впливу виокремлених факторів; 4) визначення рахунків, які використовуються при відображенні фактів господарського життя [4, с. 5].

На основі здійснених стратегічних записів уможливується складання стратегічного похідного балансового звіту, що дозволяє сформувати думку користувача не лише про фактичний, а й про ймовірний стан підприємства, що формується в результаті ймовірних змін внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Інформація з одержаного звіту може бути використана для оцінки стратегічних переваг кожної із виділених стратегічних альтернатив та дозволяє побудувати дієву й ефективну систему стратегічного менеджменту.

Для здійснення стратегічних облікових записів як одного з етапів методики стратегічного обліку може бути використаний будь-який із розглянутих двох підходів.

Проте, на нашу думку, більш доцільним є застосування першого підходу, який, з одного боку, дозволяє відобразити вплив реалізації конкретної стратегічної альтернативи на стан підприємства в його зовнішньому середовищі, а з іншого – за допомогою стратегічних похідних балансових звітів відобразити вплив зовнішнього середовища на стратегічні показники діяльності підприємства (чисті активи та чисті пасиви), що дозволяє зробити відповідний стратегічний вибір або вжити належних заходів з метою коригування сформульованої та обраної стратегії.

За результатами здійснення інжинірингових і стратегічних облікових записів доцільно формувати інжинірингово-стратегічний баланс, за яким розраховується показник стратегічних чистих активів, що охоплює вплив введення інжинірингових облікових об'єктів та факторів зовнішнього середовища і є стратегічним показником власності підприємства, «очищеним» від наявних у нього зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Болдуєв М. В. Концептуальні підходи формування стратегічної бухгалтерії. Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 3 (7). С. 122-128.
2. Бруханський Р. Ф. Методика ведення стратегічного фінансового обліку на підприємствах: інжиніринговий аспект. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 8. С. 18-28.
3. Графова Т. О. Методология комплексного учета интеллектуального капитала : автореф. дис. на соиск. науч. степ. д-ра экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Татьяна Олеговна Гра-фова. Ростов-н/Д, 2012. 50 с.
4. Евстафьева Е. М. Методика формирования стратегического балансового отчета, ориентированного на показатели стоимости капитала. Аудит и финансовый анализ. 2011. № 3. С. 1-7.

УДК 336

*Гіржева О.М.
к.е.н., доцент, доцент кафедри
підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
ХНТУСГ імені Петра Василенка, м. Харків*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО АГРОПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Малі та середні форми господарювання – це такі форми господарювання в умовах багатукладної ринкової економіки, які виконують ряд економічних, соціальних і екологічних функцій; які сприяють задоволенню власних потреб і насиченню локальних ринків сільськогосподарською продукцією всіх видів; які формують підприємницьку ініціативу, що функціонує в рамках існуючого українського законодавства.

До функцій малого та середнього агропідприємництва відносяться : 1) економічні: - виробництво продукції та надання послуг; - джерело додаткових і основних доходів населення; - забезпечення населення продуктами харчування; - забезпечення різноманіття сільгосппродукції, виробництво специфічної продукції в малих обсягах; - забезпечення раціонального поєднання галузей агропромислового комплексу; - можливість кооперації та інтеграції з агропідприємцями різних рівнів управління.

2) соціальні: - забезпечення зайнятості та підтримка доходів сільського населення; -забезпечення сталого розвитку сільських територій; - збереження сільського укладу життя, сільських традицій, культурного пласта аграрної сфери країни;

3) екологічні: - збереження різноманітності природного генофонду, підвищення родючості ґрунтів; - збереження унікальності агроландшафтів, флори і фауни, забезпечення їх збереження, поліпшення екології в сільській місцевості; - виробництво екологічно чистої продукції.

Життєво важливі функції малого та середнього агропідприємництва динамічно розвиваються і змінюються, що

свідчить про значущість даних форм господарювання в функціонуванні аграрного сектора економіки України.

Стабільна робота малого та середнього агропідприємництва багато в чому залежить від рівня його фінансового забезпечення.

Фінансове забезпечення - це управління капіталом, діяльність по його залученню, розміщенню та використанню. Основними принципами фінансового забезпечення є: - самоокупність, тобто відшкодування поточних витрат за рахунок отриманих доходів, що забезпечується в першу чергу за рахунок власних коштів або за рахунок позикових коштів; - самофінансування, що означає таку фінансову стратегію управління фондами грошових коштів підприємств, яка забезпечить накопичення капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення [1].

У повноцінному забезпеченні підприємств фінансовими ресурсами важливе місце належить самофінансуванню. Протягом останніх років завдяки наполегливій праці аграріїв і більш зваженій політиці держави виробництво сільськогосподарської продукції в цілому залишається рентабельним. Разом з тим вести розмови про стабільний приріст прибутковості ще дуже передчасно.

Самофінансування має ряд переваг: - за рахунок поповнення з прибутку власного капіталу підвищується фінансова стійкість підприємства; - формування і використання власних коштів проходить стабільно; - мінімізуються витрати за зовнішнім фінансуванням (з обслуговування боргу по кредиторам) - спрощується процес прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства, оскільки джерела покриття додаткових витрат попередньо відомі [2].

Як показує практика, розвиток малого та середнього агропідприємництва неможливий без банківського кредитування, що обумовлено закономірностями економічного циклу фінансових ресурсів і пов'язане з особливостями їх кругообігу. Дослідження показують, що в країнах з розвинутою ринковою економікою склалася розгалужена і добре налагоджена система кредитування початківців малих та середніх підприємств.

Об'єктивна необхідність кредиту для аграрних формувань пояснюється існуванням сезонних потреб в додатковому оборотному капіталі з метою забезпечення безперервного його руху за рахунок короткострокового кредиту аграрного формування, переважно,

покриваючи різницю між загальною потребою в фінансових ресурсах і їх наявними обсягами. Отже, кредит забезпечує стабільні умови господарської діяльності, виступаючи балансовими фактором формування фінансових ресурсів.

Вирішити багато проблем малих та середніх агропідприємств можливо за рахунок зміни якості системи кредитування, методики оцінки кредитоспроможності, перерозподілу частини державних субсидій від колективних форм господарювання на користь малих та середніх агропідприємств.

Ключовими зацікавленими сторонами по відношенню до системи підвищення якості фінансового забезпечення малого та середнього агропідприємництва є: держава (зацікавлене в ефективному витрачанні виділяються засобів); споживачі продукції та послуг, вироблених малими агропідприємцями (зацікавлені в зниженні цін і підвищення якості товарів і послуг); діючі і потенційні суб'єкти малого та середнього агропідприємництва (зацікавлені в підвищенні якості послуг на різних стадіях їх життєвого циклу); громадські об'єднання підприємців (зацікавлені в удосконаленні нормативно-правового та інфраструктурного забезпечення підтримки малих та середніх підприємств, поліпшення підприємницького клімату).

Врахування інтересів цих суб'єктів інституційного і виробничого середовища при формуванні системи фінансування малих та середніх агропідприємств забезпечить їх довгострокову діяльність, високу ефективність і результативність функціонування.

Отже, конкурентоспроможність малого та середнього агропідприємництва можливо забезпечити лише на основі ділової активності органів влади, суб'єктів господарювання щодо формування повноцінного підприємницького середовища (економічна, соціальна, екологічна складові) та удосконалення кредитної системи.

Список використаних джерел:

1. Романенко О. Фінанси: [підручник] / О. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
2. Пристемський О. С. Самофінансування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємства/ О. С.Пристемський // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4 (20). – С. 106–108.

УДК 330.143:338.432:657:631.115.11

Гнатишин Л. Б.

д.е.н., в.о. професора кафедри обліку та оподаткування

Костирко І.Г.

д.е.н., професор кафедри обліку та оподаткування

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ВРЕГУЛЮВАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ НЕУЗГОДЖЕНОСТЕЙ ЩОДО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ВАЛОРИЗАЦІЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Характеристика раціонального ведення операційної діяльності фермерських господарств зумовлює специфічні інформаційні запити внутрішніх користувачів – фермерів, та вимагає особливого підходу в організації облікового забезпечення.

Контент системи бухгалтерського обліку фермерських господарств залежить від багатьох чинників. Водночас її рівень, структурно-функціональна регламентація і методичне наповнення повинні забезпечити захист приватної власності фермера та відповідати повсякчас зростаючим інформаційним запитам. Так, великі та середні фермерські господарства як правило використовують класичну систему фінансового обліку та окремі компоненти управлінського обліку, ведуть облік виробництва. Багаторівнева система обліку цих господарств побудована згідно принципів національних стандартів бухгалтерського обліку і відповідає вимогам Методичних рекомендацій щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств № 390 від 4.06.2009 р. та Методичних рекомендацій з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств №132 від 18.05.2001 р. Для сімейних фермерських господарств (із площею землекористування до 20 га сільськогосподарських угідь) призначено Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських

(фермерських) господарствах № 189 від 2.07.2001 р. [1]. Слід зазначити, що даний нормативний документ істотно відрізняється від Методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами № 720 від 15 червня 2011 року. Найсуттєвіші розбіжності між цими нормативно-правовими документами стосуються форм реєстрів обліку (первинних документів).

Наші дослідження вказують на те, що в умовах сьогодення Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, як і вище згадані інші нормативні документи, не враховують галузевих та організаційно-правових особливостей щодо сучасного етапу розвитку фермерства, прописані всупереч основних положень та останніх змін і доповнень до Закону України «Про фермерське господарство». Ситуація, яка склалася, свідчить, що загалом методологічна сторона ведення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах ще недостатньо напрацьована, не відповідає вимогам часу.

Окрім цього неузгодження чинної регламентації із вимогами Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [3] дозволяє застосування в обліковій практиці суб'єктів агробізнесу двох методів обліку витрат: на створення біологічних активів і виробництво сільськогосподарської продукції.

Відтак, організація обліку валоризації у фермерських господарствах має об'єктивні передумови, які зумовлені, насамперед, бажанням фермера володіти інформацією про ефективність виробництва того чи іншого виду продукції, що стане запорукою пошуку кращих ринків збуту аграрної продукції. Дані обліку цього процесу можуть забезпечити власника інформацією на кожному етапі виробничого циклу, сприяти виявленню раціональності співвідношень між витратами, обсягом виробництва та рівнем рентабельності, що допоможе прийняттю виважених управлінських рішень, спрямованих на досягнення конкурентної переваги фермерського господарства.

Валоризація – це сукупність заходів для штучного підвищення ціни

аграрної продукції, що особливо актуально для фермерських господарств, які відчувають загострення конкуренції із великими сільськогосподарськими товаровиробниками.

Вимоги скороченої форми фінансової звітності, котру фермерські господарства як суб'єкти малого підприємництва складають за даними бухгалтерського обліку відповідно до вимог П(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» [2], дають підстави в межах застарілого, але все ще чинного нормативного забезпечення, запропонувати альтернативні варіанти обліку процесу валоризації. Методологічно основу обліку валоризації становить поелементний облік витрат, які формують собівартість виготовленої та реалізованої продукції (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці і соціальне страхування, амортизація, вартість придбаних послуг, інші прямі та загальновиробничі витрати). За умови запровадження запропонованого вище, концепція обліку валоризації у фермерських господарствах зводиться до використання скороченого плану бухгалтерських рахунків та переорієнтації окремого узагальнення інформації про витрати за елементами (бухгалтерські рахунки класу 8) і доходи (бухгалтерські рахунки класу 7) на один бухгалтерський рахунок 79 «Фінансові результати». За результатами наукового пошуку вималювались дві моделі обліку формування доданої вартості в процесі валоризації аграрної продукції. Принцип альтернативності у цьому контексті зумовлений як сезонністю виробництва, так і розмаїттям продукції, яку виробляє фермер, у тому числі і орієнтацією на нішеве чи органічне виробництво.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації по організації та ведення обліку в селянських (фермерських) господарствах: Наказ Міністерства аграрної політики України від 02.07.2001 р. №189. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790 URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657

*Грибовська Ю. М.
к.е.н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку та економічного контролю
Куришко М. В.
здобувач вищої освіти за ОПП Облік і оподаткування
освітнього ступеня магістр, 2 курс
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

СПОСОБИ РОЗРАХУНКУ ЗА ОТРИМАНЕ ПАЛЬНЕ

Розрахунки за отримане на автозаправній станції пальне можуть здійснюватися такими способами:

- а) за готівку;
- б) безготівковим розрахунком з використанням:
 - відомостей;
 - скретч-карток;
 - смарт-карток;
 - талонів [2].

Розрахунок готівкою використовується найчастіше. Він передбачає, що працівник підприємства заправляє автомобіль на автозаправній станції і розраховується за придбане пальне готівкою. При цьому працівник зазвичай є підзвітною особою та подає Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт.

Складання відомостей та користування скретч-картками є непоширеним способом розрахунків за пальне. Відпуск пального за відомостями ґрунтується на укладанні договору та складанні відомості про обсяг пального, відпущеного на автозаправній станції, на підставі яких наприкінці місяця складають рахунки про оплату.

Скретч-картки – аналог талонів, але в електронному вигляді. Головний недолік – одноразовість використання, адже у картці зазначено певну кількість літрів пального.

Смарт-картка є зручною, багаторазовою, надійною, одним із

засобів безготівкового розрахунку із постачальником пально-мастильних матеріалів. Це пластикова картка з мікропроцесором, засобом зберігання інформації про кількість і асортимент отриманих та оплачених покупцем нафтопродуктів, які можуть бути відпущені на автозаправній станції.

Смарт-картка може обліковуватися як самостійний об'єкт, бути власністю підприємства, а також може перебувати у його тимчасовому користуванні (на позабалансі). Існує розрахунок за смарт-картками двох видів: «літровий» та грошовий.

Якщо на картку «зараховуються літри», то у цьому випадку має місце визначений обсяг пального у літрах за ціною, яка є чинною на момент укладання договору. Значна перевага такого способу розрахунку у тому, що ціна не змінюється протягом дії договору, а пальне забирають зі складу поступово.

При використанні грошової смарт-картки, ціна відпуску може коливатися і підсумкова вартість пального буде відома тільки наприкінці місяця.

Залежно від умов договору, укладеного між постачальником паливо-мастильних матеріалів і покупцем, порядок визначення власника смарт-картки може бути за одним із варіантів:

перший – смарт-картка передається у власність покупця на платній основі, по суті це її продаж. Такий варіант на практиці є найбільш поширеним. У бухгалтерському обліку підприємства-покупця вартість смарт-картки відображають залежно від певного терміну служби: на рахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», якщо термін служби не перевищує одного року, на субрахунку 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» – якщо термін служби становить понад один рік;

другий – смарт-картка безкоштовно передається у власність підприємства-покупця. Даний варіант не є поширеним;

третій – смарт-картка залишається у власності підприємства – постачальника палива. Підприємство-покупець оплачує або користується смарт-карткою, або її заставною вартістю [1].

Талони – один зі зручних способів отримання пального на автозаправній станції. Особливості їх обліку:

- талони не обліковують як самостійний об'єкт, але ведення аналітичних субрахунків для обліку пального, яке отримуватимуть за талонами, є необхідним та має бути зафіксованим у наказі про облікову політику;

- талон є засобом разового використання із визначеним номіналом (кількістю літрів певного виду пального);

- у разі втрати талону матеріально-відповідальна особа відповідає за нестачу такої кількості пального, якого номіналу було втрачено талон;

- право власності на пальне підприємство набуває у момент отримання талонів як підтверджуючих документів, що надають право на отримання паливо-мастильних матеріалів, якщо інше не передбачено у договорі.

Незалежно від способу розрахунку за пальне, водій зобов'язаний надавати до бухгалтерії разом із подорожнім листом касові чеки, які є підтвердженням відпуску пального і підставою для його оприбуткування та списання. Якщо з будь-яких причин чеки відсутні, необхідно провести звірення взаєморозрахунків із автозаправною станцією.

Отже, підприємствам зручно придбавати пальне за готівку та за талонами. При використанні талонів здійснюють передоплату за пальне, а потім заправляють його за заздалегідь зафіксованою ціною. При цьому між покупцем і продавцем укладається договір.

Список використаних джерел:

1. Граковський Ю. Одержання ПММ за смарт-картками: організаційні питання, бухгалтерський облік. *Вісник. Офіційно про податки*. 2015. № 27-28. URL: <http://www.visnuk.com.ua>.

2. Про затвердження Інструкції про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України: Наказ Мінпалива та енергетики, Мінекономіки, Мінтрансу та зв'язку, Держкомітету з питань технічного регулювання та споживчої політики від 20 травня 2008 р. № 281/171/578/155 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 368 (369.06)

*Дранус В.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Глазачева І. А.
здобувач освітнього ступеня «Бакалавр» спеціальності
«Фінанси, банківська справа і страхування»
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
м. Миколаїв*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Особливістю сфери охорони здоров'я багатьох країн є її висока соціальна значимість, наявність правових гарантій держав з надання базових медичних послуг в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Країни, які мають значні макроекономічні диспропорції і високий рівень зовнішньої заборгованості є особливо вразливими в умовах зростання світової економіки і як наслідок – в умовах зростання ризиків.

Відповідно, сфера охорони здоров'я піддається істотним впливам несприятливих факторів - зниженню рівня державного і приватного фінансування медичних послуг, послабленню уваги держави до страхування населення від нещасних випадків, зниженню якості медичного обслуговування. Наслідками є зростання рівня захворювань, інвалідність і передчасна смертність.

Сфера медичних послуг має високу собівартість послуг, моральні ризики праці медичного персоналу та працівників страхових компаній, що залучені в цей процес. Тому є актуальним активне державне регулювання ринку медичних послуг і необхідність посередників, що кваліфіковано відстоюють права пацієнтів. Як правило - це страхові організації.

Нині страхова галузь є однією з основних складових світової економіки, про що свідчать суми отримуваних премій, масштаби її інвестицій, вагома соціально-економічна роль. Медичне

страхування відіграє позитивну роль у підвищенні якості послуг, залученні ресурсів, захисту інтересів і прав громадян країни.

Найбільші витрати на охорону здоров'я склалися в США – 17 %, Швейцарії – 12 %, Франції – 11,5 %, Німеччини – 11 %, в Японії та Нідерландах понад 10 % від ВВП. В Україні цей рівень 6,7 % [1]

Системи медичного страхування розвинених країн мають ряд особливостей. У Німеччині кожен повинен мати державну страховку, особи з рівнем доходу вище певного можуть обрати приватну. У Швейцарії діє система соціального страхування для всіх жителів, покриття забезпечується конкуруючими приватними страховими компаніями. У США має місце поєднання державного і приватного страхування - 67,2% американців мають приватну медичну страховку, в основному від своїх роботодавців, ще 37,7% - державне покриття.

Перехід до ефективної моделі ОМС складний і тривалий процес. Державі необхідно визначити свої зобов'язання у сфері надання медичних послуг виходячи з потреб населення, пріоритетів соціально-економічної політики і можливостей реального фінансування. Завищені зобов'язання створюють загрозу надмірного навантаження на бюджет, роботодавців, на економіку в цілому, поширення неофіційних схем оплати послуг. Важливо визначитися з обсягом і складом гарантованих державою послуг, особами, на яких вони поширюються та умовами отримання.

Україна перебуває на стадії реформування обов'язкового медичного страхування. Для прикладу, в Німеччині перший закон про ОМС з'явився в 1883 році. Положення німецького законодавства були основою підготовки медичного страхування європейських країн.

За даними служби Держаної статистики у 2019 році ціни на товари та послуги категорії “Охорона здоров'я” склали 221 % цін 2013 року. Реальна заробітна плата зросла на 20 % за той самий період [2]. Офіційно медицина безкоштовна та загальнодоступна, але фактична її якість та наявність залежить від рівня доходу людини, громадянам важко покривати такі витрати.

У країні діє ДМС, але ефективна система не побудована. Страховий ринок представлений 234 страховою організацією. Страховими компаніями, що домінують в сфері медичного страхування, є УНІКА (обсяг премій 557701 тис грн), ПРОВІДНА (401722 тис грн) та ІНГО УКРАЇНА (257944 тис грн). За даними Нацкомфінпослуг за 9 місяців 2019 року валові страхові платежі ДМС зросли на 40,3%, валові страхові виплати - на 28,4%. Частка медичного страхування зросла з 9,7% до 11,3% у структурі чистих страхових премій порівняно з аналогічним періодом 2018 року [3].

Незважаючи на зростання кількості застрахованих по ДМС, їх відсоток є низьким. Згідно з даними всеукраїнського дослідження «Індекс Здоров'я Україна» за 2018 договори медичного страхування є тільки у 8,8% респондентів. Раніше ця частка не перевищувала 6,5%. Підйом зумовлений зростанням вартості лікування, впровадженням медичної реформи [4].

Фактори, що стримують розвиток ринку ДМС: низький рівень інформування населення та значна недовіра до страхування, недосконалість нормативно-правової бази, низький рівень доходів населення.

МОЗ бачить розвиток медичного страхування в Україні у формуванні конкурентного ринку, на якому пацієнт та роботодавець мають вільний вибір страховика [5]. У серпні 2014 МОЗ розробило Національну стратегію реформування системи охорони здоров'я на 2015-2020 роки як недеталізованого плану для обґрунтування необхідності реформ з окресленням перспектив впровадження загальнодержавного соціального медичного страхування. Розроблено кілька законопроектів щодо медичного страхування в Україні (№№ 4981, 4981-1, 4981-2). Наразі жоден з них не прийнято.

30.01.2018 року набув чинності ЗУ "Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення". У 2018 році розпочала роботу Національна служба здоров'я - національний страховик, що укладає договори із закладами охорони здоров'я, закупає послуги з медичного обслуговування населення.

Активний розвиток медичного страхування має розпочатись цього року за британською моделлю, яка передбачає фінансування із загальних податків та покриття певного переліку послуг та ліків.

З квітня 2020 року в Україні має стартувати другий етап медичної реформи. Програма медичних гарантій запрацює у повному обсязі. Основні зміни - конкуренція між лікарнями та сформований кожною комунальною лікарнею, список платних послуг. У січні стартував регіональний тур НСЗУ та МОЗ, мета якого пояснити другий етап реформи, але ситуація не проста. Лікарі заявляють про скорочення працівників, закриття лікарень, брак коштів для завершення курсу лікування, зростання рівня захворюваності та смертності в країні.

ВВП України в 2020 році повинен скласти близько 4,5 трлн грн, відповідно, на програму держгарантій медичного обслуговування населення повинно бути спрямовано не менше 225 мільярдів гривень (5% ВВП). Але використати на неї передбачено лише 72 млрд грн.

Виходячи з викладеного та з огляду на економічну ситуацію в країні вважаємо, що впровадження повномасштабного ОМС не є доцільним. Бюджет держави і кишені багатьох громадян не витримують широкого впровадження ОМС. Механізми організації та фінансування сфери медицини постійно корегуються й у розвинених країнах, оскільки не всі бюджети можуть витримати витрати медичних послуг. На даному етапі необхідно сприяти розширенню ДМС, активізувати пропаганду медичного страхування, сприяти справедливій конкуренції.

Список використаних джерел

1. World health organization URL: <https://www.who.int>.
2. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Статистика страхового ринку України URL: <https://forinsurer.com/stat>.
4. Індекс здоров'я. Україна URL: <http://health-index.com.ua>.
5. Міністерство охорони здоров'я України URL: <https://moz.gov.ua>.

УДК 369.22 (477)

Дранус В.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Захарченко Є.О.
здобувач освітнього ступеня «Бакалавр» спеціальності «Фінанси,
банківська справа і страхування»
Чорноморський національний університет імені Петра Могили,
м. Миколаїв

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Майбутнє України насамперед залежить від її громадян, здорових громадян. У прагненні стати європейською державою нам потрібно забезпечити гідний рівень життя людини, що на сьогодні не вдається.

За кількістю смертей від раку Україна посідає друге місце (після Росії) в Європі [1]. Онкологія в нашій державі охоплює 22% населення працездатного віку. Головною проблемою цього є проблема невчасної діагностики захворювання через відсутність можливості якісного огляду, адже за роки незалежності медична система стала настільки корумпованою, що не здатна забезпечити належний медичний догляд, крім того, рівень смертності в Україні значно вищий за рівень народжуваності.

Медична галузь в Україні, на жаль, знаходиться на досить низькому рівні, головною причиною чого є обмеженість коштів державного бюджету, що спрямовуються на фінансування даної галузі [2].

Виявлення основних проблем та недоліків існуючої системи медичного обслуговування в країні, визначення можливих шляхів впровадження системи обов'язкового медичного страхування з подальшим аналізом перешкод та перспектив, що пов'язані з таким реформуванням – є основною метою державної політики України на сучасному етапі суспільно-економічного розвитку.

Сьогодні в Україні діє добровільне медичне страхування – один із видів особистого страхування, який забезпечує можливість повної або часткової виплати коштів за надання медичних і медико-профілактичних послуг застрахованим особам у разі розладів здоров'я відповідно до умов укладеного договору страхування.

Добровільне медичне страхування є гарною мотивацією для співробітників, але більшість громадян України все одно не застраховані. Нині в Україні понад 90% людей, які не мають медичного страхування [3, с.110].

На сучасному етапі обов'язкова страхова медицина є реальною альтернативою бюджетному фінансуванню, що вже не спроможне забезпечити конституційне право громадян на отримання безплатного медичного обслуговування.

Обов'язкове медичне страхування має ряд переваг, а саме:

- медична страховка – це елемент соціального захисту громадян України, вона ліпше, ніж «прямі» договори з медичними закладами;
- дає змогу отримати низькі тарифи та дуже великі знижки від страхових компаній у разі страхування колективів;
- дає змогу збільшити зацікавленість у «робочому місці» на підприємстві;
- можливість оптимізувати податки;
- комплексне лікування, забезпечення медикаментів [4, с.86].

Упродовж майже 30 років незалежності України було впроваджено велику кількість важливих економічних реформ, проте вони майже не стосуються системи охорони здоров'я, тому на сьогодні медичне страхування в Україні знаходиться на стадії розробки та формування.

Розвиток та введення в дію загальнообов'язкового медичного страхування уповільнюється через відсутність однозначного підходу та єдиної думки щодо створення відповідного законопроекту.

Проте впровадження обов'язкового медичного страхування без створення відповідних економічних і політичних передумов у

суспільстві може спричинити виникнення великої кількості проблем, наприклад:

- відсутність системи підготовки спеціалістів;
- недоотримання лікарями належних зарплат та премій;
- відсутність законодавства, яке б ефективно регулювало медичне страхування;
- недостатньо інформоване населення щодо переваг і недоліків медичного страхування.

Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, фахівців відповідної кваліфікації. Із впровадженням загальнообов'язкового державного медичного страхування держава бере на себе відповідальність щодо покриття фінансових витрат на вирішення вищевказаних проблем.

В Україні впровадження загальнообов'язкового медичного страхування відтермінують до 2023 року, пояснюючи це наявністю великої кількості «чорних» заробітних плат (тіньової економіки) [5].

Накопичувальна система загальнообов'язкового медичного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному страховому фонді та фінансування витрат на оплату укладення договорів довічного медичного страхування і страхових виплат особі після досягнення нею пенсійного віку – може бути найефективнішою системою для України.

Таким чином, система загальнообов'язкового медичного страхування має безліч переваг, проте на сучасному етапі наша держава не готова вирішувати проблеми, пов'язані з впровадженням обов'язкового медичного страхування.

Однак після формування чіткого законодавства, яке контролюватиме дану діяльність, державі вдасться спрямовувати залучені від обов'язкового медичного страхування кошти на фінансування потреб медичної галузі.

Список використаних джерел:

1. Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. URL: <https://www.rada.gov.ua/print/172805.html>.
2. Головний правовий портал України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH72J00A.html.
3. Міщук І., Віннічук І. Сучасний стан обов'язкового страхування в Україні та шляхи його розвитку. підприємницьке господарство і право. 2019. №2. С. 110-114. URL: <http://pgr-journal.kiev.ua/archive/2019/2/22.pdf>.
4. Говорушко Т.А. Страхові послуги. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2005. С. 76-92. URL: http://shron1.chtyvo.org.ua/Novorushko_Tamara/Strakhovi_posluhy.pdf
5. Українська правда. Життя. 2020. URL: <https://life.pravda.com.ua/health/2020/01/28/239722/>

УДК 369.068 (477)

Дранус В.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва

Столяр Я. В.

здобувач освітнього ступеня «Бакалавр» спеціальності

«Фінанси, банківська справа і страхування»

Чорноморський національний університет ім. Петра Могили,

м. Миколаїв

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОBOB'ЯЗKOBOTO МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Питання впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні вже давно стало актуальним та породжує навколо себе багато дискусій. Саме тому в Україні вже почали розробку основних напрямів з реформування системи охорони здоров'я та її фінансування. Основні цілі даного процесу закладені в Програмі лояльності КМУ та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» та передбачають аналіз механізмів підвищення ефективності фінансування системи охорони здоров'я, одним з яких пропонується впровадження обов'язкового медичного страхування.

Медичне страхування – це страхування ймовірності втрати здоров'я з будь якої причини, у зв'язку з хворобою чи нещасним випадком. Медичне страхування проводиться як у добровільній, так і в обов'язковій формах [1, с. 109]. Медичне страхування, з соціальної точки зору, є найважливішою складовою національної системи охорони здоров'я. Медичне страхування являє собою гарантії забезпечення ефективної медичної допомоги за будь яких обставин. На сучасному етапі розвитку фінансування системи охорони здоров'я, виділяють три основні види: державне, за рахунок обов'язкового та добровільного страхування та змішана форма. На практиці найчастіше використовують змішану форму фінансування.

Обов'язкове медичне страхування має підпорядковуватися державними інститутам. Страхові платежі фізичних та юридичних

осіб мають бути у формі податку та надходити до державного страхового фонду. Дана програма має охоплювати всі прошарки населення та задовольняти їх потреби в охороні здоров'я. Але така форма страхування має ряд обмежень у фінансовому плані, так і в можливості передбачення ризиків [2, с. 44].

Впровадження обов'язкового медичного страхування забезпечить збільшення фінансових надходжень до галузі охорони здоров'я. Також в результаті його впровадження прогнозується оптимізація використання коштів, забезпечення високої якості медичних послуг громадянам, що сприятиме розвитку медичного страхування. Не дивлячись на всі переваги, впровадження обов'язкового медичного страхування гальмується перешкодами при створенні законопроекту про обов'язкове державне медичне страхування.

Багато страхових компаній надають послуги медичного страхування, але обов'язкове медичне страхування передбачає здійснення на основі діяльності спеціального державного фонду, без залучення страхових компаній, метою діяльності яких є безпосередньо отримання прибутку шляхом зниження витрат. А метою функціонування державного Фонду має бути підвищення рівня здоров'я населення. До того ж, кількість страхових компаній на українському ринку настільки велика, що в разі здійснення ними обов'язкового медичного страхування, контролювати їх діяльність буде практично неможливо.

Однак, впровадження обов'язкового медичного страхування без відповідних економічних і політичних передумов може спричинити низку проблем. Можна виділити такі: недостатня підготовка спеціалістів, низька заробітна плата медичного персоналу, не виплати страховими компаніями відшкодувань на лікування, неефективне законодавство, різні погляди представників влади, медиків та страховиків на моделі медичного страхування, недостатня інформаційна база для населення щодо медичного страхування. Для вирішення цих проблем необхідний час, кошти та кваліфіковані фахівці. Та головну роль у їх вирішенні грає держава,

що зобов'язана розробити відповідне законодавство з метою задоволення інтересів всіх суб'єктів ринку медичного страхування.

На жаль обсяг державних фінансових ресурсів, що спрямовується в галузь охорони здоров'я є обмеженим. Тому в даній ситуації є повністю доцільним і виправданим створення Фонду соціального страхування, кошти якого спрямовувалися б на покриття збитків пов'язаних з тимчасовою непрацездатністю, нещасними випадками, захворюваннями. А також є доцільним створення єдиного державного соціального Фонду загальнообов'язкового медичного страхування. Такі висновки формуються на основі ряду чинників.

По-перше, мінімізуються адміністративні видатки на запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування через уникнення дублювання низки функцій із соціального страхування, які й зараз покладені на вищезгадані фонди. Це стосується відновлення здоров'я застрахованих осіб і членів їхніх сімей у санаторно-курортних закладах, медичної реабілітації, оздоровлення дітей та ін.

По-друге, необхідність у медичній допомозі та грошових виплатах через тимчасову непрацездатність для працюючих осіб у більшості випадків виникає через захворювання (тобто це один і той самий страховий випадок).

По-третє, зниження рівня захворюваності, що є одним із головних завдань вищенаведених фондів, має безпосередню залежність від якості медичного обслуговування застрахованих осіб. Покладання цих напрямів роботи на єдину організацію дозволить створити комплексну систему соціального медичного обслуговування [3, с. 112].

До основних переваг належать: цільовий характер, незалежність коштів від держави; створення прозорих механізмів фінансових, правових і соціально економічних взаємовідносин між лікарнями та пацієнтами; розв'язання державою проблеми організації соціально справедливої системи охорони здоров'я; надійність планування та рівномірність надання ресурсів на потреби системи охорони здоров'я; доступність медичної допомоги для всіх;

оптимізація використання ресурсів системи охорони здоров'я; відокремленість від інших державних коштів [4].

Однак існує ціла низка проблем, які стримують розвиток обов'язкового медичного страхування в Україні. Серед них можна виділити: відсутність системи підготовки спеціалістів; низький рівень зарплат та надходжень премій; безвідповідальність страховиків перед страхувальниками; відсутність законодавства, що б регулювало медичне страхування, недостатню інформованість населення щодо переваг і недоліків медичного страхування.

Основною проблемою, що постає у сфері медичного обслуговування є невідповідність існуючим потребам обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Це явище сприяє розвитку корупції, розвитку тіньової економіки. Діюча система медичного забезпечення в Україні перебуває в глибокій фінансовій кризі, що характеризується нерівномірним розподілом ресурсів у системі, низьким рівнем розвитку надання первинної медичної допомоги, низькою часткою видатків на охорону здоров'я по відношенню до ВВП, тому впровадження дієвої системи медичного страхування дозволить уникнути ряду вищевказаних проблем.

Список використаних джерел:

1. Говорушко Т. А. Страхові послуги: навч. посіб. / Т. А. Говорушко // Центр навчальної літератури. – 2010. – С. 400-405.
2. Князевич В. М. Стан і шляхи реформування охорони здоров'я та медичне страхування в Україні (інформація до парламентських слухань) / В. М. Князевич // Охорона здоров'я в Україні. – 2014. – № 2. – С. 44-48.
3. Василенко П. Медичне страхування: реалії та проблеми / П. Василенко // Соціальне страхування. – 2008. – № 3. – С. 112-113.
4. Зінькова І. О. Впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні [Електронний ресурс]. URL: <http://naub.oa.edu.ua/2014/vprovadzheniya-obovyazkovoho-medychnoho-strahuvannya-v-ukrajini/>

УДК 657.24

*Дуда Г.Б.
к.е.н., викладач фінансового обліку
Тлумацького коледжу Львівського НАУ, м. Тлумач*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ

Жодне підприємства не може обійтися без службових відряджень. Досить часто виникають запитання щодо документально оформлення, порядку видачі авансу, подання звіту про відрядження та відшкодування витрат пов'язаних з відрядженням працівника підприємства.

Порядок направлення та оформлення відряджень регламентує Інструкція про службові відрядження в межах України та закордон №59 [1], вона є обов'язковою для бюджетних організацій, а також підприємств, які повністю або частково фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

Відповідно до Інструкції №59 службовим відрядженням вважається поїздка працівника за розпорядженням керівника підприємства на визначений строк до іншого населеного пункту для виконання службового доручення. У відрядження заборонено направляти вагітних жінок, а також жінок, які мають дітей віком до трьох років.

Для не бюджетних підприємств може бути розроблене Положення про відрядження, яке полегшить взаємодію працівника з керівником підприємства та бухгалтерією.

Відрядження оформляється наказом керівника, який повинен містити: пункт призначення, найменування підприємства, куди направляється працівник, мету і строк відрядження, інші умови. У таблиці обліку робочого часу період перебування у відрядженні позначають літерним позначенням «ВД». Продовження або скасування відряджень здійснюється на підставі наказу керівника підприємства та при наявності документів, що обґрунтовують ці факти.

Граничні строки направлення працівників не повинні перевищувати : відрядження у межах України - 30 календарних днів; відрядження за кордон - 60 календарних днів [2].

Звіт про використання коштів, виданих на відрядження, подається працівником, який одержав аванс на відрядження. Звіт повинен складатися за встановленою законодавством формою [3].

Витрати на відрядження, відображені в бухгалтерському обліку, у такому ж порядку обліковуються всіма підприємствами і для цілей обкладення податком на прибуток. Проте пп. «а» пп. 170.9.1 ПКУ визначено неоподатковуваний розмір добових: у 2020 році – 472,30 грн. Тобто підприємство може встановити розмір добових витрат для відряджень по Україні навіть 800 грн., але сума перевищення (800 грн. - 472,30 грн. = 327,70 грн.) підлягає оподаткуванню ПДФО й військовим збором [4].

Якщо поїздка не пов'язана з господарською діяльністю підприємства, то витрачені працівником суми обкладаються ПДФО і військовим збором.

Видати працівнику гроші під звіт можна на відрядження, закупівлю матеріальних цінностей, оплату послуг, сплату податків та ін. Підзвітні кошти можуть бути перераховані на особисту платіжну картку, зняті за допомогою корпоративної картки підприємства або отримані працівником готівкою в касі. Не можна видавати гроші під звіт працівнику, який не здав Звіт про раніше отримані кошти. Працівник повинен дотримуватися строків використання готівки, виданої під звіт, і строків подання Звіту.

Застосування платіжних карток у відрядженні – зручний і безпечний спосіб забезпечення працівника грошми для виконання службового завдання.

Моментом видачі грошей під звіт є: при використанні корпоративної платіжної картки – дата фактичного розрахунку з такої картки або зняття готівки в банкоматі.

У відрядженнях по Україні працівник має право за допомогою картки не тільки оплачувати витрати на відрядження, але й придбавати ТМЦ (роботи, послуги) для підприємства. У закордонних відрядженнях працівнику дозволяється

використовувати картку виключно для розрахунків, пов'язаних із витратами на відрядження, і заборонено придбавати товари (роботи, послуги) у нерезидентів із застосуванням карток.

Для обліку розрахунків із підзвітними особами застосовується субрахунок 372 «Розрахунки з підзвітними особами».

Для зручності можна відкрити до нього два субрахунки залежно від валюти авансу: 3721 «Розрахунки з підзвітними особами в національній валюті» і 3722 «Розрахунки з підзвітними особами в іноземній валюті».

За дебетом цього субрахунку відображаються видані під звіт суми, за кредитом – суми затверджених витрат і повернуті невитрачені кошти. Сальдо за субрахунком 372 може бути як дебетовим, так і кредитовим. Такі показники в Балансі (форми № 1 і № 1-м) відображаються розгорнуто: дебетове сальдо – у статті «Інша поточна дебіторська заборгованість», кредитове – у статті «Інші поточні зобов'язання».

Відображення витрат на відрядження залежить від місця постійної роботи відрядженого:

-до прямих витрат, які включаються до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), – для персоналу, робота якого безпосередньо пов'язана з таким виробництвом (23);

-загальновиробничих витрат – для персоналу цехів, дільниць (91);

-адміністративних витрат – для персоналу апарату управління, іншого загальногосподарського персоналу (92);

-збутових витрат – для персоналу, пов'язаного зі збутом (93).

Питання обліку розрахунків з підзвітними особами достатньо цікаве та актуальне для кожного підприємства, так як господарська діяльність не обходиться без таких розрахунків.

Список використаних джерел:

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон» від 13.03.1998р. №59. із змінами і доповненнями.

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів» від 02.02.2011 р. № 98.

3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, та Порядку його складання» від 28.09.2015р. №841.

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI із змінами і доповненнями.

УДК 657.622

*Єрмолаєва М. В.
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова звітність підприємства містить суттєву інформацію, яка характеризує різні аспекти господарської діяльності підприємства. Розуміючи зміст форм річного фінансового звіту підприємства користувач може проаналізувати показники його діяльності і зробити управлінські висновки, які можуть допомогти обрати вірну стратегію та тактику його дій. Слід зазначити, що форма і зміст річного фінансового звіту в Україні багато разів змінювались, виходячи з вимог Міжнародних стандартів обліку і звітності. Сучасний річний фінансовий звіт містить достатню інформацію для здійснення її аналітичної обробки і розрахунку показників, які характеризують діяльність підприємства [1].

Важливим напрямком дослідження показників діяльності підприємства є аналіз його платоспроможності та ліквідності. Ліквідність визначають як спроможність окремих видів майнових цінностей швидко перетворюватися в грошові кошти без втрати своєї поточної вартості в умовах сучасної кон'юнктури ринку [2,с.153].

Для аналізу ліквідності балансу необхідно провести порівняння окремих груп активів підприємства з різним рівнем ліквідності з відповідними групами джерел формування цих активів. Аналіз показників ліквідності доцільно здійснювати у декілька етапів. На першому етапі активи підприємства слід розподілити на групи за рівнем ліквідності – від найбільш ліквідних до найменш ліквідних. На другому етапі активи поділяють на чотири групи від А1 - найліквідніші активи до А4 - неліквідні активи.

Третій етап передбачає аналогічний розподіл джерел

формування капіталу на чотири групи за терміном погашення боргів – від боргів, які будуть погашені швидко, до зобов'язань, на погашення яких буде витрачений значний час. На останньому етапі проводять порівняння активів та зобов'язань та визначають ліквідність балансу.

В ідеалі бажано, щоб найліквідніші активи підприємства перевищували суму боргів, які мають бути погашені якнайшвидше. В цьому випадку баланс буде абсолютно ліквідним. Розмір важколіквідних зобов'язань має перевищувати вартість важколіквідних або неліквідних активів, що забезпечить стійкість підприємства у майбутніх періодах. На підставі даних ф. № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) можливо також розрахувати відносні показники платоспроможності у вигляді специфічних коефіцієнтів.

Розрахунок та аналіз зазначених показників може допомогти підприємству у розробці заходів, які сприятимуть підвищенню рівня його ліквідності та платоспроможності. Наприклад, останнім часом українські підприємства запроваджують в облікову практику створення посади бухгалтера-аналітика, який може виконувати функції ведення управлінського обліку та здійснювати аналітичні розрахунки, надаючи рекомендації адміністрації підприємства відносно наявних внутрішніх резервів зниження витрат і збільшення отриманих доходів за рахунок підвищення якості продукції, збільшення її асортименту, формування конкурентної ціни на неї.

Зростання грошових коштів є одним з шляхів підвищення платоспроможності підприємства. Це позитивно характеризує господарську діяльність підприємства і призводить до збільшення його коефіцієнта абсолютної ліквідності. Стабільні показники коефіцієнта ліквідності позитивно характеризують підприємство і надають можливість отримання банківських кредитів для фінансування поточних витрат діяльності.

Власний капітал виступає джерелом фінансування активів підприємства. Його оптимальна структура і щорічний приріст можуть забезпечити зростання рівня платоспроможності

підприємства.

Бухгалтер-аналітик на підставі проведеного аналізу даних фінансової звітності може розрахувати мінімальну суму грошових коштів, яка необхідна для здійснення поточної діяльності підприємства. На підставі такого розрахунку на підприємстві можлива побудова графіку відвантаження продукції покупцям з метою оптимізації грошових надходжень по контрольним датам. Таке планування надасть можливість підприємству у визначені періоди часу завжди мати на рахунках необхідні суми грошових коштів для погашення термінових зобов'язань перед працівниками, бюджетом, постачальниками та іншими кредиторами.

Р. А. Чемчикаленко, О. В. Майборода та Ю. Ю. Дьякова зазначають, що для підвищення ефективності оцінки платоспроможності та ліквідності необхідно врахувати ряд внутрішніх факторів, що існують на підприємстві, зокрема: галузеві особливості діяльності підприємства, кількісний та якісний стан його запасів, порядок розрахунків з покупцями та замовниками та іншими дебіторами, динаміку дебіторської заборгованості. Крім того, слід врахувати і зовнішні фактори впливу, такі як загальну ситуацію у фінансово-кредитному секторі держави та можливість іноземних інвестицій. Автори зазначають на наявні проблеми, які існують в діючих методиках оцінки платоспроможності підприємств, відсутність єдиної методики аналізу [3].

М. І. Іоргачова, Г. М. Коцюрубенко та О. М. Ковальова зазначають, що одним з методів підвищення платоспроможності підприємства є залучення довгострокових позик [4].

Список використаних джерел

1. Єрмолаєва М. В., Скиданенко Ю. Д., Трушина А. Ю. Річний фінансовий звіт підприємства: вплив міжнародних стандартів на його зміст і форму. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка. Економічні науки*. Харків, 2017. № 185. С. 200-215

2. Бержанір І. А. *Діагностика показників ліквідності підприємств. Фінансове забезпечення сталого розвитку економіки України*: монографія Умань, 2016. С. 151-156

3. Чемчикаленко Р. А., Майборода О. В., Дьякова Ю. Ю. Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 642-648

4. Юргачова М. І., Коцюрубенко Г. М., Ковальова О. М. Платоспроможність суб'єкта господарювання: напрями її підвищення. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 4. С. 799-803

УДК 336.1

Жидовська Н.М.
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів
Вільчинська Є.М.
викладач-методист
Золочівський коледж ЛНАУ, с. Новоселище

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ЛІКАРНЯНИХ ЛИСТІВ В УКРАЇНІ

Порядок ведення Електронного реєстру листків непрацездатності Кабмін затвердив постановою ще 17.04.2019 № 328. Увесь цей час електронний реєстр лікарняних готували до запуску. Постановою від 03.03.2020 № 159 «Про особливості ведення Електронного реєстру листків непрацездатності до забезпечення інформаційної взаємодії електронної системи охорони здоров'я з Електронним реєстром листків непрацездатності» Кабмін обов'язав до 01.04.2020: [2].

- МОЗ — розробити та затвердити за погодженням із Фондом соціального страхування порядок видачі, продовження та обліку листків непрацездатності;

- ПФУ — створити та протестувати програмні засоби веб-орієнтованого сервісу та забезпечити реєстрацію у сервісі лікарів.

МОЗ упродовж місяця має передати ПФУ список лікарів, що матимуть доступ до веб-сервісу, а надалі — щотижня його оновлювати.

Лікарі вноситимуть інформацію про тимчасову непрацездатність до Електронного реєстру листків непрацездатності та засвідчуватимуть кваліфікованим електронним підписом. На підставі цих даних створюватимуть листок непрацездатності.

Першо-причиною запровадження електронного бланку став проєкт e-Health, головним розпорядником якого є Міністерство охорони здоров'я. Порядок функціонування електронної системи

охорони здоров'я та Порядок опублікування відомостей з електронної системи охорони здоров'я Національною службою здоров'я України (НСЗУ) регламентуються Постановою Кабінету Міністрів України від 25 квітня 2018 р. № 411 «Деякі питання електронної системи охорони здоров'я» [3].

Завданням електронної системи охорони здоров'я є забезпечення можливості використання пацієнтами електронних сервісів для реалізації їх прав за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення, автоматизація ведення обліку медичних послуг і управління медичною інформацією, запровадження електронного документообігу у сфері медичного обслуговування населення за програмою медичних гарантій.

Тому з 1 квітня 2020 р. в Україні з'являться електронні лікарняні. Це перший крок до подолання неспроможності у системі охорони здоров'я та продовжити боротьбу з корупцією у сфері соціального страхування.

Впровадження системи електронних лікарняних буде сприяти наступному:

1. Зменшення шахрайства. З 1.04.2020р. лікарям виписувати фейкові листки буде складніше, тому що все автоматично фіксується та аналізується у єдиній електронній системі.

2. Для закриття лікарняного громадянам можна буде не відвідувати лікарню. Лікарняний, який буде відкривати лікар, матиме фіксований термін.

3. Інформація у фонд та до роботодавця передається автоматично без довгого колообігу паперових бланків [1].

Запобіжники та гарантії прозорості у системі електронних лікарняних:

1. Кожен лікарняний повинен бути підписаний електронним цифровим підписом - тобто буде запроваджена персональна відповідальність лікаря, який видав документ.

2. Електронний обіг дасть можливість відслідкувати, чи лікарняний видав профільний лікар, адже часті випадки, коли лікарі дають документи щодо хвороб, які не відповідають їхньому профілю, це – потенційні корупційні ризики.

3. Можливість боротися та відслідковувати потенційні “схеми”, коли “на лікарняний” іде половина співробітників підприємства, які по факту продовжують працювати, але отримують ще й виплати з Фонду соцстрахування [4].

Отже, таке нововведення дасть можливість відслідкувати весь процес оформлення лікарняного. Кожен лікар, який видає лікарняний повинен буде підписати документ своїм цифровим підписом в електронній системі. Пізніше, інформація через реєстр в Пенсійному Фонді буде автоматично передана у Фонд соціального страхування, тому в установі одразу знатимуть, що людина захворіла і повинна отримати компенсацію – оскільки є платником єдиного соціального внеску. Як бачимо, запровадження такої електронної автоматизованої системи дасть змогу перевіряти правомірність видачі пацієнтам електронних лікарняних і звести до мінімуму зловживання у цій галузі.

Список використаних джерел:

1. Зустрічайте — електронні лікарняні: прийнято постанову КМУ. URL:<https://news.dtkr.ua/labor/social-protection/61050>

2. Постанова КМУ від 03.03.2020 № 159 «Про особливості ведення Електронного реєстру листків непрацездатності до забезпечення інформаційної взаємодії електронної системи охорони здоров'я з Електронним реєстром листків непрацездатності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/159-2020-%D0%BF>

3. Постановою КМУ від 25 квітня 2018 р. № 411 «Деякі питання електронної системи охорони здоров'я». URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-2018-%D0%BF>

4. Уряд запроваджує електронний лікарняний з 1 квітня. URL:<https://www.epravda.com.ua/news/2020/03/3/657659/>

УДК 657.631

Жук В.М.

*д.е.н., професор, г.н.с. відділу обліку та оподаткування
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ*

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Інституціональна парадигма і теорія обґрунтовують необхідність використання для розвитку обліку нових явищ – "бухгалтерського імперіалізму" і "бухгалтерського інжинірингу".

Ефективність сучасних наукових шкіл і практик досягає найбільшого успіху шляхом задіяння інжинірингових та імперіалістичних підходів, що їх обґрунтовує інституціональна теорія, спонукаючи нас вивчати і розвивати явище "бухгалтерського інжинірингу" і "бухгалтерського імперіалізму". Однак нам не вдалося відшукати у науковій літературі теоретичних обґрунтувань наявності і суті таких явищ у бухгалтерському обліку. виправити такий стан і покликана інституціональна теорія бухгалтерського обліку.

Термін "бухгалтерський інжиніринг" використовується у дослідженнях тільки російських вчених І.М. Ткача, Т.Г. Савченко, А.В. Бусарова, Т.А. Сороки, Є.І. Муругова, Н.П. Руденко, І.В. Лесняка, Є.Ю. Русиної і ін., здебільшого для узагальнення пропозицій щодо використання нових інструментів у сучасних моделях обліку.

Визначення категорії "бухгалтерського інжинірингу" у доступних нам західних першоджерелах не подається. Разом з тим результати досліджень російських колег (які реферативно будуть викладені нижче) і західні практики "фінансового" та "аналітичного" інжинірингу важливі для підтвердження наукової гіпотези про важливість інституціонального розвитку обліку шляхом рішучості і запозичень – імперіалізму та інжинірингу.

Термін "бухгалтерський імперіалізм" відсутній у доступній нам науковій літературі. "Бухгалтерський імперіалізм" у даній роботі

розглядаємо за аналогією з відомим у теорії явищем "економічного імперіалізму" (про що йшлося у попередніх розділах). Для нас важливо, що це явище формує ідеологію розширення сфери впливу бухгалтерського обліку.

Інституціональна парадигма і теорія обґрунтовують наукову гіпотезу необхідності використання імперіалістичних та інжинірингових підходів для всіх інститутів, що забезпечують життєдіяльність соціально-економічного простору. Це стосується і Інституту бухгалтерського обліку.

Нова облікова парадигма і теорія пов'язують розвиток явищ "бухгалтерського імперіалізму" і "бухгалтерського інжинірингу" зі зрілістю інституту професійних бухгалтерів – важливою умовою виконання бухгалтерським обліком ролі провідного соціально-економічного інституту.

Бухгалтерський імперіалізм – ідеологія, політика поглиблення і розширення впливу бухгалтерського обліку. Він включає: створення наступальних облікових теорій (як правило, на перетині суміжних наук), що позиціонують бухгалтерську діяльність як важливий соціально-економічний інститут; політику формування і розвитку інституту професійних бухгалтерів, нового статусу і становища бухгалтера на підприємстві, у державі та у світі.

Запропоноване визначення розкриває ключові основи залучення імперіалістичних підходів до розвитку інституту бухгалтерського обліку. За великим рахунком, вони вбачаються у поглибленні і розширенні впливу бухгалтерського обліку як у науковій, так і у практичній площині соціально-економічного простору (рис.).

Націленість на розширення сфери впливу, запозичення для цього більш сучасних інструментів і методів із суміжних сфер знань і практик характеризує практично всі успішні види людської діяльності. У цьому особливе місце займають імперіалістичні та інжинірингові підходи.

У сучасному світі набирає силу політика експансії економічної думки на неекономічні сфери людської діяльності, що отримала назву "економічного імперіалізму". Нові явища в економічній

теорії дозволяють інтерпретувати і спрямовувати поведінку інститутів, причому не тільки економічних, а й соціальних.

У глобальному масштабі і на національних рівнях сформовано інститут професійних бухгалтерів, який свідомо чи мимоволі сповідує імперіалістичні підходи і реально впливає на поведінку економічних і соціальних інститутів. Провідні суб'єкти господарювання керуються новими обліково-фінансовими підрозділами, базу яких формують бухгалтерські системи із застосуванням інжинірингових підходів.

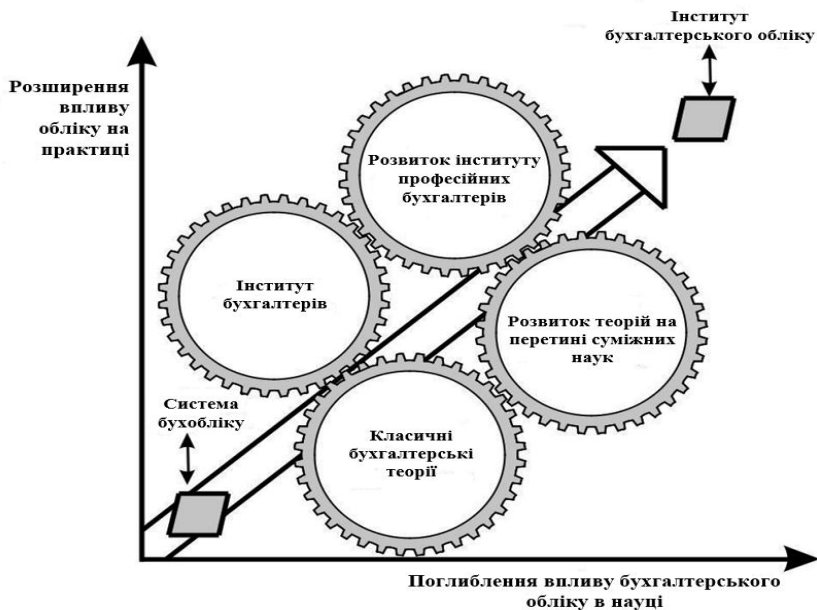


Рис. Стратегія задіяння імперіалістичних підходів для розвитку інституту бухгалтерського обліку

Об'єктивно облік все більше прагне до статусу інституту, який забезпечує довіру, порозуміння і керованість у соціально-економічному просторі, що динамічно розвивається. При цьому явища "бухгалтерського імперіалізму" і "бухгалтерського інжинірингу" сьогодні більше позиціонуються з практичного, ніж із наукового боку нашої діяльності.

Однак, тільки з теоретичним обґрунтуванням максимального використання інжинірингових та імперіалістичних підходів можливе досягнення бухгалтерським обліком статусу найважливішого соціально-економічного інституту.

Таке обґрунтування дають інституціональна парадигма і теорія, що забезпечує наукову платформу використання історичних переваг і запозичень новацій та інновацій у розвитку.

УДК 657

Клим Н.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Національний лісотехнічний університет України, м. Львів

Андрушко Р.П.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ І РЕВІЗІЇ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄСВ

Право на соціальний захист гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок: підприємств, установ і організацій; державного бюджету; страхових внесків громадян; інших джерел соціального забезпечення. Саме система ЄСВ відіграє значну роль у фінансуванні соціальної сфери України.

Регламентування ЄСВ здійснюється відповідно до ЗУ «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування» [1].

Адміністрування ЄСВ покладено на Державну фіскальну службу, яка має певні повноваження щодо перевірки у платників ЄСВ, а саме:

- брати участь у планових перевірках, які проводяться органами ДФСУ, для перевірки достовірності відомостей, поданих до реєстру застрахованих осіб;

- у випадках, передбачених законом, проводити позапланові перевірки бухгалтерських книг, звітів, кошторисів та інших документів страхувальників щодо достовірності відомостей, поданих до реєстру застрахованих осіб або для призначення пенсій, отримувати необхідні пояснення, довідки і відомості з питань, що виникають під час таких перевірок [3].

Перевірці підлягають:

- Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове

державне соціальне страхування до органів доходів і зборів; (додаток 4) - таблиці 1-4;

- Звіт про суми нарахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску (додаток 5) - таблиці 1-3;

- Звіт про суми добровільних внесків, передбачених договором про добровільну участь, які підлягають сплаті, та суми доплати до органів доходів і зборів (додаток 6) - таблиці 1-3;

- Звіт про настання нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання (додаток 7) - таблиця «Відомості про застраховану особу, з якою стався нещасний випадок на виробництві чи професійне захворювання».

Органи ДФСУ можуть проводити документальні та камеральні перевірки. Камеральна перевірка стосується звітності з ЄСВ щодо правильності і повноти її складання, відповідності розрахунку показників формулам, які встановлені порядком складання відповідних форм звітності [2, ст.75.1.1].

У разі документальної перевірки з ЄСВ, її предметом є: своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати ЄСВ, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами) та яка проводиться на підставі звітності з ЄСВ, що подається до органу ДФСУ, фінансової, статистичної та іншої звітності, реєстрів податкового та бухгалтерського обліку, ведення яких передбачено законом, первинних документів, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку і пов'язані з нарахуванням і сплатою ЄСВ, а також отриманих в установленому законодавством порядку органом ДФСУ документів та іншої інформації, у тому числі за результатами перевірок інших платників податків [2, ст.75.1.2.].

Контроль платників ЄСВ може проводити також Пенсійний Фонд України. ПФУ перевіряє лише ті питання, що стосуються достовірності відомостей, поданих до реєстру застрахованих осіб або для призначення пенсій. Усі інші питання щодо нарахування, сплати ЄСВ тощо перевіряють органи ДФСУ.

Тому, Пенсійний Фонд України не має права проводити планові перевірки з ЄСВ самостійно, а може лише приймати участь у перевірці із ЄСВ, яка проводиться органом ДФСУ (за його згодою).

При перевірці нарахування ЄСВ посилюється увага на зміни, що відбулись після підвищення розміру мінімальної заробітної плати та на наявність і правильність заповнення усіх обов'язкових реквізитів звіту з ЄСВ. Особлива увага при ревізії приділяється правильності нарахування і сплати ЄСВ саме ФОП та самозайнятими особами (див. табл.).

Таблиця

**Нарахування ЄСВ ФОП та самозайнятими особами
(у 2019 та 2020 р.р.)**

Нарахування ЄСВ		мінімальний страховий внесок за			
Строк сплати	Категорія платника	2019		2020	
		місяць, грн.	квартал, грн.	місяць, грн.	квартал, грн.
До 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок (19 квітня, 19 липня, 21 жовтня, 20 січня)	Підприємець на єдиному податку	918,06	2754,18	1039,06	3117,18
	Підприємець на загальній системі	918,06	2754,18	1039,06	3117,18
	Особи, що здійснюють не залежну професійну діяльність	918,06	2754,18	1039,06	3117,18
	Члени фермерського господарства	918,06	2754,18	1039,06	3117,18

Слід зазначити, що ФОПи, які обрали спрощену систему оподаткування звільнюються від сплати за себе ЄСВ, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують відповідно до законодавства пенсію або соціальну допомогу.

Звертаємо увагу, що на даний час руйнівним для ФОП є зобов'язання щодо сплати мінімального розміру ЄСВ у разі відсутності діяльності. Більше того, дискримінація за ознаками виду доходу послаблює інвестування працюючих за сумісництвом підприємців у напрямку отримання пасивних видів доходу.

За порушення у сфері ЄСВ передбачений такі види відповідальності: штрафи за п.11. ст.25 Закону «Про ЄСВ», адміністративна відповідальність – за ст. 165 КУпАП; кримінальна відповідальність за ст. 2121 ККУ.

Законодавством передбачено також штрафні санкції за неналежне ведення бухгалтерської документації щодо ЄСВ – у розмірі від 8 до 15 НМДГ (від 136 до 255).

Аналіз ефективності сплати ЄСВ вказує на шляхи ухилення від його сплати (рис.).

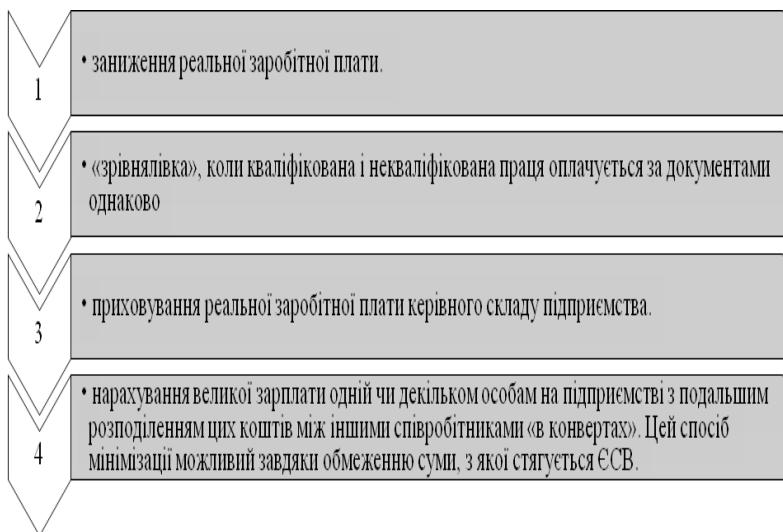


Рис. Можливі шляхи ухилення від сплати ЄСВ.

Вважаємо, що на часі є удосконалення норм Закону про ЄСВ та ПКУ для відновлення прав та законних економічних і соціальних інтересів фізичних осіб-підприємців.

Покращення законодавчих норм щодо нарахування і сплати ЄСВ, а також застосування адекватних штрафних санкцій за порушення з оформлення трудових відносин буде сприяти відновленню прав та законних економічних і соціальних інтересів фізичних осіб-підприємців і покращить інвестиційний клімат у малому підприємстві. А вже від своєчасного надходження страхових внесків значною мірою залежить ефективність всієї системи соціального захисту в Україні.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI : <https://www.president.gov.ua/documents/2464-vi-11763>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI – [Електронний ресурс].
3. ЄСВ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.visnuk.com.ua/uk/directory/100005469-zabudte-pro-shtrafi-z-yesv-shpargalka-dlya-bukhgaletra>
4. ЄСВ будуть нараховувати по-новому. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rivne.media/news/rivnyanam-na-zamitku-esv-budut-narakhovuvati-ponovomu>.

УДК 657.421

Красота О. Г.
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Красота І. І.
ЗВО факультету «Агроінженерія»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

АМОРТИЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Значний вплив на економічні процеси здійснюється амортизаційною політикою, яка проводиться як на рівні держави (як складова економічної політики), так і на рівні окремих підприємств (як складова облікової політики підприємства), отже характеризується багатоаспектністю. У зв'язку з цим можна говорити про її облікові, економічні, фінансові й правові риси.

Всі існуючі визначення амортизації у сучасній економіці найбільш повно уособлені у п'яти концепціях амортизації (рис.).



Рис. Основні концепції амортизації

Згідно законодавчої концепції, визначення сутності амортизації надається відповідно ряду нормативно-правових актів [4,1,5].

Законодавчий підхід можна ідентифікувати ще і з юридичним підходом, оскільки він визначає правові засади та можливості здійснення амортизаційних розрахунків, регулюючи при цьому правові аспекти використання амортизації. Але в той же час, на нашу думку, не доцільно використовувати трактування юридичної концепції амортизації, запропонованої Косовою Т. Д. [2], оскільки вона її визначає лише як «констатацію знецінення об'єктів». Таке визначення не розкриває всіх можливостей, які надаються в українському законодавстві стосовно обліку, нарахування та розподілу амортизації.

Основне призначення законодавчої концепції формування методології та правової бази для визнання амортизації та обліку амортизаційних відрахувань.

Концепція зносу наголошує, що амортизація є вимірником зносу основних засобів підприємства. Саме таке значення зносу надається згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [5].

Зведення амортизації до зносу є надто поверхневим її трактуванням, хоч і не слід відкидати зв'язку між цими категоріями, оскільки знос є першопричиною існування амортизації. В той же час, як вартісна категорія, амортизація просто використовує знос основного капіталу як регулятор його вартості. Отже, можна визначити, що існування амортизації нерозривно пов'язане із зносом основного капіталу у процесі його використання, але ці категорії не є тотожними.

Основна сутність податкової концепції амортизації зводиться до встановлення зв'язку між доходами підприємства від продажу продукції, виготовленої з використанням певної кількості основних засобів та між податком з прибутку, сплаченим підприємствами до державного бюджету.

Наступна з виділених нами концепцій амортизації бухгалтерська. Вона розглядає амортизацію як частину бухгалтерських операцій, метою яких є забезпечення систематичного списання, згідно вимог бухгалтерського обліку, вартості основних засобів на готову продукцію і акумулювання за

рахунок цього коштів амортизаційного фонду на бухгалтерських рахунках. Такий підхід до амортизації нами вважається суто методологічним, та він може бути названий як облікова концепція амортизації, головною метою якої є повне відображення на бухгалтерських рахунках процесу нарахування і обліку амортизації. З цієї позиції найбільш точним є визначення поняття «амортизація», яке дано професором Г. Кірейцевим: «амортизація це відображуваний прийомами бухгалтерського обліку процес перевтілення вартості із необоротних активів в оборотні шляхом перенесення її живою працею на готову продукцію, товари чи послуги» [2].

І остання, із запропонованих нами концепцій амортизації – інвестиційна. Вона розглядає амортизацію як джерело фінансування капітальних інвестицій. Необхідність виділення інвестиційної концепції амортизації виникає із того, що амортизація є частиною грошового потоку, а в умовах функціонування українських підприємств амортизація повинна виступати головним джерелом коштів для інвестування в основний капітал.

Список використаних джерел:

1. Кірейцев Г. Г. Формування нової системи амортизації в Україні. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 1. С. 23-30.
2. Косова Т. Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 9. С. 157 - 166.
3. Кузьменко С. Н. Амортизация и оптимальные сроки службы техники. Сумы : Деловые перспективы, 2011. 223 с.
4. Податковий кодекс України : Закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 Основні засоби від 27 квіт. 2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0288-00>.

УДК 361.115

*Красота О. Г.
к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю,
Красота І. І.
ЗВО факультету «Агроінженерія»
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

В сучасних умовах сільськогосподарської діяльності особливої уваги набувають проблеми управління експлуатацією та оновленням основних засобів, особливо їх активної частини, через значне перевищення нормативних термінів використання існуючої сільськогосподарської техніки і відсутність у сільськогосподарських підприємствах коштів на її оновлення. В цих умовах необхідно забезпечити раціональне прийняття рішень щодо термінів експлуатації і оновлення мобільних технічних засобів, що можливе лише за наявності відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Така система облікового та аналітичного забезпечення, побудована шляхом синтезу облікової та аналітичної інформації, має, відповідно, певні особливості, а саме:

- комплексна збалансованість за вартісними, кількісними та якісними показниками;
- оперативність;
- порівнюваність;
- перспективність;
- залежність побудови інформаційної системи від організаційної структури підприємства [1].

Інформаційне забезпечення управлінського обліку створюється з метою детального розкриття інформації про процеси експлуатації й оновлення сільськогосподарської техніки, що потребує синтезу облікових та аналітичних даних. При цьому використання

натуральних показників забезпечує різнобічну техніко-економічну характеристику об'єктів основних засобів, яка описується необхідною наявністю, справністю, експлуатаційною готовністю сільськогосподарських машин та обладнання. Вартісні показники дозволяють об'єктивно визначити розмір матеріальних витрат, пов'язаних з використанням та оновленням сільськогосподарських машин і обладнання. Гармонійне доповнення показників різних груп забезпечить збалансованість за натуральними та вартісними параметрами, чим дасть різноаспектну характеристику експлуатованим об'єктам основних засобів [3].

Визначення описаних показників потребує оперативності, що пояснюється особливостями сільськогосподарського виробництва, головна з яких полягає в тому, що використання наявного технічного потенціалу має сезонний характер. Від ефективності його експлуатації залежить своєчасність виконання сільськогосподарських робіт, і, відповідно, обсяг зібраного врожаю, що має прямий вплив на доходи сільськогосподарського підприємства. У зв'язку з цим облікові відомості про стан сільськогосподарської техніки, кількісне та вартісне витрачання пального і запчастин повинні оперативно надаватися керівному складу, з метою визначення та характеристики загальної доцільності використання активної частини основних засобів.

Прийняття управлінських рішень по забезпеченню раціонального використання сільськогосподарської техніки має на меті встановлення оптимального режиму її роботи. Його можливо обґрунтувати шляхом порівняння фактичних показників роботи сільськогосподарської техніки з системою норм та нормативів, розробленою науково-дослідними установами й удосконаленою відповідно до індивідуальних виробничих особливостей кожного підприємства. Порівняння одноформатних показників використання активної частини основних засобів є основою для визначення оптимального режиму експлуатації та раціонального часу оновлення сільськогосподарської техніки [2].

Склад інформаційного масиву, який призначений для потреб управління, може мати певні особливості, які визначаються

різними типами управління, формами власності та організаційної структури підприємств. Від описаних характеристик залежить спектр показників, які отримуються та використовуються в системі управлінського обліку. За сучасних умов у сільському господарстві існує тенденція до утворення мега - господарств, які для виробничих потреб застосовують значні масиви орендованих земель зі складу кількох колишніх колективних сільськогосподарських підприємств. Центральний управлінський апарат таких господарств зосереджується в містах зі значним фінансовим оборотом, таких як, наприклад, Київ чи Дніпропетровськ, а в межах господарюючих суб'єктів ведуть облік та складають звітність, яка відправляється головному підприємству. За таких умов важливо, щоб створені інформаційні дані, призначені для керівництва, яке не знаходиться на безпосередньому місці подій, містили показники, які дозволять виявляти проблемну ділянку виробництва, аналізувати утворену ситуацію, оцінювати її для того, аби своєчасно приймати точні та виважені управлінські рішення відносно інтенсивності експлуатації й своєчасного відтворення сільськогосподарських машин та обладнання.

Список використаних джерел:

1. Нападівська Л. Проблеми становлення та розвитку управлінського обліку в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2001. № 9. С. 33-38.
2. Петрик О. Чи існує в Україні і чи потрібен управлінський облік: дві думки провідних фахівців. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2001. №2. С. 38.
3. Сопко В. Злободневный вопрос бухгалтерского учета. *Бухгалтерский учет и аудит*. 1997. № 3. С. 23.

УДК 657.6:004.4:681.518

Ксьонжик І. В.

д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування

Ендрес В. С.

здобувач вищої освіти 5-го курсу

Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Швидкий розвиток аудиту як виду господарської діяльності (збільшення кількості аудиторських фірм на ринку, розширення спектру надаваних послуг), постійне удосконалення законодавчої та нормативної бази, а також суцільна автоматизація бухгалтерського обліку на підприємствах, що перевіряються аудиторами зумовили необхідність використання інформаційних технологій в ході аудиторських перевірок. Попри високий рівень автоматизації облікового процесу на більшості українських підприємств, питання використання ІТ-технологій при провадженні аудиторської діяльності є недостатньо дослідженим та потребує додаткового вивчення.

Діяльність аудиторських фірм є досить складною сферою для автоматизації, адже існує значна кількість особливостей та проблем. Основною проблемою впровадження програмного забезпечення для аудиту є відмінності у підходах різних спеціалістів до проведення перевірки.

Протягом довгого часу однією з ключових проблем на шляху до автоматизації була висока вартість пакетних рішень та відсутність спеціалізованого програмного забезпечення. Станом на сьогодні ступінь автоматизації бізнес-процесів на підприємствах є достатньо високим, що дає додаткові можливості для використання електронно-обчислювальної техніки у процесі аудиторських перевірок [1].

Аналізуючи сучасні пакети програмного забезпечення, можна поділити їх на два класи: забезпечувальні та функціональні інформаційні технології аудиту. Серед забезпечувальних додатків слід виділити інформаційно-довідкові системи, системи нормативно-правової підтримки («Ліга: Закон», «Юрисконсульт» тощо),

інформаційно-пошукові системи, пакети офісних програм (Microsoft Office), спеціалізовані системи комплексного фінансового аналізу і інформаційні системи обліку [2].

Функціональні (прикладні) пакети програмного забезпечення використовують для вирішення власне аудиторських завдань. Розробка універсальних додатків для аудиторських підприємств є досить складним завданням, адже суб'єкти аудиторської діяльності працюють з підприємствами різних галузей та сфер діяльності, що практично унеможлиблює уніфікацію та формалізацію аудиторських процедур з метою їх автоматизації.

Варто зазначити, що підприємства, які перевіряються, зазвичай, використовують додатки «1С: Підприємство», «Парус», «Галактика» тощо. Окрім того для вирішення специфічних завдань програмне забезпечення може модифікуватись. В свою чергу, велика кількість варіантів програмного забезпечення для автоматизації облікового процесу, яким користуються українські підприємства значно ускладнює створення програмного забезпечення для комплексної автоматизації аудиторських перевірок.

Таким чином, використання інформаційних технологій в процесі аудит дозволяє значно покращити якість аудиторських перевірок, знизити трудомісткість та зменшити вартість аудиторських послуг. Однак, специфіка аудиторської галузі робить розробку універсального функціонального програмного забезпечення досить складним завданням. На сьогодні рівень автоматизації аудиторської діяльності в Україні є недостатнім, що робить вітчизняні аудиторські фірми менш конкурентоспроможними аніж іноземні транснаціональні компанії.

Список використаних джерел:

1. Крутова А.С. Удосконалення внутрішнього аудиту з використанням інформаційнокомунікаційних технологій / А.С. Крутова, Л.М. Янчева, А.О. Семенець // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / відпов. ред. М.В. Чорна. – Харків: ХДУХТ, 2019. – Вип. 1 (29). – С. 37-49.
2. Ходаківська Л. О. Комп'ютерні технології аудиту в умовах розвитку сучасних інформаційних систем [Електронний ресурс] / Л. О. Ходаківська, К. С. Ходаківська – Режим доступу до ресурсу: <https://www.pdaa.edu.ua>.

УДК 657.222

Ксьонжик І. В.

д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування

Кисіль К.О.

здобувач вищої освіти 5-го курсу

Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОПЕРАТИВНОЇ ОРЕНДИ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ- ОРЕНДОДАВЦЯМИ

Розвиток та функціонування економіки державного сектору потребує реформування усіх сфер діяльності, вдосконалення наявних та використання принципово нових методів і способів організації господарських процесів. Одним із найпоширеніших процесів у господарській діяльності установ та підприємств, які працюють в державному секторі, є оренда державного майна, під час якої наймодавець передає або зобов'язується передати наймачеві майно у користування за плату на певний строк.

Методологічні засади формування організаційного та обліково-інформаційного забезпечення управління орендними операціями в установах та підприємствах державного сектору регулюються Бюджетним кодексом України [1]; Податковим кодексом [2]; Законом України «Про оренду державного та комунального майна» [3]; НП(С)БОДС 126 «Оренда» [4]. Процедура здачі державного майна в оренду є тривалим та клопітким процесом. В першу чергу це зумовлено необхідністю проведення конкурсу на право оренди державного майна серед учасників – потенційних орендарів. По-друге, законодавством України передбачено конкретні строки виконання усіх процедур, пов'язаних зі здачею державного та комунального майна в оренду [5].

Центральним органом виконавчої влади із спеціальним статусом, що реалізує державну політику у сфері оренди державного майна, є Фонд державного майна України [6].

Відповідно до ст. 5 Закону про оренду держмайна орендодавцями є:

1. Фонд державного майна України, його регіональні відділення та представництва – щодо цілісних майнових комплексів (ЦМК) підприємств, їх структурних підрозділів та нерухомого майна, а також майна, яке не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації), що є державною власністю;

2. Органи, уповноважені Верховною Радою АР Крим та органами місцевого самоврядування управляти майном, – щодо цілісних майнових комплексів підприємств, їх структурних підрозділів та нерухомого майна, яке, відповідно, належить АР Крим або перебуває у комунальній власності;

3. Підприємства – щодо окремого індивідуально визначеного майна та нерухомого майна площею до 200 м², а з дозволу вищезазначених органів, – також щодо структурних підрозділів підприємств (філій, цехів, дільниць) та нерухомого майна, що перевищує площу 200 м² [6].

Оперативна оренда державного нерухомого майна має свої особливості, як в оплаті орендних платежів, оскільки “майно державного унітарного підприємства перебуває у державній власності” (ч. 3 ст. 73 ГК України), так і в оподаткуванні [7].

Методику розрахунку орендної плати та пропорції її розподілу між відповідним бюджетом, орендодавцем і балансоутримувачем для об’єктів, що перебувають у державній власності, визначено Кабінетом міністрів України [8].

Порядок розподілу орендної плати за майно бюджетних установ не залежить від того, хто є орендодавцем (безпосередньо бюджетна установа (балансоутримувач) чи суб’єкт управління майном). Підхід до розподілу орендної плати – єдиний. Бюджетна установа, яка фінансується з державного бюджету, 50% орендної плати залишає собі, а решту 50% – перераховує до доходів загального фонду Державного бюджету.

Індексацію орендної плати слід проводити щомісяця в обов’язковому порядку, незалежно від значення індексів інфляції.

Витрати на утримання орендованого майна не включаються до плати за оренду індивідуально визначеного майна. Разом з тим одним із обов'язків орендаря є здійснення витрат, пов'язаних з утриманням орендованого майна. Саме тому протягом 15 робочих днів після підписання договору оренди необхідно укласти договір про відшкодування витрат балансоутримувача на утримання орендованого майна та надання комунальних послуг орендарю.

Таким чином, орендодавець (балансоутримувач) має повне і незаперечне право на відшкодування власних витрат на утримання об'єкта оренди.

Перелік витрат на утримання нерухомого майна, зданого в оренду, також може бути різним у кожному окремому випадку.

Суми відшкодування витрат на утримання наданого в оренду нерухомого майна, на комунальні послуги та енергоносії не включаються до бази оподаткування ПДВ [2].

Кошти, отримані від орендаря в рахунок відшкодування витрат на утримання об'єкта оренди, не є доходами бюджетної установи-орендодавця. Такий вид надходжень не передбачено ст. 13 Бюджетного кодексу України. Ці кошти слід спрямовувати на відновлення касових та фактичних видатків установи [1].

Капітальний ремонт майна, переданого в оренду, проводить його балансоутримувач (орендодавець) за власний рахунок, якщо інше не встановлено договором. Це загальний підхід щодо капітального ремонту об'єктів оренди [3].

Водночас, якщо орендодавець (балансоутримувач) не здійснив капітальний ремонт майна і це перешкоджає його використанню за призначенням, орендар має право:

- провести такий ремонт та зарахувати його вартість у рахунок орендної плати або вимагати відшкодування у орендодавця;
- вимагати розірвання договору та відшкодування збитків.

Також можливість проведення орендарем капремонт, реконструкції, розширення та технічного переозброєння орендованого майна передбачено п. 6.4 Типового договору.

Таким чином, саме бюджетна установа-орендодавець має планувати у своєму кошторисі видатки на капремонт приміщення

(будівлі, споруди), переданого в оренду. Видатки на ці потреби слід проводити за КЕКВ 3132 “Капітальний ремонт інших об’єктів” [9]. При цьому всі витрати на капремонт слід відносити до витрат відповідного звітнього періоду [10].

Початком строку оренди відповідно до п. 4 розд. I НП(С)БО 126 вважається дата, яка настає раніше:

- або дата підписання договору оренди;
- або дата прийняття сторонами обов’язань щодо основних положень договору про оренду [4].

Цю операцію доцільно відображати в бухобліку не з моменту початку строку оренди (підписання договору, прийняття сторонами зобов’язань), а на дату підписання акти передачі об’єкта оренди. Це пов’язано з порядком визнання доходів у бухобліку [11]. А конкретно, дохід визнається у разі, якщо існує ймовірність надходження економічних вигід або потенціалу корисності, зов’язаних з обмінною операцією. Тоді як момент укладення договору оренди і момент передачі майна орендарю рідко коли збігаються в часі.

Відповідно до п. 2 розд. V НП(С)БО 126 орендні платежі визначаються орендодавцем та відображаються як збільшення дебіторської заборгованості та отримання доходу.

Тобто слід дебетувати субрахунок 2177 «Інша поточна дебіторська заборгованість» та кредитувати 7411 «Інші доходи за обмінними операціями» [12].

Якщо питанням розподілу отриманої орендної плати та перерахуванням її частини (відповідно до встановлених пропорцій) до відповідного бюджету опікується орендодавець, тоді він має відобразити в бухгалтерському обліку зобов’язання перед бюджетом за кредитом субрахунка 6312 «Інші розрахунки з бюджетом». Одночасно, на цю ж суму зменшується нарахований дохід за дебетом субрахунку 7411.

Проведене дослідження показало, що оперативна оренда державного майна – це не тільки засноване на договорі строкове платне користування майном, а й потужне джерело надходжень до бюджетів державного і місцевого рівня. Тому недоотримання

орендної плати установами й організаціями, а також недостовірне відображення операцій з оперативної оренди в бухгалтерському обліку бюджетних установ, негативно впливає на виконання дохідної частини бюджету, і, відповідно, на розвиток державного сектору України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
3. Про оренду державного та комунального майна : Закон України від 10.04.92 р. № 2269-XII.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 126 “Оренда” : Наказ МФУ від 24 грудня 2010 р. № 1629.
5. Мартинів І. Оренда майна державної та комунальної власності: з чого починати? URL : <https://i.factor.ua>.
6. Про Фонд державного майна України : Закон України поточна редакція від 01.02.2020 р. від 4107-VI.
7. Господарський кодекс України, поточна редакція від 13.02.2020 р. № 436-IV.
8. Методика розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу : постанова Кабінету міністрів України від 04.10.95 р. № 786.
9. Інструкція щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету: Наказ Міністерства фінансів України від 12.03.2012 р. № 333.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 “Основні засоби” : Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 “Доходи” : Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629.
12. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов’язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами : Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. № 1219.

УДК 657

*Лега О. В.
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Коваленко М.
здобувач вищої освіти СВО – магістр, спеціальність
071 «Облік і оподаткування,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

ОЦІНКА ЗАПАСІВ ПРИ ВИБУТТІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Від правильності вибору методу оцінки запасів залежить об'єктивність (реальність) даних про отриманий підприємством прибуток, оскільки неправильно вибраний метод списання в умовах збільшення або зменшення ринкових цін на ті чи інші запаси може призвести до завищення або заниження оподаткованого прибутку підприємств.

Кожен з методів оцінки запасів при їх вибутті має свої переваги та недоліки, а тому перед підприємством постає завдання вибору такого методу, який би найбільше відповідав його потребам: не завищував фінансових результатів діяльності; не занижував собівартості готової продукції; був простим та легким у застосуванні. Порівняння даних методів подано у таблиці [1].

Таблиця

Порівняння методів оцінки вибуття запасів*

Переваги	Недоліки
Ідентифікована собівартість	
найбільш точний метод; при застосуванні цього методу для кожної одиниці запасів вико-ристовується спеціальне маркування, яке дозволяє визначити її собі-вартість, таким чином підприємство може регулювати прибуток шляхом реалізації більш дорогих або більш дешевих запасів	трудомісткість методу; у результаті використання цього методу однакові запаси обліковуються за різною вартістю, що не завжди зручно

Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти

Переваги	Недоліки
Середньозважена собівартість	
дає об'єктивну картину руху матеріальних цінностей на підприємстві; при застосуванні методу чистий прибуток буде мати середнє значення, яке найбільш відповідає фактичному; метод полегшує роботу і не вимагає детального обліку руху за кожною одиницею товарів.	не приділяється увага останнім за часом цінам, а вони більш доречні в оцінці доходу й при прийнятті управлінських рішень; складність визначення середньої ціни в умовах, коли виробничі запаси надходять або витрачаються щоденно.
ФІФО	
метод простий у використанні та запобігає можливості маніпулювання прибутком; залишки невикористаних матеріалів відображаються в активі балансу за цінами, які максимально наближені до реальної ринкової вартості, на дату складання звітності; в період постійного зростання цін метод надає найбільш високий з можливих рівень чистого доходу	на витрати відносять вартість раніше придбаних запасів, в умовах зростання цін собівартість продукції більш низька, а прибуток більш високий; у період зростання цін підприємства оголошують більший прибуток, ніж справжній і виплачують надлишкові кошти у вигляді прибуткових податків;
Нормативних затрат	
можливість поточного оперативного обліку витрат шляхом обліку відхилень від норм; відокремлений облік змін норм, тобто контроль за здійсненням режиму економії; можливість рідше здійснювати інвентаризацію незавершеного виробництва	постійний перегляд норм використання запасів, праці, виробничих потужностей та діючих цін
За ціною продажу	
даний метод розповсюджений у роздрібній торгівлі	у балансі відображається продажна вартість товарів за вирахуванням нереалізованої торгової націнки, яка розраховується за допомогою середнього відсотка торгових націнок.

* узагальнено авторами на підставі [1], [2], [3], [4], [5]

Вибір методу оцінки запасів при їх використанні має значний вплив на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, а особливо в умовах інфляції. Вибір підприємством відповідного

методу оцінки запасів сприятиме оптимізації діяльності підприємства, що в кінці дасть можливість підприємству отримати більші прибутки та покращити фінансовий стан. Не існує найкращого методу оцінки запасів, який можна було б застосовувати в усіх ситуаціях, оскільки кожний метод має свої як переваги так і недоліки. Вибираючи метод оцінки вибуття запасів потрібно враховувати те, що він має відповідати специфіці підприємства, що враховується при формуванні облікової політики підприємства, а також іншим чинникам, серед яких можна виділити такі як: організаційно-правові форми підприємства, динаміку попиту і пропозиції на запаси, вимоги нормативної бази та податкового законодавства країни

Список використаних джерел:

1. Фесенко В. В. Вибір методу оцінки списання запасів як фактор впливу на формування фінансових результатів. *Управління розвитком*. 2012. № 4. С. 53 – 56. URL: archive.nbuv.gov.ua. (дата звернення 02.03.2020).
2. Домбровська Н. Р. Методи оцінки виробничих запасів підприємства при їх використанні згідно національних стандартів. *Інноваційна економіка*. URL: http://www.nbuv.gov.ua. (дата звернення 02.03.2020).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України № 131 від 14 червня 2000 р. *Верховна Рада України*. URL: http://www.zakon.rada.gov.ua. (дата звернення 02.03.2020).
4. Посилаєва К. І., Крот Ю. О. Оцінка виробничих запасів при їх використанні. *Вісник Харківського НАУ ім. В. В. Докучаєва./ Серія: Економічні науки*. Харків. : ХНЕУ 2011. № 8. URL: http://archive.nbuv.gov.uaю(дата звернення 02.03.2020).
5. Пляшечник В.О., Лега О.В. Оцінка запасів при вибутті. *Проблеми інноваційного розвитку економіки України. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук*. Ч II. Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2014.

УДК 657.421.3

Мацьків Г. В.

*к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ОБЛІК ВИТРАТ НА СТВОРЕННЯ ТА ЕКСПЛУАТАЦІЮ ВЕБ-САЙТУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток комп'ютерних технологій дедалі частіше змушує підприємства звертатися до глобальної комп'ютерної мережі інтернет для розміщення інформації про себе за допомогою веб-сайту. Можливість постійного доступу потенційних клієнтів до такої інформації сприятиме розвитку бізнесу підприємства. Багато українських компаній (незалежно від розміру і галузі) створюють свої власні веб-сайти, щоби повною мірою використати можливості всесвітньої павутини для підтвердження власного статусу, репутації, реклами, збільшення обсягів продажу продукції, зменшення витрат на маркетинг та інше.

Оцінити ефективність використання такого інструменту можна лише за умови визнання та відображення його в обліку. Порядок відображення в обліку веб-сайту підприємства та витрат на його створення і утримання має свої особливості в залежності від того, визнається такий об'єкт нематеріальним активом чи ні. Наразі існуюче нормативно-правове забезпечення обліку нематеріальних активів не враховує специфічних особливостей веб-сайтів як об'єктів управління, що зумовлює необхідність розробки пропозицій щодо удосконалення їх бухгалтерського відображення з урахуванням провідної облікової практики в даній сфері.

Для правильного і коректного відображення в обліку необхідно визначитися, що таке веб-сайт з точки зору законодавства. Національні стандарти не висвітлюють питання відображення у бухобліку витрат, пов'язаних зі створенням веб-сайту, тому в цьому питанні слід керуватися нормами загальних, а не вузькоспеціалізованих нормативних актів. Опрацювавши низку літературних та нормативних джерел, варто розглядати природу

веб-сайту з трьох різних сторін: технічної [5], правової [1] та облікової [2] (рис. 1).



Рис. 1 Сутність веб-сайту

В більшості випадків у практиці господарювання вітчизняних підприємств веб-сайт може створюватися самостійно (власними силами за наявності відповідних кваліфікованих фахівців) або може розроблятися сторонньою спеціалізованою організацією.

Таким чином, витрати на цьому етапі будуть залежати від обраного способу створення сайту (рис. 2).

Як видно з рис. 2 всі витрати на створення веб-сайту накопичуються на рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Після введення в експлуатацію нематеріального активу на підставі «Акта введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів» дані витрати капіталізуються на субрахунку 125 «Авторські та суміжні з ним права» [3].

В процесі експлуатації сайту виникає також ціла низка супутніх витрат. Так, витрати, пов'язані з реєстрацією доменного імені, в бухгалтерії відносяться до витрат майбутніх періодів, так як доменне ім'я реєструється на один (або більше) рік, а рахунок сплачується одразу за весь період реєстрації. Дані витрати обліковуються на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», а в подальшому вони поступово списуються на витрати на збут.

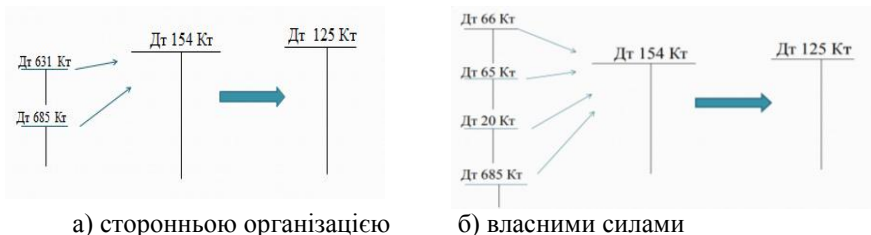


Рис. 2 Схема обліку витрат на створення веб-сайту підприємства

Витрати, пов'язані із адмініструванням сайту (заробітна плата веб-мастера, плата за хостинг), в бухгалтерії відносяться до витрат на збут та обліковуються на рахунку 93 з подальшим їх віднесенням на фінансові результати діяльності підприємства [4].

Отже, розширення можливостей підприємств шляхом створення веб-сайту створює додаткові проблеми щодо обліку таких витрат. Недостатнє нормативно-правове регламентування даної ділянки обліку потребує істотного удосконалення діючої законодавчої бази з врахуванням вимог міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 № 3792-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
2. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
3. Тлумачення ПКТ 32. Нематеріальні активи: витрати на сторінку в Інтернеті IASB; Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_030.
4. М(С)БО 38 «Нематеріальні активи» URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050
5. Веб-сайт: обліковуємо правильно / Головбух № 18 (1025). травень 2017 URL: <https://www.golovbukh.ua/article/5959-qqq-16-m11-24-11-2016-veb-sayt-oblkovumo-pravilno?ustp=W>. В. В

УДК 657 (057.8)

Мирончук З.П.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Андрушко Р.П.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

В умовах євроінтеграційних процесів, Україна має наблизити законодавче регулювання до Європейських стандартів. З огляду на значні результати в процесі адаптації вітчизняного законодавства до вимог Європейського Союзу, залишається невирішеною проблема удосконалення законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні з урахуванням концептуальних засад МСФЗ та Директив ЄС в контексті євроінтеграції. Перехід на застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні отримав друге дихання. Але, як і раніше, залишається багато запитань щодо правил ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності згідно з МСФЗ [1, с. 107-109].

У цілому МСФЗ забезпечують єдине трактування показників фінансової звітності, підготовленої компаніями різних країн. Це дозволяє користувачам оцінювати інформацію відповідно до ринкових умов.

144 країни (87% від загальної кількості) вимагають застосування МСФЗ для всіх або більшості внутрішніх державних підзвітних підрозділів на власних ринках капіталу. Прийняття та запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в окремо взятій країні відбувається в середовищі та під впливом певних економічних, політичних, правових і культурних чинників. Що зумовило виникнення певних відмінностей в обліку різних країн [3, с. 117-129].

Боснія і Герцеговина, Казахстан, Киргизька Республіка і

Македонія використовують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС) як національні стандарти без яких-небудь змін. В інших країнах розроблено або розробляються національні стандарти на основі МСБОДС з деякими змінами.

У США існують організації, які формують національний облік і звітність. GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) – це система бухгалтерських стандартів і процедур, яка визначається як стандарти, що ґрунтуються на правилах, і має побудову за принципом ієрархії, містить велику кількість документів, які розробляються державними органами. Кожна з них додає свій внесок в систему обліку США [3, с. 117-129].

Для того, щоб інформація, яка є в фінансовій звітності, була корисною для користувачів, вона повинна бути скоригована на індекси інфляції. Тому країни поділяють в залежності від рівня інфляції. До країн з низьким рівнем інфляції належать, країни Південної Америки, Африки.

Облік в багатьох країнах, включаючи США, базується частково на принципі "незмінності первісної оцінки", в основі якого лежить припущення про стабільність грошової одиниці, яка використовується в обліку, тобто передбачається, що інфляція або відсутня взагалі, або її темпи є незначними.

Країни зазвичай поділяються на дві великі групи: країни-законодавці і країни не законодавці. Перші відрізняються обов'язковістю дотримання законів за принципом: "дозволено те, що дозволено". У більшості країн, які застосовують цей підхід, обліковим стандартам надається ранг державних законів. Головним завданням бухгалтерського обліку в цих країнах є обчислення державних податків та контроль за своєчасною і повною їх сплатою.

Болгарія – єдина країна, яка веде облік доходів за методом нарахування. У випадках, коли використовується модифікований касовий метод або модифікований метод нарахування, інформація, що враховується найчастіше, окрім руху грошових коштів, містить зобов'язання і активи.

В іспанському законодавстві передбачено ведення бухгалтерського обліку за повною або скороченою формою звітності. Скорочений баланс включає інформацію, поділену на два розділи: актив і пасив.

Національні плани рахунків країн-членів ЄС використовують принципи проведення ревізій та стандарти бухгалтерського обліку Міжнародної федерації бухгалтерів та Європейського співтовариства експертів з економічного та фінансового обліку [2, с. 87-99].

У бухгалтерському обліку Польщі використовують Промислову номенклатуру рахунків, затверджену законодавством.

Відсутня загальноприйнята форма балансу у Нідерландах та у Швейцарії. Законодавство щодо бухгалтерського обліку не забороняє використання обох форм запису балансу (вертикальної і горизонтальної). Відсутній чітко визначений порядок класифікації статей балансу.

Перспективними напрямками є дослідження комплексності та системності імплементації міжнародних стандартів та дериватив ЄС щодо бухгалтерського обліку і звітності в практику діяльності державного сектору України, зокрема в частині удосконалення системи бухгалтерського обліку, підвищення рівня аналітичності, прозорості та якості фінансової звітності, удосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації працівників бухгалтерських служб суб'єктів державного сектору.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / Бутинець Ф.Ф., Горецька П.П – Режим доступу до ресурсу: <http://it.b-ok2.org/book/3135504/0e8763?>
2. Вигівська І.М. Тенденції розвитку бухгалтерського обліку в державному секторі: міжнародний контекст / І.М. Вигівська, В.К. Макарович. – 2019.
3. Голобородько Т. В. Використання міжнародних стандартів фінансової звітності у зарубіжних країнах / Голобородько Т. В.

УДК 338.467:657

*Назаренко О.В.
д.е.н., професор кафедри обліку та оподаткування
Сумський національний аграрний університет, м. Суми*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ПРОВАДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ

Початок розвитку ринку послуг з бухгалтерського аутсорсингу в Україні припадає на середину 90 років 20 століття. Це сталося, коли перед аудиторами постала потреба клієнтів не тільки в незалежних перевірках, а й в допомозі з організації бухгалтерського та податкового обліку.

Поняття «аутсорсинг» походить від двох англійських слів: out – зовнішній та source – джерело. Переклад трактується як «запозичення ресурсів ззовні».

Узагальнена структурна схема концептуальних основ організації бухгалтерського аутсорсингу містить ряд складових.

Аутсорсинг (визначення) – це передача організацією на підставі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у цій галузі. Бухгалтерський аутсорсинг полягає в тому, що зовнішня компанія (аутсорсер) бере на себе обов'язки та відповідальність щодо виконання функцій бухгалтерської служби у підприємства-замовника.

Цілі запровадження бухгалтерського аутсорсингу: поліпшення якості ведення бухгалтерського обліку та звітності підприємства, зниження ціни на реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги, збільшення фінансової стійкості підприємства за рахунок мінімізації витрат (при збереженні оптимального рівня якості) за рахунок максимального зниження витрат на виконання обліково-звітних робіт.

Завдання бухгалтерського аутсорсингу (на договірних засадах): забезпечення своєчасної, повної, достовірної реєстрації

господарських операцій, здійснюваних на підприємстві; забезпечення процесу збирання, обробки, архівування інформації про господарські операції підприємства; оптимізація процесу документообігу; узагальнення показників, які характеризують діяльність підприємства за звітний період у відповідних формах фінансової звітності; складання звітності за податковий період та їх подання у відповідні контролюючі органи; забезпечення інформаційної безпеки; формування деталізованої інформаційної бази для проведення комплексної економічної діагностики підприємства; формування структурованої обліково-інформаційної платформи для розробки управлінських рішень.

Принципи, функції та ресурсне забезпечення бухгалтерського аутсорсингу представлено на рис. 1.



Рис. 1 Принципи, функції та ресурсне забезпечення бухгалтерського аутсорсингу

Важливим моментом є пошук сумлінного аутсорсера. З безлічі таких компаній варто визначити три-п'ять, що найбільш підходять. Для цього необхідно провести аналіз фірм, які є на ринку, особливу увагу звернувши на такі фактори, як репутація, надійність, досвід успішно реалізованих проєктів, позитивні відгуки користувачів тощо. Також принциповим є можливість аутсорсера швидко підлаштуватися під особливості та специфіку діяльності підприємства. Професійний рівень працівників такої фірми має бути на досить високому рівні, підтвердженням цьому є сертифікати та періодичне проходження атестацій [1].

Основним інструментом врегулювання відносин між замовником і виконавцем при організації й веденні бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу є договір, від деталізації та правильності складання якого залежить якість, своєчасність наданих послуг та виконання обов'язків сторонами.

Розподіл відповідальності між аутсорсинговою фірмою та підприємством-замовником його послуг має відбуватися у відповідності до умов договору про надання послуг з ведення бухгалтерського обліку з урахуванням таких пропозицій: наявність в договорі про надання послуг з ведення бухгалтерського обліку окремого положення або пункту «Відповідальність за завдання матеріальної шкоди», сюди має входити відповідальність за помилки в обліку, несвоєчасні розрахунки з контрагентами, фіскальними органами тощо; запровадження графіку, за яким підприємство, яке є замовником послуг аутсорсингової фірми, буде доставляти первинні документи, з чітким зазначенням термінів надсилання документації за зворотнім зв'язком. Дані пропозиції беззаперечно говорять про те, що основним моментом розподілу відповідальності є відшкодування підприємству-замовнику аутсорсингових послуг всіх збитків, завданих виконавцем внаслідок неякісного виконання своїх обов'язків чи допущення помилок.

В ході дослідження здійснено узагальнення та запропоновано вирішення актуальної наукової проблеми: обґрунтування теоретико-методичних засад формування концептуальної основи та

особливостей практичного провадження бухгалтерського аутсорсингу. Сформовано структурну схему концептуальних основ бухгалтерського аутсорсингу та виокремлено його визначення, цілі, завдання, функції, принципи та ресурсне забезпечення; окреслено контури теоретичних підходів щодо імплементації бухгалтерського аутсорсингу в діяльність господарюючих суб'єктів для підвищення продуктивності й ефективності їх функціонування.

Список використаних джерел:

1. Назаренко О.В., Суловицька А.В. Аутсорсинг бухгалтерського обліку: переваги, недоліки та особливості запровадження. Економіка та держава. 2018. № 12. С. 50-54.

УДК 657.1

Нашикерська Г.В.
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів

ОЦІНКА ПОДАТКОВИХ РІЗНИЦЬ ПРИ НАРАХУВАННІ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Розрахунок податкового прибутку для здійснення підприємствами розрахунків з бюджетом передбачає проведення великими підприємствами (з річною реалізацією понад 20 млн грн.) коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного за вимогами стандартів бухгалтерського обліку (П(С)БО чи МСФЗ) на податкові різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, формуванні резервів (забезпечень), здійсненні фінансових операцій та окремих видів діяльності в бухгалтерському обліку та для цілей оподаткування [3].

Розрахунок податкових різниць при нарахуванні амортизації необоротних активів є найбільш складною частиною формування додатка РІ податкової декларації з податку на прибуток, через значні відмінності у визнанні та оцінці об'єктів необоротних активів в бухгалтерському обліку та для цілей оподаткування, у строках нарахування амортизації, у встановленні об'єктів, які відносяться до малоцінних необоротних матеріальних активів, якщо вартісна межа їхнього визнання перевищує межу 6 тис грн., визначену ПКУ [1, 2, 3]. ПКУ визначено перелік різниць при нарахуванні амортизації для визначення податкового прибутку (табл. 1) [3].

Розрахована амортизація для визначення податкового прибутку в додатку РІ податкової декларації з податку на прибуток відноситься до податкових різниць, що зменшують фінансовий результат до оподаткування (табл. 1).

Таблиця 1

Різниці в нарахуванні амортизації для визначення податкового прибутку

№ з/п	Склад податкових різниць за П(С)БО, МСФЗ та ПКУ	
	Податкові різниці, що збільшують фінансовий результат до оподаткування	Податкові різниці, що зменшують фінансовий результат до оподаткування
1.	нарахована амортизація основних засобів та нематеріальних активів відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ	розрахована амортизація основних засобів та нематеріальних активів відповідно до п. 138.3 ПКУ
2.	сума уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів та нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ	залишкова вартість окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначена з урахуванням положень ст. 138 ПКУ, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта
3.	сума залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта	сума дооцінки основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ
4.	сума залишкової вартості окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів, визначеної відповідно до П(С)БО або МСФЗ, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта	сума вигод від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ
5.	сума витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів чи невиробничих нематеріальних активів, віднесених до витрат відповідно до П(С)БО або МСФЗ	сума первісної вартості окремого об'єкта невиробничих основних засобів та витрат на його ремонт або поліпшення, у тому числі віднесених до витрат відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ, у разі продажу такого об'єкта, але не більше суми доходу (виручки), отриманої від такого продажу

Для проведення перерахунку амортизації для потреб складання податкової декларації підприємства повинні здійснити коригування на постійні податкові різниці в сумі амортизації, що виникають через відмінності в оцінці вартості об'єктів основних засобів, відображених за вимогами стандартів бухгалтерського обліку, які містять суми дооцінки основних засобів і нематеріальних активів. Якщо підприємство використовує для ведення бухгалтерського обліку МСФЗ, то амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів нараховується як для інших основних засобів і не визнається у складі витрат за вимогами ПКУ.

Постійні податкові різниці виникають у підприємств також за безоплатно отриманими основними засобами до 01.01.2015 року, оскільки при їх визнанні підприємством було відображено дохід на дату визнання в розмірі первісної вартості. Тому для потреб складання податкової декларації з податку на прибуток амортизація на такі об'єкти вже не нараховується, водночас в бухгалтерському обліку підприємство визнає одночасно дохід і витрати на суму нарахованої амортизації протягом усього строку використання. У зв'язку із змінами в порядку нарахування амортизації безоплатно отриманих основних засобів після 01.01.2015 року, внесеними до ПКУ, підприємство має збільшити фінансовий результат на суму амортизації таких об'єктів, нараховану в бухгалтерському обліку [3].

За невиробничими основними засобами, які амортизуються за правилами бухгалтерського обліку, витрати на амортизацію, ремонт і покращення для цілей оподаткування не визнаються, що зумовлює виникнення постійних податкових різниць, які збільшують фінансовий результат до оподаткування.

Ураховуючи те, що постійні податкові різниці в сумі нарахованої амортизації не анулюються до завершення строку експлуатації об'єктів, підприємства повинні виділити в робочому плані рахунків відповідні аналітичні рахунки для відокремленого відображення сум нарахованої амортизації, яка не відображається у складі витрат у податковій декларації з податку на прибуток та не

призводить до визнання відстрочених податкових активів або відстрочених податкових зобов'язань з податку на прибуток.

Важливою групою податкових різниць, які відображаються в додатку РІ податкової декларації з податку на прибуток є тимчасові податкові різниці. Тимчасова податкова різниця – різниця між оцінкою активу або зобов'язання за даними фінансової звітності та податковою базою цього активу або зобов'язання відповідно. Тимчасові податкові різниці, на відміну від постійних, анулюються на дату завершення використання об'єкта необоротних активів і призводять до визнання відстроченого податку на прибуток або до коригування нарахованої суми податку на прибуток. За вимогами П(С)БО 17 «Податок на прибуток» їх поділяють на такі групи: тимчасова податкова різниця, що підлягає вирахуванню – тимчасова податкова різниця, що призводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового збитку) у майбутніх періодах; тимчасова податкова різниця, що підлягає оподаткуванню – тимчасова податкова різниця, що включається до податкового прибутку (збитку) у майбутніх періодах [1].

При розрахунку податкової амортизації необоротних активів можна виділити тимчасові різниці, які підлягають коригуванню (табл. 1). Збільшують фінансовий результат до оподаткування і призводять до визнання відстрочених податкових активів суми уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ та сума залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів та нематеріальних активів, визначена відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта, якщо вона перевищує залишкову вартість цього об'єкта, визначену для цілей оподаткування. Зменшують фінансовий результат до оподаткування суми дооцінки основних засобів та нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ та сума вигод від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат втрат від

зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ. Також підприємство має відобразити тимчасові податкові різниці в сумах нарахованої амортизації основних засобів, строки використання яких менші, ніж визначено ПКУ для окремих груп необоротних активів [1, 2, 3].

Податкові різниці в сумі нарахованої амортизації, які виникають через відмінності в оцінці необоротних активів за вимогами стандартів бухгалтерського обліку та ПКУ збільшують або зменшують суму нарахованого поточного податку на прибуток звітного періоду і зумовлюють необхідність коригування витрат з податку на прибуток у майбутніх періодах тільки за умови, що вони мають тимчасовий характер.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» від 28.12.00 №353. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 «податок на прибуток» від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_012
3. Податковий кодекс України від 02.12.10 №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

УДК 657.1

*Нездойминого О.Є.
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

СИСТЕМА ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

В сучасних умовах організації господарської діяльності важливе місце посідає облікове забезпечення – сукупність процесу збору, підготовки, реєстрації та зведення облікової інформації підприємства на етапі бухгалтерського обліку, контролю, аналізу для здійснення якісного планування, прогнозування його розвитку.

Однак необхідно відмітити, що будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з ефективним управлінням витратами. Це складний багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, ціллю яких є досягнення високого економічного результату.

Говорячи про формування системи облікового забезпечення управління витратами, слід розуміти, що таке витрати, які їх функції, класифікація, вміти правильно оцінювати фактори, що на них впливають. Крім того, необхідно ставити якісні завдання, які підприємство прагне досягти, формуючи ту чи іншу систему облікового забезпечення управління витратами.

Система управління витратами як правило вирішує такі основні завдання по відношенню до здійснення підприємством своєї діяльності:

- здійснення контролю господарської діяльності;
- збір, аналіз інформації про витрати;
- нормування, планування витрат у розрізі елементів, виробничих підрозділів, окремих видів продукції;
- пошук резервів економії ресурсів та оптимізації витрат.

Корисність облікового забезпечення визначається якістю облікової інформації, що отримує в своє розпорядження

керівництво підприємства для подальшого її аналізу з метою прийняття управлінських рішень. Якість інформації при цьому можна визначити за допомогою таких характеристик: доцільність, достовірність, зрозумілість, суттєвість, оперативність, аналітичність, достатня економічність тощо.

Система облікового забезпечення управління витратами формується шляхом налагодження взаємозв'язків між її окремими підсистемами. Такими підсистемами є облікова, аналітична, контрольна.

Облікова підсистема включає формування інформації, яку надає бухгалтерський фінансовий, податковий та управлінський облік.

Аналітична підсистема пов'язана із здійсненням різностороннього аналізу – економічного, фінансового, стратегічного.

Контролююча підсистема зорієнтована на проведення зовнішнього, внутрішнього та стратегічного контролю витратами.

Результатом взаємодії підсистем облікового забезпечення управління витратами є отримання облікової, не облікової, аналітичної інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень керівництвом підприємства для забезпечення подальшого його успішного розвитку.

Таким чином, можна зробити висновок, що система облікового забезпечення управління витратами формує певну інформаційну інфраструктуру, що повинна задовольняти потреби в першу чергу внутрішніх користувачів І. В той же час, належна якість сформованої системи облікового забезпечення управління витратами залежить від рівня організації бухгалтерського обліку в цілому. Така організація знаходить своє відображення в положенні про облікову політику в частині здійснення обліку доходів, витрат та формування фінансових результатів.

Не менш важливим для поширення інтеграційних можливостей обліку в управлінні формуванням витрат необхідно використовувати багаторівневий системний підхід, який передбачає:

- на теоретичному рівні - розробку класифікацій, сукупність яких виявиться достатньою для характеристики витрат як об'єкта обліку.

- на концептуальному рівні - посилення акцентів на підлеглості функції обліку витрат інтересам системи управління в формулюванні цілей і головних завдань обліку, принципів його організації і побудови інформації 2.

Система управління витратами тісно пов'язана з функціями прогнозування і планування витрат, організації і координації фінансово-економічної роботи підприємства, регулювання витрат, обліком і контролем витрат (моніторингом), їх аналізом та ін.

Прогнозування динаміки і рівня витрат за товарними групами і окремими видами товарів пов'язано зі стратегією підприємства і розраховується в основному на 3-5 років. Даний прогноз заснований на кількісній оцінці факторів, які впливають на рівень витрат, і їх зміни в найближчі роки за кількістю і вартості. Основна мета такого прогнозу витрат на виробництво полягає у визначенні загальної вартості використаних в процесі виробництва ресурсів (матеріальних, трудових, грошових) і розрахунку передбачуваного прибутку на тривалу перспективу.

Планування витрат є найважливішою функцією управління виробничо-господарською діяльністю підприємства. План витрат - складова частина річного бізнес-плану підприємства, який грає важливу роль при формуванні плану з праці і заробітної плати, плану матеріально-технічного забезпечення виробництва і плану виробництва в цілому.

При складанні плану витрат в сучасних умовах, потрібно передбачати зниження питомих витрат у порівнянні з базовим періодом. Розрахунки зниження витрат повинні вестися по техніко-економічним чинникам. Розрахунки за факторами слід проводити з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Фактори, на підставі яких здійснюється планування, повинні носити інноваційний характер і включати в себе: підвищення технічного рівня виробництва; вдосконалення організації

виробництва і праці; збільшення обсягу і зміна структури виробництва; розвиток виробництва. Врахування зазначених факторів зробить систему управління витратами на підприємстві більш дієвою та практичною.

В цілому можна зробити висновок, що формування системи управління витратами досить трудомісткий та в той же час важливий процес, направлений на отримання якісної та своєчасної інформації для прийняття управлінських рішень та забезпечення ефективного функціонування підприємства. Формування належної структури такої системи в сучасних умовах господарювання є об'єктивною необхідністю і потребує постійного удосконалення.

Список використаних джерел:

1. Брик Г. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами підприємств. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації* : міжнар. зб. наук. праць. - 2014. - Вип. 3. - С. 56-58.
2. Погосова А. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами на виробництво продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах. *Агросвіт*. 2014. № 9. С. 37-42.

УДК 650.

Панасюк А.І.

*викладач вищої категорії, старший викладач
ДВНЗ Шацький лісовий коледж ім. В. В. Сулька, м. Шацьк*

МОНІТОРИНГ РОЗВИТКУ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах України лісова промисловість має особливе значення для підвищення рівня забезпеченості держави та населення продукцією лісового комплексу як за рахунок збільшення обсягів лісових насаджень та екологічної обстановки.

Важливе місце в економіці лісового комплексу посідає лісогосподарське виробництво основне завдання якого - це вирощування продуктивних стиглих насаджень захист і охорона лісів і кінцевим результатом лісогосподарського виробництва є вирощений стиглий ліс і сукупність матеріальних благ, які отримують в процесі вирощування лісу (гриби, ягоди, лікарські рослини, продукція бджільництва та мисливства й інших корисних функцій лісу) [1].

Однією з причин уповільнення темпів розвитку раціональних технологій і удосконалення галузевої структури випуску продукції лісової промисловості була порочна орієнтація на поставки деревини і продукції, яка виготовлена на її основі, з інших регіонів. Тому в нас не досягло належного розвитку виробництво плит, картону і прогресивної тари.

Склалася парадоксальна ситуація, коли за рахунок власних ресурсів потреби держави в деревній сировині та продукції лісової промисловості задовольняються тільки на 1/3, тоді як деревні відходи використовуються тут на 50-60%, а використання біомаси є значно нижчим, ніж у розвинутих країнах.

Моніторинг - це комплекс наукових, технічних, технологічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний

контроль (стеження) за станом та тенденціями розвитку природних, техногенних та суспільних процесів.

Під час ведення лісового господарства слід вивчати і збирати інформацію, необхідну для моніторингу принаймні таких показників:

- а) обсяг вилучення усіх видів лісових ресурсів;
- б) темпи приросту, лісовідтворення, стан лісів;
- в) склад і зміни, що спостерігаються у флорі та фауні;
- г) екологічні й соціальні наслідки лісозаготівель та інших лісогосподарських заходів;
- д) витрати, продуктивність і ефективність ведення лісового господарства.

На сьогоднішній день необхідною умовою ефективної діяльності підприємств лісового господарства є належна організація обліку лісових біологічних активів, так як відсутність комплексного організаційного і методологічного забезпечення обліку не дозволяє проводити об'єктивну оцінку лісових біологічних активів та здійснювати достовірний облік витрат на виробництво продукції лісового господарства з урахуванням особливостей галузевої структури лісового комплексу, вікового складу і міжвидового розподілу лісових біологічних активів, організації системи ефективного державного регулювання лісокористування. Існуюче П(С)БО 30 «Біологічні активи» [2] не розкриває у повній мірі економічну сутність, специфіку та особливості обліку лісових біологічних активів.

Для визначення перспективних напрямків розвитку лісової промисловості необхідно обґрунтувати напрямки формування сучасного лісопромислового комплексу на основі галузевої та регіональної структури з орієнтацією на задоволення попиту економіки держави та ринку на його продукцію при повному і ефективному використанні власного виробничо-ресурсного потенціалу. Досягнення поставленої мети можна забезпечити шляхом порівняння світового досвіду із становищем у лісовій галузі України.

Досвід структурної політики у країнах з розвинутою економікою показує, що вона була спрямована на зростання і підвищення ефективності функціонування промислового комплексу, на реалізацію кінцевої мети — забезпечення конкурентно спроможної національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Електронна бібліотека бухгалтерського обліку. <http://рТО-Лі4от.info>.
2. Закони України. <http://ua.zakon.com>.
3. Лісовий кодекс України: за станом на 31.07.2009 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України.

УДК 657

Панасюк Н. В.
викладач-методист вищої категорії
ДВНЗ Шацький лісовий коледж ім. В. В. Сулька, м. Шацьк

ДЕРЖАВНА КАЗНАЧЕЙСЬКА СЛУЖБА УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Державна казначейська Служба України досягла певного рівня розвитку. Впродовж свого існування змушена оперативного вирішувати проблемні питання, пов'язані і з охопленням у найкоротші терміни казначейським обслуговуванням якомога більше бюджетних установ та одержувачів бюджетних коштів, і з отриманням звітності, тобто створенням достовірної бази даних про виконання бюджету за допомогою різних механізмів з використанням сучасних технологій, у тому числі Національного банку України.

Ці чинники фактично зумовили виконання ним нових функцій, не передбачених основними нормативними документами про його створення.

Оскільки в Україні Державна казначейська служба створена 27 квітня 1995 року Указом Президента, а Постановою Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 року №590 затверджено Положення про Державне казначейство.

Державна казначейська служба України є урядовим органом державного управління, що діє у складі Міністерства Фінансів України і йому підпорядковується. На даний час ДКСУ виконує такі завдання :

- здійснює розрахунково-касове обслуговування розпорядників, одержувачів бюджетних коштів та інших клієнтів,
- подає розпорядникам і одержувачам бюджетних коштів витяг з розпису державного бюджету та зміни до нього;
- веде бухгалтерський облік операцій з виконання державного та місцевого бюджетів, складає звітність про виконання державного, місцевого і зведеного бюджетів та подає звітність органам

законодавчої і виконавчої влади у обсягах та у строки, визначені бюджетним законодавством;

- здійснює розподіл коштів між державним та місцевим бюджетом;
- надає консультаційну допомогу учасникам бюджетного процесу відповідно до законодавства.

У межах своїх повноважень ДКСУ виконує контрольні функції, пов'язані із:

- відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів розпису державного та місцевих бюджетів;
- відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів розпису державного та місцевих бюджетів;
- відповідністю платежів узятих зобов'язанням та бюджетним асигнуванням;
- відповідності підтверджених первинних документів розпорядників в бюджетних коштів бюджетним асигнуванням та вимогам бюджетного законодавства;
- дотримання єдиних правил ведення бухгалтерського обліку, складенням звітності про виконання бюджетів та кошторисів бюджетних установ;
- контроль за надходженням і використанням коштів державного та місцевого бюджетів.

Державна казначейська Служба України тісно співпрацює з розпорядниками бюджетних коштів, фінансовим управлінням, установами банків, органами місцевого самоврядування, фіскальною та аудиторською службою. Їх спільна праця забезпечує наповнюваність як державного так і місцевого бюджетів, дозволяє своєчасно управляти бюджетним процесом, ефективно та по цільовому призначенню використовувати бюджетні кошти.

Система казначейського контролю за бюджетними коштами дає можливість попередити порушення, призупинити операцію і повернути платіжні документи без виконання, тому то бюджетні рахунки переведені з банківських установ до органів Державного казначейства.

У разі виявлення бюджетних правопорушень органи Державної казначейської Служби України в межах своєї компетенції можуть вчинити дії до розпорядників та отримувачів коштів, призупинити здійснення операцій та будь-яких платежів з рахунку порушника бюджетного законодавства та застосувати адміністративні стягнення до осіб, винних у бюджетних правопорушеннях.

За оцінкою Державної аудиторської служби України в результаті запровадження казначейського обслуговування бюджетних коштів кількість та обсяги порушень у їхньому витрачанні значно скоротились [4].

Запровадження казначейської системи касового виконання бюджетів допомогло значно підвищити прозорість бюджетного процесу й ефективність використання бюджетних коштів [3].

Перший начальник казначейства В.П.Тентюк зазначав: “Якщо грошові ресурси в одних руках - буде порядок в країні і барометр змін в українській економіці покаже ”ясно”.

Отже, Державна казначейська Служба України виступає як охоронець державних коштів, забезпечує їх цільове використання відповідно до законодавства України. Від цього залежить зміцнення фінансового становища нашої держави, її економічне зростання, рівень життя кожного із нас.

Викладені перспективні напрямки передбачають, по суті, реформування й удосконалення управління бюджетними коштами та казначейської системи виконання бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21.06.2001р.
2. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ.
3. Булгакова С.О. Управління фінансовими ресурсами у системі Казначейства // Фінанси України. 2006. №7. С. 8-29.
4. Каленська В.І. Система казначейського контролю за бюджетними коштами // Актуальні проблеми економіки. 2006. №5(59). С. 128-133.

УДК 336.77.2

Петришин Л.П.

*д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КАПІТАЛУ КООПЕРАТИВІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ

Перша економічна категорія, яка створюється на початку кожного бізнесу – власний капітал. Його розмір в першу чергу визначає майнову ситуацію, фінансову силу та економічну міцність підприємства. Він також виконує функцію гаранта для кредиторів, є постійною основою для фінансування, а також джерелом фінансування.

Згідно НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власний капітал - частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Капітал є найменш вивченим фактором відносно зміни його складу, ступеню плінності, джерел (походження) і так далі. Він визначається як зовнішні та внутрішні, запозичені або власні, своєчасні або несвоєчасні ресурси, доступні для підприємства.

Розгляд капіталу може бути здійснений як на абстрактній так і на предметно-реальній площині. У першому значенні капітал є економічною категорією, що означає, що він має здатність зростати. У цьому сенсі поточна вартість певної капітальної складової дорівнює потоку майбутнього доходу, який буде отриманий з використання цього компонента. З другого боку, капітал - це грошові ресурси, що використовуються у виробництві, і накопичені товари для його розвитку.

Джерела капіталу часто ототожнюються з джерелом фінансування компанії. Однак ці поняття не є еквівалентними. Не всі джерела фінансування є джерелом капіталу для підприємства. Оскільки вартість зобов'язань перевищує вартість накопиченого капіталу, джерела фінансування для бізнесу є

ширшими, ніж капітал. Це пов'язано з тим, що джерела капіталу не є оперативними зобов'язаннями, або короткостроковими зобов'язаннями по заробітній платі, поставки та послуг, податків і зборів і т.д.

Коли створюється підприємство його статутна діяльність забезпечується Цивільним кодексом України Господарським кодексом України, та Законом України «Про господарські товариства» [2,с.55], що регламентують порядок створення і формування статутного капіталу. Таким чином, за особливостями створення статутного капіталу підприємства з різними правовими статусами можна поділити на унітарні та корпоративні. Кооперативи належать до підприємств, де два і більше засновників, статутний капітал якого поділений на частки.

Статутний капітал кооперативу утворюється за рахунок часток внесків засновників (паїв) та має ряд особливостей .

Пайовий капітал у кооперативних господарствах ототожнюється зі статутним, тобто є первісним. При визначенні розміру пайових внесків принцип пропорційності – головний, що обумовлено особливостями пайових відносин у кооперативах:

- паї кожного члена кооперативу пов'язані з користуванням послугами свого підприємства;
- паї не можуть вільно переходити від однієї особи до іншої;
- може бути передбачена персональна матеріальна відповідальність членів кооперативу за борги підприємства у випадку його ліквідації [3].

Крім статутного та пайового власний капітал має ряд складових: додатково внесений капітал; інший додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); вилучений капітал; неоплачений капітал.

Ми вважаємо, що ці складові капіталу варто структурувати за джерелами формування в процесі господарської діяльності для потреб обліку та аналізу. Це дасть змогу чітко визначити початкові можливості господарства та потенціал створення власних фінансових надходжень у результаті його діяльності (резерви, прибуток чи інші ресурси). Характеристика складових власного

капіталу за даною структурою відображена у таблиці 1.

Таблиця 1

Складові власного капіталу за джерелами формування та їх характеристика

№ п/п	Складові власного капіталу	Характеристика
1	Капітал власників (засновників)	Складається із внесків засновників, як зареєстрованих у державних реєстрах (статутний капітал, пайовий капітал), так і незареєстрованих, так званих додаткових внесків засновників
1.1	Статутний капітал	Зафіксована у засновницьких документах загальна вартість внесків засновників у капітал підприємства
1.2	Пайовий капітал	Сума пайових внесків членів кооперативу та інших підприємств
1.3	Додатково внесений капітал	Сума капіталу, вкладеного засновниками, що перевищує статутний капітал
1.4	Неоплачений капітал	Заборогованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу
2	Капітал створений в процесі діяльності	Капітал, отриманий в процесі господарської діяльності підприємства. Складається з резервного капіталу, розподіленого та нерозподіленого прибутків (зменшений на непокриті збитки).
2.1	Резервний капітал	Сума резервів, створених товариством відповідно діючого законодавства чи засновницьких документів
2.2	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Прибуток реінвестований у підприємство, чи непокриті збитки
3	Капітал отриманий в процесі діяльності	Капітал, отриманий в результаті безоплатної передачі майна або індексації майна чи з інших джерел.
3.1	Капітал у дооцінках	Сума дооцінки необоротних активів, вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від фізичних чи юридичних осіб, інші види додаткового капіталу
3.2	Вилучений капітал	Фактична собівартість часток, викуплених товариством у його учасників

Таким чином, ми проаналізували структуру власного капіталу кооперативних підприємств, визначили формування окремих його складових.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 — Загальні вимоги до фінансової звітності: затв. наказом М-ва фінансів України від 07.02.2013р. № 73 URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №18-22. Ст.144 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
3. Бобяк А.П. Бухгалтерський облік власного капіталу підприємств різних організаційно-правових форм: автореф. дис. ... канд.. екон. наук. Київ, 2011. 36 с.
4. Бобяк А.П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/4779>

УДК 657.21

Попко С.Ю.

*к.е.н., с.н.с. відділу обліку та оподаткування
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ*

ДИСКОНТУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ: ЗМІНА ОБЛІКОВОЇ ОЦІНКИ ЧИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ?

Мінфін Наказом «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 16.09.2019 р. № 379 (далі – Наказ № 379) змінив правила відображення в обліку довгострокових зобов'язань і довгострокової дебіторської заборгованості, на які не нараховуються відсотки. Зміни обумовленні необхідністю здійснення дисконтування.

Дисконтуванню (визначення теперішньої вартості майбутніх платежів) підлягають лише довгострокові зобов'язання та довгострокова дебіторська заборгованість (далі – довгострокова заборгованість), тобто заборгованість, погашення якої відбудеться не раніше, ніж через 12 місяців (чи звичайного операційного циклу) від дати балансу. Це означає, що в балансі довгострокова кредиторська/дебіторська заборгованість має відобразитися за теперішньою вартістю. Теперішня вартість визначається на кожну дату балансу.

Першою звітною датою, на яку в балансі відображається довгострокова заборгованість за теперішньою вартістю, є 31.12.2019 р., оскільки нові правила, визначені Наказом № 379, набрали чинності з 29.10.2019 р. Тобто довгострокова заборгованість, яка виникає з 29 жовтня, має дисконтуватися. Також дисконтуванню підлягає довгострокова заборгованість, яка виникла до 29 жовтня 2019 року, і строк погашення якої на 31.12.2019 р. перевищує 12 місяців.

Поверхневий аналіз внесених змін міг би вказати на їх простоту та зрозумілість, проте практика вказує на інше. Зокрема, як

тракувати оновлені вимоги: як зміну облікової політики чи зміну облікових оцінок?

Питання про зміну облікових оцінок та облікової політики прописані в нормах П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». Оскільки Наказ № 379 змінює підходи до вартісного відображення довгострокової заборгованості в балансі, то, на перший погляд, може видатися, що йдеться про зміну облікової оцінки довгострокової заборгованості, оскільки змінюється вартість, за якою вона має відобразитися в обліку.

Проте відповідно до п. 9 П(С)БО 6 зміна вимог Мінфіну як органу, що затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку, є зміною облікової політики. Змінена облікова політика згідно з п. 11 П(С)БО 6 має застосовуватись із моменту, коли відбулася подія.

Це в свою чергу означає, що бухгалтеру підприємства необхідно коригувати сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року та уточнювати звітність за всі попередні періоди. Тобто, наприклад, якщо договір укладено у 2016 році строком на шість років, а дисконтування запроваджено з 29.10.2019 р., то дисконтувати заборгованість треба з 2016 року – відтоді, коли в обліку визнана заборгованість. А це означає, що необхідно було б відкоригувати сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного (2019) року та скласти звітність за всі попередні періоди (2016-2018) так, наче змінена облікова політика мала чинність на момент виникнення (здійснення) події (операції) (п. 11 П(С)БО 6).

Разом з тим, норми П(С)БО 6 дають можливість бухгалтеру скористатися альтернативним варіантом, тобто застосувати перспективний підхід. Цей варіант закріплений у п. 11 та п. 13 П(С)БО 6. Так, п. 13 П(С)БО 6 передбачає виняток: якщо суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року неможливо визначити достовірно, то облікова політика поширюється лише на події та операції, які відбуваються після дати зміни облікової політики.

Якщо бухгалтер підприємства впевнений у неможливості достовірного визначення прибутку на початок звітної періоду у зв'язку з проведенням дисконтування (наприклад, через відсутність достовірної інформації про ставку дисконту), він має ініціювати внесення відповідних змін до Положення про облікову політику. У протилежному випадку зміни, внесені Наказом № 379, зобов'язуватимуть до проведення перерахунку вартості довгострокової заборгованості за попередні періоди.

Отже, у випадку відсутності чітких роз'яснень від Мінфіну щодо трактування змінених Наказом № 379 норм, бухгалтерам необхідно спиратися на власне професійне судження. Прийняте рішення доцільно зафіксувати у Наказі про внесення змін до Положення про облікову політику.

УДК 657.474

Прокопишин О.С.

*к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

Барило О.М.

*викладач економічних дисциплін вищої категорії
Золочівського коледжу ЛНАУ, с. Новоселище*

АТРИБУТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Витрати відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємства. При цьому ключове значення має не так загальний рівень витрат під час здійснення діяльності підприємства, як їх структура, методи калькулювання, тобто дані, за якими можливі виявлення переваг і недоліків здійсненої діяльності, а також визначення стратегії й потенційних ризиків для її розвитку.

Учення про витрати повсякчас змінювалися: від першоджерел витрат, їх місця у веденні господарства до створення у бухгалтерській системі нових принципів і складових. Відомо, що першим поділив витрати на капітальні вкладення (інвестиційні витрати) та витрати виробництва, торгівлі (поточні витрати) учений Ф. Кене, втім основні відомості щодо витрат витікають із теорії вартості. А. Сміт упровадив поняття абсолютних, а Д. Рікардо створив теорію порівняльних витрат. «Витратами» класики вважали «середні суспільні витрати на одиницю, тобто те, що коштувала окрема одиниця продукції на середньому підприємстві або чому дорівнюють середні витрати на всіх підприємствах, що належать до галузі [3, с. 175]».

Поняття «витрати» (і собівартість як сума витрат) – понині найменш визначений термін в обліку, позаяк його застосовують у низці значень. Це характерно не лише для англійської, де слово «cost» одночасно означає: «собівартість», «вартість», «витрати», «затрати». Для уточнення особливостей використання (етапів руху) ресурсів упродовж організаційного циклу в українських

нормативно-правових актах поширений термін «витрати», що додатково ускладнює визначення суті такої категорії.

Необхідність класифікувати витрати підкреслює Ф. Ф. Бутинець, адже «велике значення класифікації витрат полягає в управлінні ними для здійснення калькуляції собівартості продукції для різних потреб управління підприємства» [1, с. 13].

Перехід України на МСФЗ, звісно, підвищує якість економічних даних, утім у сфері обліку витрат і калькуляції собівартості продукції пов'язаний із низкою труднощів, зумовлених відмінностями в методології управлінського обліку, а також обліку витрат за принципами МСФЗ і П(С)БО. Це зокрема відмінності в термінології, у складі й принципах угруповання та розподілу витрат; різні підходи до пояснення природи й походження груп витрат і до їх розподілу; тимчасове спрямування обліку й аналізу витрат.

Метод обліку витрат на виробництво продукції – це сукупність способів, за яких групують і розподіляють виробничі витрати за об'єктами калькулювання (носіями витрат) для обрахування собівартості окремих видів і одиниць продукції.

Дослідник В.Г. Швець методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції вважає аналогічними, зазначаючи, що під останніми треба розглядати низку прийомів аналітичного обліку витрат на виробництво й розрахункових процедур визначення собівартості продукту [4, с. 170].

Загалом учені виокремлюють чотири підходи до тлумачення взаємозв'язку досліджуваних понять: 1) калькуляція зумовлює облік витрат; 2) облік витрат зумовлює калькуляцію; 3) облік і калькуляція тотожні; 4) калькуляція й облік – незалежні процеси.

Чимало науковців пропонують чітко розмежовувати облік витрат і калькуляції собівартості продукції, беручи за основу такого поділу функції, які вони виконують. Визнаючи наявність тісного взаємозв'язку між методами обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, автори до методів обліку витрат відносять по процесний, позамовний, попередільний і нормативний, а систему методів калькуляції подають як простий метод виключення витрат

на побічну продукцію, метод розподілу витрат пропорційно обґрунтованій базі, нормативний і комбінований методи.

Взаємозв'язок і взаємозалежність методів обліку виробничих витрат і методів калькуляції собівартості продукції стали теоретичною базою розробленої Г. О. Партин концепції, згідно з якою основа класифікації методів обліку витрат – їх групування за елементами й статтями калькуляції, а віднесення витрат за осередками й галузями відповідальності, за фактичними або нормативними витратами – вторинне перегрупування [2, с. 222].

На основі аналізу низки методів обліку витрат на виробництво і калькуляцію собівартості продукції немає одностайності у питанні вибору єдиноправильної моделі організації обліку витрат. Підприємство самостійно може обирати методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Отже, облік витрат і калькуляції собівартості продукції спрямовано не на кінцевий продукт виробництва, а безпосередньо на виробничий процес. Тобто не варто надавати перевагу будь-якому методу, позаяк виробництво настільки багатогранне, що стандартний підхід, тим паче в управлінському обліку, недопустимий.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 1(22). С. 11-18.

2. Партин Г. О. Управління витратами операційної діяльності підприємства та його інформаційне забезпечення. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 276. С. 221–226.

3. Рикардо Д. Сочинения / пер. с англ.; под ред. М. Н. Смит. Москва: Госполитиздат. 1955. Т. 3. С. 296.

4. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. Київ, 2008. 535 с.

УДК 651.338.43

Прокопишин О.С.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,

Щербата І.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки

Вакулюк С.А.

здобувач вищої освіти, група ОП-22 СП

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

РОЛЬ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ДОКУМЕНТУВАННЯ В ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ

Ефективність розвитку свинарства в Україні неабияк залежить від ціноутворення на продукцію галузі. Ціна має враховувати витрати виробництва й забезпечувати отримання прибутку. Для досягнення стрімкої реалізації продукції за встановлення ціни на неї належить враховувати кон'юнктуру ринку.

У розвитку внутрішнього ринку м'яса й м'ясопродукції важливі нарощування експорту й зменшення імпорту продукції. У такому напрямі спостерігаємо позитивні зміни.

У сучасних умовах господарювання під час виробництва продукції свинарства вирішальне значення належить налагодженій роботі підприємства з клієнтами та належно організованому документообігу розрахунків з переробними підприємствами. Удосконалення процесу документування обліку розрахунків з переробними підприємствами дасть змогу пришвидшити операції з відвантаження товарів і надання послуг. Без контролю за процесом документообігу розрахунків з переробними підприємствами неможливе налагоджене керування підприємством, позаяк порушується ритмічність під час реалізації, що сповільнює обіг оборотних засобів або оприбуткування матеріалів, а також несповна контролюються дії матеріально відповідальних осіб. Це призводить до загрози підриву інформаційної безпеки й зменшення прибутку підприємства. Контроль за надходженням документів –

важливий елемент організації обліку. Відсутність документів за деякими операціями зумовлено різними причинами, передусім відсутністю контролюючого за надходженням первинної документації або безвідповідальним ставленням працівників до своїх функціональних обов'язків. Зазначені причини залежать від системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві, дотримання посадових інструкцій, графіків документообігу.

У сучасних умовах основними напрямками розвитку свинарства та єдиноможливими шляхами його подальшого розвитку є інтенсифікація виробництва на інноваційній основі, перехід галузі на індустріальний шлях розвитку з використанням досягнень науки, техніки й новітньої практики та інших невідомих складових такого процесу.

Інтенсифікація тваринництва – це процес концентрації сукупних затрат живої й уречевленої праці на одну голову худоби для збільшення виходу продукції та зростання економічної ефективності її виробництва. Як економічний процес інтенсифікація виробництва в галузі зумовлює зростання витрат виробничих ресурсів на голову худоби й супроводжується впровадженням науково-технічного прогресу у виробництво, інтенсивних технологій та раціональних форм організації праці.

Ключовими напрямками інтенсифікації виробництва мають бути:

- повноцінність, збалансованість кормових раціонів тварин;
- удосконалення структури кормової бази, зменшення витрат на вирощування й виробництво кормів;
- цілеспрямована селекційно-племінна робота;
- упровадження прогресивних технологій відгодівлі тварин.

Одна з основних причин екстенсивного ведення свинарства на сучасному етапі – проблема кормів. У господарствах різних кліматичних зон для годівлі свиней застосовують раціони з різним рівнем концентратів, соковитих та грубих кормів, але завжди основне джерело надходження енергії – концентровані корми зі злакових культур [3, с. 205-207].

Основний метод аналізу виробничого циклу – балансний, завдяки якому зіставляють суму фактичної тривалості виробництва

свинини з розрахунковою величиною, яку визначають враховуючи умови прогресивної технології й організації виробництва. Різниця між фактичною й розрахунковою величинами – резерв скорочення дії виробничого циклу свинарства.

На загальну тривалість виробничого циклу свинарства неабияк впливають тривалість відтворного циклу у свиноматок та вік відлучення поросят. У свинарстві застосовують три строки відлучення поросят: у 35-, 45- та 60-денному віці.

Основні умови впровадження інтенсивних технологій виробництва свинини – організація потокової системи виробництва й удосконалення системи утримання тварин. Найпрогресивнішою для товарного виробництва є потокова (конвеєрна) технологія виробництва свинини, рекомендована комплексам і спецгоспам з обсягом виробництва щонайменше 12 тис. відгодівельних свиней.

Основні чинники ефективного використання маточного поголів'я та впровадження ресурсощадних технологій виробництва свинини – вдосконалення технології відтворення свиней відповідним комплектуванням стада, створенням його оптимальної структури, бракуванням маточного поголів'я та його ремонтом, розробкою й виконанням планів підбору, паруванням (осіменінням) тварин згідно з технологією виробництва і зоотехнічними вимогами, максимальним скороченням тривалості холостого періоду [1].

Враховуючи досягнутий високий генетичний потенціал продуктивності свиней і стану матеріально-технічної бази господарств, вони можуть досягти такого рівня показників: інтенсивність використання основних свиноматок – 2-2,5 опороси за рік, кількість поросят під час відлучення – 9-10 голів за опорос, рівень середньодобових приростів на відгодівлі – 650-700 г, витрати кормів на 1 кг приросту – 3,8-4,5 корм. од. (3,16-3,75 кг сухого комбікорму), прямі затрати праці на виробництво 1 ц свинини – 2,0-2,5 люд./год., доведення рівня рентабельності виробництва свинини – до 70% і більше.

Як відомо, продуктивність свиней і виробництво свинини на 65-70% залежить від чинника годівлі. Треба розуміти, що за

господарствами всіх категорій кількість концентрованих кормів у раціонах свиней за поживністю має становити не менше ніж 85 відсотків. Концентровані корми належить згодовувати лише у вигляді комбікормів.

Найважливіший показник, на який передусім звертають увагу фахівці-свиноводи всього світу, є вік свині за досягнення 105-кілограмової живої маси. Це зумовлено тим, що до шестимісячного віку, хай якою б жива маса свиней на цю мить була, її приріст забезпечується за рахунок кісткової й м'язової тканин. Із досягненням цього вікового порогу приріст формується за рахунок жирової тканини, енергетична ємність якої майже в 2,5 раза вища за м'язову – відповідно зростають і витрати кормів на одиницю приросту. Крім того, в цей час сповільнюються темпи росту тварин, а витрати на підтримувальну годівлю – зростає. До того ж, ринкова ціна на м'ясу свиню на 15-20% вища за ціну на м'ясо-сальну.

Важливе значення в одержанні прибутків від свинарства мають умови утримання маточного поголів'я й відгодівельного контингенту.

За умови зазначених технологічних прийомів і методів витрати кормів на вирощуванні й відгодівлі свиней не перевищуватимуть трьох кілограмів кормів на один кілограм приросту живої маси, і, незалежно від розміру свиноферми, забезпечать високу їхню прибутковість.

Список використаних джерел:

1. Баркарь Є. В. Зоотехнічний облік та автоматизовані системи управління у тваринництві: курс лекцій. Миколаїв: МНАУ, 2017. 74 с.
2. Гнатишин Л. Б., Прокопишин О. С. Організація обліку: навч. посіб. / 2-ге вид., перероб. і допов. Львів: Магнолія 2006, 2016. 438 с.
3. Петрович Й. М. та ін. Економіка виробничого підприємництва: навч. посіб. / 3-тє вид., випр. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2002. 405 с.

УДК 657.6

*Рагуліна І.І.
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків*

ПЛАНУВАННЯ РОБОТИ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Планування роботи внутрішнього аудиту є одним з головних елементів організації роботи служби внутрішнього аудиту підприємства. Система планування повинна враховувати, перш за все, особливості підприємства. Ієрархічність, ступінь централізації функцій управління і делегування відповідальності на нижчі рівні управління, масштаби і однорідність підрозділів, що перевіряються, а також ступінь регламентування системи внутрішнього контролю – всі ці фактори мають вирішальне значення.

Для створення ефективної системи внутрішнього контролю і аудиту важливе значення має періодичність планування аудитів та контрольних заходів. У сучасних умовах швидкого розвитку ринків, загострення конкуренції і нестабільності зростає потреба більш частого проведення оцінки знову виникаючих ризиків та переоцінки вже відомих.

Планування внутрішнього аудиту на підприємствах організовується, як правило, адміністрацією підприємства. Робота щодо здійснення контролю на місцях проводиться всіма структурними підрозділами об'єкта: керівниками структурних підрозділів, відділом економіки і менеджменту, відділом внутрішнього аудиту, громадськими організаціями, постійно діючими інвентаризаційними комісіями, юридичними службами [1, с. 230]

Перед настанням звітного періоду групи внутрішнього аудиту (ревізійні комісії) складають плани проведення ревізій і перевірок. Зазвичай плановою документацією з контролю передбачено

складання плану, а також для більш детального розподілу робіт рекомендовано скласти програму, де чітко вказано роботу, яку належить виконати, методи перевірки.

У наш час дуже часто для детального викладення обсягу робіт складають плани-графіки, що об'єднують план і програму. До них включають питання для перевірки, що мають економічне значення: виконання виробничої програми, завдання щодо реалізації та ін. Важлива роль у плані відводиться обстеженню збереження грошових коштів і матеріальних цінностей, а також поточним перевіркам за окремо виконаними роботами.

З метою більш детальної розробки питань комплексного планування ревізійні комісії (групи внутрішнього аудиту) складають план-графік проведення ревізій (перевірок) з детальним описом майбутніх робіт і вказують точний час їх виконання. Крім того, у плані-графіку вказуються виконавці планових робіт і визначається час проведення перевірок.

Для обліку поточної інформації із звітності та іншої документації складають Журнал обліку ревізій і перевірок та прийнятих за їх результатами заходів, Журнал реєстрації вхідної та вихідної кореспонденції і обліку відвідувачів ревізійної комісії.

Як звітність наприкінці року за результатами роботи ревізійної комісії складають «Інформацію про роботу ревізійної комісії» і «Інформацію про кількісний і якісний склад, умови роботи та оплату праці ревізійної комісії».

У плані-графіку обсяг ревізійних робіт вказується з розбивкою за кварталами і охоплює всі процеси кругообігу господарських засобів. Крім планових робіт, можуть бути повторні чи позапланові перевірки. У цих випадках для систематизації порядку проведення перевірок складають програму, яка повинна містити детальний перелік майбутніх робіт.

План-графік зазвичай передбачає повне проведення перевірок, а також комплексний перелік виконавців. Однак у ряді випадків при проведенні дослідження можуть здійснюватися тематичні перевірки використання грошових коштів на окремі цілі або окремі види товарно-матеріальних цінностей.

Частота перевірок одного об'єкта, як правило, планується з урахуванням сезонності виробництва в сільському господарстві. Наприклад, щоб перевірити порядок виробництва озимої пшениці потрібно запланувати перевірку підготовки ґрунту (квітень-серпень), порядок посіву зернових (серпень-вересень), підкормки озимих (січень-лютий наступного року), виявлення можливості втрат під час збирання (липень-серпень наступного року) тощо.

Уся робота щодо проведення планування і складання плану-графіка повинна проводитися на підготовчому етапі. Підготовчий етап визначається виходячи з періоду найменшої завантаженості ревізійних комісій. Таким періодом є перша половина грудня. У виконанні плану повинні брати участь усі учасники ревізійної (аудиторської) групи. Жорстке закріплення виконавців дозволить провести повний обсяг усіх об'єктів перевірок виробничої і фінансово-господарської діяльності.

Ураховуючи те, що перевірки будуть здійснюватися в декілька етапів, крім підготовчого етапу, виділяють також організаційний, дослідницький, прийняття рішень, виконання дій за матеріалами підсумків перевірки, перевірка виконання рішень.

На нашу думку, з метою забезпечення достатньою мірою оперативності моніторингу та оцінки ситуації компаніям, що знаходяться в стадії організаційного розвитку та в умовах нестабільної економічної ситуації, слід віддавати перевагу квартальному плануванню діяльності служби внутрішнього аудиту.

Таким чином, слід констатувати, що створення добре організованої, методологічно відпрацьованої, стандартизованої системи планування діяльності та управління ресурсами підрозділів внутрішнього аудиту є ключовим компонентом досягнення високої ефективності роботи як функції внутрішнього аудиту, так і всієї системи управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Огійчук М.Ф., Рагуліна І.І., Новіков І.Т. Аудит: Навч. посібник. Вид. 4-ге, перероб. і допов. Київ: Алерта, 2020. 852 с.

УДК 338.434

Рубай О.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови господарювання в аграрному секторі, в час нестабільності й невизначеності, зумовлюють необхідність адаптації сільськогосподарських підприємств до ринкового середовища, вимагають підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності виробництва продукції на основі інноваційної техніки та технологій, що неможливо без ефективного фінансового забезпечення.

Успішне функціонування сільськогосподарських підприємств безпосередньо залежить від організації їх фінансового забезпечення, сучасних форм і напрямів залучення фінансових ресурсів у виробництво, державної фінансової підтримки, а також ефективного управління фінансовим забезпеченням сільськогосподарського підприємства, яке полягає у підтриманні достатнього рівня й структури його активів із формуванням обсягів та структури джерел фінансування цих активів [1, с. 42].

Формування та ефективне використання фінансових ресурсів має вирішальний вплив на процеси відтворення вартості підприємств, удосконалення методів та пошук нових форм фінансового забезпечення і є головною задачею фінансової політики аграріїв.

Фінанси аграрних підприємств – важлива складова фінансової системи і займають чільне місце у фінансових відносинах, оскільки вони функціонують у матеріальній і нематеріальній сферах виробництва, де створюються основні джерела фінансових ресурсів. Реалізація розподільних і перерозподільних фінансових відносин відбувається з використанням основних форм

фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, а також методів і інструментів фінансового регулювання їх діяльності. Серед конкретних елементів здійснення розподілу і перерозподілу створеної вартості ефективним є використання таких фінансових важелів, як податки, обов'язкові збори, норми амортизаційних відрахувань, орендна плата, процент за кредити, дотації, субсидії, субвенції, штрафи, пеня які, у свою чергу, становлять основу фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання.

У сучасних економічних умовах ефективність функціонування суб'єктів господарювання насамперед залежить від налагодженого та дієвого фінансового механізму. За умов ринкової економіки, самостійності суб'єктів господарювання, їхньої відповідальності за результати своєї діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку сучасного фінансового механізму, що дозволить розробити оптимальну фінансову політику, яка б забезпечила можливість реалізації наявного економічного та фінансового потенціалу [2, с. 5].

Формування дієвого механізму забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств є багатовекторною проблемою з урахуванням специфіки, взаємозумовленості та взаємозв'язку умов та факторів, що впливають цей процес.

Розглядаючи галузеві особливості діяльності аграрних підприємств, варто відзначити, що серед них є суб'єктивні – ті, які обумовлені фактичним станом діяльності сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах, та об'єктивні – спричинені особливостями сільськогосподарського виробництва [3, с. 317].

Отже, сучасний стан фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств не відзначається комплексністю та системністю, йому властиві певні недоліки, а саме, відсутність належного доступу сільськогосподарських товаровиробників до ринку фінансових ресурсів, формування сприятливого інституційного середовища та вирівнювання умов господарювання, що не дозволяють задовольнити фінансові потреби суб'єктів агропромислового комплексу.

Список використаних джерел:

1. Рубай О.В. Оцінка стану фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Аграрна економіка*, 2019. Т. 12, № 1-2. С. 38-43.
2. Давиденко Н. М. Фінансове забезпечення аграрного сектору: вітчизняний та зарубіжний досвід: монографія. Київ: НУБіП України, 2017. 454 с.
3. Мискін Ю. І. Галузеві особливості діяльності сільськогосподарських підприємств та їх вплив на аналітичне забезпечення менеджменту. *Зб. наук. праць НУДПС України*, 2011. № 1. С. 317-319.

УДК 330.11

Стеців І.І.

*к.е.н., доцент кафедри права та менеджменту у сфері ЦЗ
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності*

Стеців І.С.

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Мартин О.М.

*к.е.н., доцент кафедри права та менеджменту у сфері ЦЗ
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності*

ОБЛІКОВА, КОНТРОЛЬНА ТА АНАЛІТИЧНА ІНФОРМАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: МЕТОДИКА ОРГАНІЗАЦІЇ

Для ефективного управління діяльністю підприємства в умовах глобалізації економічних процесів необхідна економічна інформація. Сучасні умови господарювання підвищують роль управлінських рішень та оптимізації відносин з державою для досягнення поставленої мети суб'єктом економіки. Ефективність життєдіяльності будь-якого підприємства залежить від наявності та умілого використання економічної інформації, основу якої, виходячи з функцій управління складає облікова, контрольна та аналітична. Це обумовлює необхідність чіткого визначення параметрів її формування і відповідності цих параметрів потребам користувачів.

Економічна інформація - це відображення суспільно-економічних відносин і процесів за допомогою цифр, фактів, відомостей та інших матеріалів.

Основу економічної інформації складає облікова, так як вона служить розрахунковою базою для формування інших видів.

Облікова (бухгалтерська) інформація – це відомості щодо функціонування суб'єкта економіки, зафіксовані у носіях облікової інформації (первинних документах, регістрах обліку та формах звітності).

Проведені нами дослідження питань щодо суті контрольної інформації дають підстави констатувати наступне. У тлумачних словниках відсутнє її трактування [1]. Уперше контрольну інформацію згадує Шпіг О.О., як про таку, що формується на носіях облікової інформації і частина її при виконанні функціональних обов'язків працівників обліку [2, с. 99-101]. Автори спеціальної літератури у галузі контролю не вживають термін «контрольна інформація». Білуха М. Т. подає лише загальне визначення інформації та її носія яке відповідає положенням інформатики. Пупко Г. М. говорячи про інформаційну функцію контролю вказує на інформацію отриману у результаті економічного контролю без її пояснення.

Контрольна інформація – це дані отримані контролером у процесі контролю, що містять результат порівняння фактичних операцій із правилами їх здійснення, обліку, оподаткування під час проведення контролю діяльності суб'єкта економіки.

Особливу роль для прийняття управлінських рішень відіграє аналітична інформація яка подає факти господарювання у порівняльних аспектах, характеризує чинники, що викликають відхилення, не реалізовані резерви підприємства і ін.

З приводу цього слушною є думка Є.В. Мниха який вказує, що функціональна диференціація науки управління зумовила виділення економічного аналізу як для обґрунтування та оцінки управлінських рішень, так і для реалізації завдань. Становлення прямого і зворотнього інформаційних потоків управління (менеджменті) можливе лише на базі аналітичних досліджень [3, с. 5-6].

Слід взяти до уваги, що створення інформації економічного аналізу пов'язане з використанням інших видів інформації (облікової, планової, статистичної, маркетингової тощо). Тому її якість і стан залежить від наявності та адекватності вимогам останніх.

Можна визначити, що аналітична інформація - це перетворені різні види економічної інформації в аналітичну для використання її при прийнятті управлінських рішень.

На сьогодні суб'єкти господарювання мають різну організаційну структуру, в тому числі з незначною кількістю персоналу (малі). Практика показує, що за умов обмеженої кількості працівників взагалі та відсутності у штаті посад які повинні формувати аналітичну інформацію вона на підприємстві не формується, хоча потреба у такій інформації постійно зростає.

Загальновідомо, що всі види економічної інформації повинні формуватися спеціалістами відповідного фаху, які працюють у певних підрозділах апарату управління підприємства.

Класифікація економічної інформації та вимоги до неї створюють можливість характеристики інформаційних потреб на будь-якому підприємстві [4, с.20-24]. Для створення інформації адекватної вимогам користувачів необхідно досліджувати їх потреби, тобто застосувати методику її організації.

Визначення потреб внутрішніх користувачів передбачає застосування двох альтернативних способів: «від пропозиції»; «від запитання». На практиці вони доповнюють один одного утворюючи: «інтегрований».

За будь-якого способу використовують метод анкетування, який передбачає розробку Анкети у вигляді таблиці, у підметі якої фіксується перелік об'єктів господарювання характерних для такого підприємства. У присудку – Анкета поділяється на дві колонки: у першій вказують розрізи (параметри) необхідної інформації; у другій – визначають дату її використання [5, с.65-69].

Запропоноване сприятиме покращенню методики формування різних видів економічної інформації, що в свою чергу забезпечить повне задоволення потреб користувачів у обліковій, контрольній та аналітичній інформаціях, підвищить якість прийняття управлінських рішень та позитивно вплине на результати господарювання суб'єктів економіки загалом та аграрного сектору, зокрема.

Список використаних джерел:

1. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко – 4 –те вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566с.
2. Шпиг А. А. Контрольные функции централизованной бухгалтерии торго /А. А. Шпиг–М.: «Экономика», 1977. – 125с.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз: навч. посібн. /Є. В. Мних, І. Д. Ференц. - Львів: «Армія України», 2000.-144с.
4. Рудницький В. С. Організація обліку, контролю та аналізу: навчально-наочний посібник /В. С. Рудницький, І. І. Стеців, Р. І. Стеців.- Львів: В-во ЛКА 2010р. – 316 с.
Стеців І. І. Організація економічної роботи на підприємстві: навч. посібн. /І. І. Стеців, І. С. Стеців. – Львів: «СПОЛОМ», 2019. - 224с: рис., табл. – Бібліогр. в кінці розд

УДК 657.1

*Фещук М.М.
Цимбалістий О.Я.
Палаш А.В.
аспіранти
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ

Базовою проблемою раціонального застосування організаційно-методичної моделі прийняття рішень стратегічного характеру у підприємствах України є відсутність чіткого механізму обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту. Вона кореспондує з відсутністю ґрунтовних теоретико-методологічних напрацювань у сфері стратегічної орієнтації бухгалтерського обліку, що не дозволяє створити належні умови для розвитку стратегічно орієнтованої облікової практики у підприємствах України.

Пріоритетом діяльності сучасних підприємств України доцільно вважати забезпечення стабільності функціонування, передбачення і попередження загроз бізнесу з метою уникнення потенційних ризиків банкрутства, створення сприятливої ситуації з дотриманням типових параметрів успіху для гарантування перспектив розвитку.

Досвід діяльності переважної більшості підприємств провідних країн світу пропонує у якості дієвого інструмента досягнення таких цілей концепцію стратегічного менеджменту, впровадження якої передбачає необхідність розробки відповідної системи обліково-інформаційного супроводу. Суб'єкти вітчизняного бізнесу, на нашу думку, повинні також слідувати аналогічним шляхом, тому при впровадженні облікових інформаційних систем на підприємствах необхідно враховувати вимоги стратегічного менеджменту, оскільки бухгалтерський облік є головною

інформаційною базою управління (як тактичного, так і стратегічного). При цьому певні проблеми виникають власне на стратегічному рівні менеджменту.

На етапі розвитку стратегічного обліку в Україні як окремого явища, якому присвячуються наукові праці вітчизняних вчених, доцільно називати його концепцією, оскільки явище стратегічного обліку перебуває на стадії теоретичного формування та розробки власного методологічного інструментарію, відділення від інших суміжних сфер наукових знань (контролінгу, стратегічного та економічного аналізу, прогнозування, управлінського обліку тощо).

Зокрема, Мошківська О. А. зазначає, що у даний період в Україні відсутня єдина думка щодо сутності, мети, принципів ведення стратегічного обліку [1, с. 157].

Значну увагу даній проблематиці присвятили вчені, які протягом багатьох років займалися питаннями інформаційного забезпечення системи управління підприємством, зокрема Б. І. Валуєв, З. В. Гуцайлок та М. С. Пушкар. Однак стратегічне управління та роль у ньому бухгалтерського обліку залишились поза увагою цих вчених, оскільки стратегічне планування і стратегічне управління як цілісні управлінські парадигми сформувались лише у 1980-1990-х рр.

У сучасних умовах, розглядаючи концепцію стратегічного обліку крізь призму теорії стратегічного управління, вітчизняні автори не виробили однозначної позиції щодо її сутності, ролі та значення для подальшого розвитку бухгалтерського обліку в системі управління, що є однією із значних перепон для подальшого розвитку наукових досліджень з даного напрямку в Україні.

Провідні вітчизняні вчені розділились у своїх поглядах щодо доцільності подальшого розвитку концепції стратегічного обліку в Україні, що наклало значний відбиток на стан наукових досліджень.

На особливу увагу заслуговує підхід М. С. Пушкаря, який стратегічний облік розуміє як концепцію контролінгу. Як зазначає автор, можна ставити рівність між поняттями контролінгу та

стратегічного обліку. Контролінгом (стратегічним обліком) слід розуміти концепцію ефективного управління економічним об'єктом з метою забезпечення його сталого і тривалого існування в постійно змінюваному середовищі [2, с. 290].

При цьому основна увага контролінгу (стратегічного обліку) за цим варіантом зосереджується на пошуку слабких сторін, «вузьких» та «проблемних» ділянок у діяльності підприємства, передбачаючи орієнтацію не на минулі і теперішні (що характерно для фінансового та управлінського обліку), а на майбутні події та явища, що відбуваються в зовнішньому середовищі підприємства.

Р. Ф. Бруханський у своїх дослідженнях аргументує зміщення часових і просторових обмежень обліку [3, с. 26]. Більше того, він обґрунтовує доцільність диференціації стратегічного обліку як новітнього функціонального напрямку з розмежуванням стратегічного фінансового обліку і стратегічного управлінського обліку [3, с. 18-28; 4, с. 27-36].

С. Ф. Легенчук пропонує розвивати систему бухгалтерського обліку з метою забезпечення її відповідності потребам стратегічного управління шляхом розширення меж бухгалтерського обліку, розширення його предмета на об'єкти зовнішнього середовища (активи і капітал зовнішнього середовища) [5, с. 580-582].

Відповідно до підходу автора стратегічна орієнтація обліку забезпечується не шляхом відображення стратегічних і прогнозних фактів господарського життя (зміни його часової орієнтації), а шляхом предметного (змістовного) наповнення існуючої моделі бухгалтерського фінансового обліку.

Окремі науковці, не критикуючи та не підтримуючи концепції стратегічного обліку, пропонують власні альтернативні варіанти її заміщення, які можуть бути побудовані на основі існуючих напрацювань у сфері фінансового та управлінського обліку.

На нашу думку, єдиним шляхом, який дозволить побудувати ефективне обліково-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту, є застосування концепції стратегічного обліку.

За нашим переконанням, доцільно виділяти дві складові частини концепції стратегічного обліку: 1) формування бажаного формату стратегічного обліку для підприємств України, яке відповідало б вимогам сьогодення і потребам їх систем менеджменту (теоретична частина концепції); 2) регламентація складу і послідовності кроків, які повинні бути здійснені для одержання необхідного результату – побудови науково обґрунтованої й ефективно діючої системи облікового забезпечення менеджменту вітчизняних підприємств (організаційно-методологічна частина концепції).

Список використаних джерел:

1. Мошковська О. А. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 12 (138). С. 151-159.
2. Пушкар М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : моногр. Тернопіль : Карт-Бланш, 2006. 334 с.
3. Бруханський Р. Ф. Методика ведення стратегічного фінансового обліку на підприємствах: інжиніринговий аспект. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 8. С. 18-28.
4. Бруханський Р. Ф. Побудова методики стратегічного управлінського обліку на підприємствах. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 9. С. 27-36.
5. Легенчук С. Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки : моногр. Житомир : ЖДТУ, 2010. 652 с.

УДК 336.77.

*Хом'як Г.М.
викладач вищої категорії економічних дисциплін
Золочівський коледж ЛНАУ, с. Новоселище*

АГРАРНА РОЗПИСКА ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ АГРОВИРОБНИЦТВА

Потенціал аграрного сектору використовується неповною мірою, оскільки він потребує суттєвих фінансових інвестицій. Потреба аграріїв у фінансуванні зумовлена багатьма факторами, зокрема відсутністю або нестачею коштів для поповнення оборотних коштів, що вирішується за рахунок короткострокових фінансових ресурсів; необхідністю відновлення основних засобів виробництва та запровадження нових технологій, що можливо вирішити за рахунок середньо - та довгострокових фінансових ресурсів.

У фінансуванні виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції беруть участь різні суб'єкти – аграрії, банки, небанківські фінансові установи, постачальники матеріалів і обладнання, споживачі і держава. Все це зумовлює різноманіття джерел фінансування, які можуть використовувати сільськогосподарські товаровиробники.

Одним із таких джерел фінансування може стати застосування на практиці механізму аграрних розписок. Поняття «аграрна розписка» вперше з'явилася в українському законодавстві саме у зв'язку прийняттям Закону України «Про аграрні розписки» від 06.11.2012 р., який набув чинності 19.03.2013 р. Саме цим законом для аграріїв було запроваджено новий механізм залучення коштів для ведення агробізнесу – аграрні розписки. Стаття 1. Закону України «Про аграрні розписки» дає визначення термінів:

- аграрна розписка - товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах;

- боржник за аграрною розпискою - особа, яка видає аграрну розписку для оформлення свого зобов'язання здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених в аграрній розписці умовах;

- кредитор за аграрною розпискою - фізична чи юридична особа, яка надає грошові кошти, послуги, поставляє товари, виконує роботи як зустрічне зобов'язання за договором, за яким боржник за аграрною розпискою видає їй аграрну розписку, наділяючи правом вимагати від нього належного виконання зобов'язань, а також фізична чи юридична особа, яка отримала права кредитора за аграрною розпискою від іншого кредитора за аграрною розпискою у спосіб, не заборонений законом;

- реєстр аграрних розписок - єдина інформаційна система, що містить відомості про обов'язкові реквізити виданих та погашених аграрних розписок; [1, с.695].

Аграрні розписки складаються у двох примірниках, один з яких зберігається у справах особи, яка вчиняє нотаріальні дії з їх посвідчення та реєстрації, а другий примірник передається кредитору за аграрною розпискою. За бажанням боржника за аграрною розпискою йому може бути надана посвідчена копія виданої ним аграрної розписки. Відповідно до виду зобов'язання аграрні розписки поділяються на товарні аграрні розписки та фінансові аграрні розписки. Аграрні розписки складаються у двох примірниках, один з яких зберігається у справах особи, яка вчиняє нотаріальні дії з їх посвідчення та реєстрації, а другий примірник передається кредитору за аграрною розпискою. За бажанням боржника за аграрною розпискою йому може бути надана посвідчена копія виданої ним аграрної розписки.

Відповідно до виду зобов'язання аграрні розписки поділяються на товарні аграрні розписки та фінансові аграрні розписки [1, с. 695]. Товарна аграрна розписка - це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за аграрною розпискою здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якість, кількість, місце та строк поставки якої визначені аграрною розпискою. Фінансова аграрна розписка - це аграрна

розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості. Виконання боржником зобов'язань за фінансовими аграрними розписками здійснюється лише в безготівковій формі [1, с.699].

Сторони укладення аграрної розписки в будь-який час мають право звернутися до нотаріуса для отримання відомостей з Реєстру аграрних розписок у таких формах: витяг, який містить відомості про аграрну розписку, внесені до Реєстру аграрних розписок на момент його видачі; довідка, яка містить відомості про всі записи, що вносилися до Реєстру аграрних розписок щодо конкретної аграрної розписки або конкретного боржника з моменту видачі аграрної розписки до моменту видачі довідки. Водночас відомості щодо укладених та внесених аграрних розписок можна знайти у відкритому доступі в мережі Інтернет на порталі Реєстру аграрних розписок.

Процес підготовки та виконання аграрної розписки включає чотири етапи: 1- підготовка (узгодження умов співпраці за розпискою) ; 2-видача аграрної розписки (нотаріальне посвідчення аграрної розписки, оригінал розписки передається кредитору) ; 3-співпраця сторін (кредитор надає фермеру матеріально-технічні ресурси, гроші або послуги); 4- виконання аграрної розписки (фермер сплачує гроші або відвантажує сільськогосподарську продукцію, кредитор передає оригінал розписки фермеру, закриття виконаної розписки у нотаріуса) [2, с.17].

Використання аграрних розписок має свої переваги , а саме спрощений доступ до фінансових та матеріально-технічних ресурсів, можливість розрахуватися як аграрною продукцією, так і грошима, можливість залучати фінансування потреб господарства під заставу майбутнього врожаю, безпосереднє втручання або перешкоджання господарській діяльності боржника забороняється, можливість попереднього продажу своєї аграрної продукції, підвищення прозорості відносин між постачальниками, банками та агровиробниками, можливість виконання зобов'язань частинами.

Основні недоліки цього способу – це обов’язкове нотаріальне оформлення аграрної розписки, неналежним чином оформлені земельні ділянки є перешкодою для оформлення аграрної розписки [2, с.16].

Список використаних джерел:

1. Закон України « Про аграрні розписки» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 50, с.695-699.
2. Способи фінансування агровиробництва. Довідник сільгосптоваровиробника. Укладачі Лія Сорока та ін. Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового Банку), 2019.с.32.

УДК 657.6

Хомка В.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Жидовська Н.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

У ході виробництва господарства зіштовхуються зі значними проблемами в питаннях використання ресурсів. Звісно, останні фігурують в обрахунку закупівлі сировини, матеріалів, постійною є проблема оперативного контролю за їхніми витратами. Традиційна система обліку витрат не забезпечує системного впливу апарату управління на формування собівартості продукції, особливо на її зниження. Наука, а також практика успішних підприємств напрацювала систему контролю за формуванням собівартості продукції, що базується на нормативних витратах виробничих запасів, нормативного регулювання внутрішнього контролю операцій з виробничими запасами [4].

Норма витрат запасів встановлює гранично допустиму кількість сировини, матеріалів, потрібну для виготовлення продукції, робіт та послуг у технологічному процесі виробництва. Використання системи нормативних витрат забезпечує для підприємства: постійне планування потреби в запасах для безперебійного процесу виробництва, виконання робіт; ритмічну роботу відділу постачання із підтримання необхідної кількості матеріалів; розрахунок і стеження за виробничою собівартістю й цінами реалізації виготовленої продукції; проведення контролю за втратами, перевитратами матеріалів, відшкодуванням збитків; якісний управлінський облік прямих виробничих витрат; розробку власних нормативів на витрату пально-мастильних матеріалів,

насіння та садивного матеріалу, мінеральних добрив, засобів захисту рослин, кормів та інших виробничих запасів.

За своїм значенням норма витрат - величина орієнтовна, її не можна ототожнювати з фактичними витратами. Нормування витрат виробничих запасів проводять з метою обрахунку планової кількості, необхідної для виготовлення продукції, зважаючи на їхнє раціональне та економне використання.

Норми, зазвичай, затверджують на одиницю готової продукції, або на часткові технологічні процеси. У базі норми витрат запасів закладено:

- кількість витрачених запасів, яка увійшла природно до маси виробу, що виготовляється;
- технологічні відходи – обсяг запасу, який не увійшов до маси готової продукції, але згідно з технологією використаний на її виробництво;
- безповоротні втрати - обсяг запасу, що безповоротно втручається в ході виготовлення продукції через відсталі технології, управлінські прорахунки, низьку кваліфікацію робітників.

Отже, основним елементом норми є чиста, корисна маса використаного на виріб запасу, втілена в готовому товарі.

Другий елемент норми витрат - це узагальнені технологічні втрати й відходи, тобто обсяг запасу, який не втілено у продукції, однак використано на її виготовлення. Тому, відходи і втрати, є складовими частинами норм витрат на створення готової продукції.

До норми витрат запасів не беруть до уваги:

- втрати та відходи в результаті відхилень від встановлених технологічних вимог та організації виробництва зокрема, втрати запасів у результаті транспортування та зберігання;
- втрати та відходи, зумовлені порушенням технічних умов і стандартів у виробництві;
- витрати запасів, пов'язаних із випробуванням сучасних технологій у виробництві, виготовленням нових зразків, оснащенням засобами механізації та автоматизації, налагодженням

обладнання.

Для розробки і встановлення власних норм господарству необхідно враховувати галузеві стандарти і технічні умови, затверджені для тієї чи іншої продукції, та самостійно розроблені внутрішні документи (зокрема, калькуляції).

Власно розроблені норми групують у специфікаціях норм витрат запасів, а також фіксують у спеціальних документах щодо витрат запасів:

- картах подетальних норм витрат сировини;
- картах розкрою матеріалів;
- відомостях зведених норм витрат сировини на одиницю продукції.

Методичні рекомендації [1] пропонують виводити встановлені норми в техніко-нормативних картах у натуральних показниках на одиницю продукції та використовувати їх при списанні на витрати.

Для встановлення норм витрат застосовують такі основні методи:

1. розрахунково-аналітичний;
2. дослідно-виробничий;
3. звітно-статистичний.

Розрахунково-аналітичний метод ґрунтується на поетапному обчисленні витрат запасів. За базу в цьому варіанті використовують корисний розхід сировини. Її розраховують за середніми величинами витрат з урахуванням можливих допусків. Основною первинною інформацією для розрахунку норм за цим методом витрат є:

- групування всіх елементів витрат, одиниць виміру, специфікації;
- технологічні документи;
- нормативи розходу сировини на одиницю оброблюваної площі, на одиницю показника роботи (т-км, умовний еталонний гектар), довжини, маси або інших параметрів;
- нормативи втрат і відходів.

Дослідно-виробничий метод застосовують, якщо важко виконати прямі математичні розрахунки норм із потрібною

точністю. З огляду на це норми вираховують на основі одержаних експериментальних параметрів корисної витрати, допустимих відходів сировини у лабораторних або у виробничих умовах.

Звітно-статистичний метод передбачає використання статистичного матеріалу про використання запасів за минулі виробничі цикли. У всіх варіантах у розроблених фірмою нормах витрат має бути досягнута економія сировини, матеріалів на одиницю продукції. Розраховані й затверджені норми слугують підставою для виписування запасів на виробничі потреби, їх використовують для розрахунку планової собівартості готової продукції та калькулювання окремих її видів, встановлення гуртової ціни на товар, що виробляється.

Обґрунтовані норми є вагомим доказом у разі перевірки таких питань державними структурами, аудитом, а також для облікових цілей.

Усі підприємства зобов'язані вести облік витрат основної діяльності за статтями з поділом їх у межах норм і наднормативні. Нормативним документом, який висвітлює зазначене питання, є П(С)БО 16 «Витрати» [2]. Зокрема, собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, та нерозподілених постійних і наднормативних виробничих витрат. Виробнича собівартість (Дт 23, 91) акумулює лише витрати, які зумовлені технологічними нормами й технологією виробництва. Наднормативні витрати на виробництво продукції, відносять на собівартість реалізованої продукції — Дт 901, 903. При цьому наднормативні витрати входять до собівартості реалізованої продукції, тільки у разі, якщо вони не пов'язані з нестачами, псуванням, і порушенням умов зберігання.

Якщо при проведенні інвентаризації процесу виробництва виявлена нестача сировини та матеріалів у межах норм природного убитку, то їх обліковують у складі загальновиробничих витрат - Дт 91 рахунку, тобто вони формують виробничу собівартість. Так трактує це питання і п. 14 П(С)БО 9 «Запаси»[3]. До виробничої

собівартості не відносять понаднормові втрати. Їх обліковують у звітному періоді, в якому вони були встановлені (Дт 947 рахунка). Отож, у бухгалтерському обліку норми витрат сировини - необхідна умова для точного відображення витрат у фінансовій звітності.

Для податкового обліку також необхідно контролювати витрачання запасів у рамках обґрунтованих і встановлених норм чи понад норму. Податківці понаднормовані витрати трактують як негосподарську діяльність, що тягне за собою коректування податкового кредиту.

Пропонуємо нараховувати податкове зобов'язання у разі втрат і витрат запасів понад встановлені норми в кореспонденції з такими рахунками: (Дт 643/1 - Кт 641/ПДВ; Дт 949 - Кт 643/1).

Отже, детальний аналіз зазначеного питання з боку бухгалтерського та податкового обліку показує відсутність чіткої методики формування виробничої собівартості залежно від нормативних витрат виробництва. Виходячи з фактичних обставин обліку, пропонуємо до виробничої собівартості відносити тільки витрати, які зумовлені нормами й технологією виробництва. Наднормативні витрати відносити на собівартість реалізованої продукції, а на вартість матеріалів, витрачених понад установлені норми, нараховувати ПДВ – зобов'язання.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Мінпромполітики від 09.07.2007р. № 373.
2. П(С)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99р. №318 (зі змінами і доповненнями).
3. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99р. №246 (зі змінами і доповненнями).
4. Бутинець Т.А. Розвиток науки господарського контролю: проблеми теорії, методології, практики: монографія. Житомир: ЖДГУ, 2011. 772 с.

УДК 657.1

Цимбалістий О.Я.

Фецук М.М.

Шевчук С.А.

аспіранти

*Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль*

ВАРІАНТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Серед учених у сфері бухгалтерського обліку відсутній єдиний підхід та порозуміння стосовно співвідношення бухгалтерського обліку та концепції стратегічного менеджменту. В більшості випадків система обліку розглядається як інформаційне забезпечення, в інших – як складова системи стратегічного менеджменту, а окремі вчені навіть вважають систему обліку об'єктом стратегічного менеджменту.

Існуючу ситуацію ілюструє проф. Куцик П. О., який відмічає, що інформаційна система обліку з одного боку, ніби пасивно наслідуює стратегію, але сама на неї не впливає, а з іншого – навпаки, відіграє активну роль у стратегічному менеджменті, виступаючи механізмом реалізації організаційної стратегії [1, с. 58].

Проф. Бруханський Р. Ф. наявність відкритих проблем пояснює специфічними особливостями облікової інформації для цілей стратегічного менеджменту підприємства, що зумовлює потребу поглиблених досліджень проблематики обліково-інформаційного забезпечення потреб стратегічного менеджменту, уточнення вимог та параметрів концепції формування облікової інформації для стратегічного управління, окреслення векторів взаємозв'язку концепції стратегічного менеджменту і системи бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств [2, с. 239].

На сьогодні можна виокремити наступні загальні групи причин необхідності побудови стратегічного обліку на підприємстві:

1) загальноекономічного характеру; 2) облікового характеру [3, с. 212].

За результатами проведеного дослідження праць вітчизняних і зарубіжних науковців в обліковій сфері виявлено наступні можливі варіанти взаємозв'язку стратегічного менеджменту та обліку:

1. Система бухгалтерського обліку може бути одним із інструментів системи стратегічного менеджменту внаслідок реалізації функції перерозподілу ресурсів в національній економіці. Основоположником даного підходу є проф. Е. С. Хендріксен і М. Ф. Ван Бреда, які розуміють під основною функцією бухгалтерського обліку перерозподіл ресурсів в національній економіці [4, с. 147].

2. Система обліку виступає в якості інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту. Цей підхід є найбільш поширеним.

Як відмічають Ю. Барчі, М. Шентірмей і З. Земан, на сьогодні в європейських країнах значного поширення набув підхід, коли бухгалтерський облік розглядається як комплексна інформаційна система, що описує створення і виконання стратегії [5, с. 15].

3. Стратегічний облік (фінансовий і управлінський) є лише одним із етапів стратегічного менеджменту, що забезпечує сканування внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Представники такого підходу (І. М. Богатая, Р. Ф. Бруханський, С. П. Суворова, О. М. Щемелев та інші) виділяють окремий функціональний напрям бухгалтерського обліку – стратегічний облік (фінансовий та управлінський), подальший розвиток якого зумовлює необхідність внесення значних змін в існуючу облікову методологію, трансформацію існуючих принципів бухгалтерського обліку та облікових цінностей, сформованих протягом тривалого історичного періоду.

4. Система бухгалтерського обліку може виступати об'єктом стратегічного менеджменту. Даний підхід передбачає перехід в площину організації бухгалтерського обліку і стосується аналізу подальших стратегічних перспектив розвитку системи обліку на підприємстві, як одного із видів інформаційних систем.

Список використаних джерел:

1. Куцик П.О. Концептуальні підходи до розгляду інформаційних систем обліку в корпоративному управлінні. Облік і фінанси. 2013. № 4 (62). С. 52-60.
2. Бруханський Р. Ф. Концепція стратегічного менеджменту та бухгалтерський облік: можливі варіанти взаємозв'язку. Інноваційна економіка. 2014. Вип. 3 (52). С. 239-243.
3. Бруханський Р. Ф. Причини необхідності розробки стратегічно орієнтованої системи бухгалтерського обліку. Економічний аналіз. 2014. Т. 16. №. 2. С. 210-217.
4. Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с.
5. Barczy J., Szentirmai M., Zeman Z. The (information-) connection between the strategic management-accounting and the company valuation. URL: <http://ssrn.com/abstract=1928034>.

УДК 657.372

Ціцька Н.Є.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Мирончук З.П.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Львівський національний аграрний університет, м.Львів

НЕОБОРОТНІ АКТИВИ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ЇХ ОБЛІКУ

Необоротні активи при сучасних умовах відіграють важливу роль, тому що вони займають вагому частину майна суб'єкта господарювання, тим самим забезпечуючи його виробничу діяльність. Висвітлення терміну «необоротні активи» потребує особливої уваги, адже існують деякі розбіжності у їх визначенні.

Активи – це сукупність нематеріальних і матеріальних ресурсів і прав, які виражаються у грошовій вартості, контрольовані підприємством і використовуються для певної мети. Трактуються активів у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» звучить наступним чином: активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому [1]. Необоротні активи є активами, строк корисного використання яких перевищує 12 місяців або один операційний цикл, якщо він більше одного року.

У таблиці відображено основні трактування необоротних активів, які зустрічаються у нормативній літературі.

Отже, проаналізувавши існуючі тлумачення необоротних активів, на нашу думку доцільно узагальнити, що необоротні активи – це матеріальні чи нематеріальні активи, які є контрольовані підприємством, і які використовуються в господарській діяльності суб'єкта господарювання, терміном більше одного року або операційного циклу і вартість яких має бути достовірно визначена.

Таблиця

Трактування економічного змісту необоротних активів

Джерело	Економічний зміст
НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Необоротні активи – всі активи, що не є оборотними. Оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу
Правління Національного банку України	Необоротні активи – основні засоби (необоротні матеріальні активи) та нематеріальні активи.
Федерація Професійних спілок України	Необоротні активи – це матеріальні та нематеріальні ресурси, які є на балансі ФПУ та надані у розпорядження структурним підрозділам для їх експлуатації та строк корисного використання яких, як очікується, становить більше одного року
Міністерство економіки України	Необоротні активи – всі активи, що не є оборотними
Фонд державного майна України	Необоротні активи – матеріальні та нематеріальні ресурси, які закріплюються за підприємством на праві господарського відання чи оперативного управління та забезпечують провадження його основної діяльності та строк корисної експлуатації яких становить більше одного року або операційного циклу, якщо він більший ніж рік
Податковий Кодекс України	Необоротні активи - матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
МСФЗ 5 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	Необоротні активи тобто ті, що підлягають відшкодуванню протягом понад 12 місяців з дати балансу, не можуть бути перекласифіковані в поточні (оборотні) активи, поки вони не відповідатимуть критеріям, що дають змогу класифікувати їх як утримувані для продажу.

Від структури та інтенсивного використання необоротних активів, залежить ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства. Саме тому надзвичайно важливим напрямом роботи на підприємстві є обґрунтування та вибір оптимальних джерел для фінансування підприємства, придбання та експлуатації необоротних активів, оцінювання показників ефективності їх використання.

Основними завданнями бухгалтерського обліку необоротних активів є:

- правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в облікових регістрах надходження необоротних активів, їх внутрішнього переміщення і вибуття;
- достовірне визначення результатів від реалізації та іншого використання необоротних активів;
- точне визначення витрат, пов'язаних з підтриманням необоротних активів у робочому стані (витрати на технічний огляд і догляд, на проведення всіх видів ремонту), правильне обчислення та відображення в обліку суми амортизації необоротних активів;
- контроль над збереженням необоротних активів, прийнятих до бухгалтерського обліку, і ефективністю їх використання [3.с.313].

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів від 07 лютого 2013 р. №73. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13on.rada.gov.ua>.
3. Гур'єва І.М. Економічна та облікова сутність необоротних матеріальних активів. Бізнесінформ №10, 2014. С. 312-317.

УДК 657.6:004.4:681.518

Чебан Ю.Ю.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

Ендрес В. С.

здобувач вищої освіти 5-го курсу

Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ВПРОВАДЖЕННЯ ІТ-АУДИТУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Швидкий розвиток аудиту як виду господарської діяльності (збільшення кількості аудиторських фірм на ринку, розширення спектру надаваних послуг), постійне удосконалення законодавчої та нормативної бази, а також суцільна автоматизація бухгалтерського обліку на підприємствах, що перевіряються аудиторами зумовили необхідність використання інформаційних технологій в ході аудиторських перевірок. Попри високий рівень автоматизації облікового процесу на більшості українських підприємств, питання використання ІТ-технологій при провадженні аудиторської діяльності є недостатньо дослідженим та потребує додаткового вивчення.

Діяльність аудиторських фірм є досить складною сферою для автоматизації, адже існує значна кількість особливостей та проблем. Основною проблемою впровадження програмного забезпечення для аудиту є відмінності у підходах різних спеціалістів до проведення перевірки.

Протягом довгого часу однією з ключових проблем на шляху до автоматизації була висока вартість пакетних рішень та відсутність спеціалізованого програмного забезпечення. Станом на сьогодні ступінь автоматизації бізнес-процесів на підприємствах є достатньо високим, що дає додаткові можливості для використання електронно-обчислювальної техніки у процесі аудиторських перевірок [1].

Аналізуючи сучасні пакети програмного забезпечення, можна поділити їх на два класи: забезпечувальні та функціональні інформаційні технології аудиту. Серед забезпечувальних додатків слід виділити інформаційно-довідкові системи, системи нормативно-правової підтримки («Ліга: Закон», «Юрисконсульт» тощо), інформаційно-пошукові системи, пакети офісних програм

(MicrosoftOffice), спеціалізовані системи комплексного фінансового аналізу і інформаційні системи обліку[2].

Функціональні (прикладні) пакети програмного забезпечення використовують для вирішення власне аудиторських завдань. Розробка універсальних додатків для аудиторських підприємств є досить складним завданням, адже суб'єкти аудиторської діяльності працюють з підприємствами різних галузей та сфер діяльності, що практично унеможлиблює уніфікацію та формалізацію аудиторських процедур з метою їх автоматизації.

Варто зазначити, що підприємства, які перевіряються, зазвичай, використовують додатки «1С: Підприємство», «Парус», «Галактика» тощо. Окрім того для вирішення специфічних завдань програмне забезпечення може модифікуватись. В свою чергу, велика кількість варіантів програмного забезпечення для автоматизації облікового процесу, яким користуються українські підприємства значно ускладнює створення програмного забезпечення для комплексної автоматизації аудиторських перевірок.

Таким чином, використання інформаційних технологій в процесі аудит дозволяє значно покращити якість аудиторських перевірок, знизити трудомісткість та зменшити вартість аудиторських послуг. Однак, специфіка аудиторської галузі робить розробку універсального функціонального програмного забезпечення досить складним завданням. На сьогодні рівень автоматизації аудиторської діяльності в Україні є недостатнім, що робить вітчизняні аудиторські фірми менш конкурентоспроможними аніж іноземні транснаціональні компанії.

Список використаних джерел:

1. Крутова А.С., Янчева Л.М., Семенець А.О. Удосконалення внутрішнього аудиту з використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / відпов. ред. М.В. Чорна. –Харків: ХДУХТ, 2019. – Вип. 1 (29). – С. 37-49.

2.Ходаківська Л. О. Комп'ютерні технології аудиту в умовах розвитку сучасних інформаційних систем. URL: <https://www.pdaa.edu.ua>.

УДК 657.1

*Шевчук С.А.
Палаши А.В.
Фещук М.М.
аспіранти
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИДІВ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПОТРЕБ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Теоретична концепція та організаційно-методичні параметри дивідендної політики підприємств досить ґрунтовно досліджені вітчизняними науковцями. Фундаментальні праці Моссаковського В.Б., Саблука П.Т., Стельмашука А.М., Гайдуцького П.І., Ігнатенко М.С., Михайлова М.Г. та ряду інших науковців повною мірою характеризують концепцію і методологічні основи процесу нарахування й виплати дивідендів у вітчизняних підприємствах.

Однак, проф. Бруханський Р. Ф. доводить, що сучасна модель функціонування аграрного сектора економіки України повною мірою не відповідає світовим стандартам ринкової економіки. Відповідно загальна система нарахування і виплати дивідендів у класичному вигляді є непридатною для використання в умовах вітчизняного сільськогосподарського виробництва [3, с. 222].

Таким чином, дивідендну політику підприємств аграрного сектора економіки України необхідно певним чином адаптувати до особливостей вітчизняних земельно-майнових відносин і застосовувати з врахуванням специфіки конкретних агроформувань.

Вивчення вітчизняної та світової практики нарахування й виплати дивідендів доводить наявність принципово відмінних підходів і видів дивідендної політики залежно від критеріїв, які застосовуються в процесі нарахування дивідендів [4]: 1) стабільної питомої ваги дивідендів у прибутку (обсяг виплат перебуває у прямій залежності від розміру прибутку; виникає суттєве

обмеження інвестиційних можливостей підприємства); 2) фіксованих дивідендних виплат (дивіденди виплачуються у попередньо визначеному стабільному розмірі; акціонер практично не зацікавлений у збільшенні обсягу прибутку); 3) постійного росту дивідендів (дивіденди в більшості випадків штучно занижені; орієнтація на перспективу); 4) стабільності виплат (з метою підтримання сприятливого інвестиційного іміджу підприємство стабільно сплачує дивіденди за будь-яких результатів діяльності); 5) залишкова політика (дивіденди виплачують після задоволення всіх потреб підприємства щодо розподілу прибутку; існує фактор ризику недоодержання доходів); 6) повної капіталізації прибутку (реінвестування отриманих доходів; повна невивплата дивідендів або альтернативний шлях отримання доходу у вигляді цінних паперів – акцій (збільшення обсягу персонального статутного внеску).

На думку І. Бланка існує три підходи до формування дивідендної політики – консервативний, поміркований і агресивний [1, с. 269].

Якщо законодавством країни (США, Швейцарія) передбачено нижчий рівень оподаткування нерозподіленого прибутку порівняно з розподіленим, то підприємство отримує податкові переваги при використанні як джерела фінансування реінвестованого прибутку. Якщо ж рівень оподаткування дивідендів є нижчим, ніж рівень нерозподіленого прибутку (Німеччина), то вигіднішою буде виплата дивідендів. Ця обставина лежить в основі ще однієї теорії у галузі дивідендної політики – концепції податкових переваг [5].

Теоретично кожен із наведених видів дивідендної політики може використовуватись підприємством протягом певного періоду діяльності заради досягнення певної мети [2, с. 219].

Вибір і практична реалізація конкретного виду дивідендної політики підприємства зумовлена рядом факторів економічного, правового, соціального й адміністративного впливу. Таким чином, періодичне застосування конкретного варіанту дивідендної політики вимагає виваженого економічно обґрунтованого підходу з

врахуванням особливостей економіки, специфіки конкретного підприємства та стратегічних завдань діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала. К.: Ника-Центр, 2000. 512 с.
2. Бруханський Р. Ф. Трансформація дивідендної політики сільськогосподарських підприємств з позиції стратегічного менеджменту. Наука молода, 2009. № 12. С. 218-220.
3. Бруханський Р. Ф. Оптимізація процесу нарахування і виплати дивідендів у сільськогосподарських підприємствах України. Інноваційна економіка. 2010. Випуск 5 (19). С. 220-224.
4. Лупенко Ю. О. Акціонерні товариства в АПК. К.: ІАЕ, 1997. 185 с.
5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2003. 554 с.

УДК 657.63

Янишин Я. С.

к. е. н., в. о. професора кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу

Мацьків Г. В.

к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування, Львівський національний аграрний університет, м. Львів

БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ ІЗ ГМО: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Сучасне аграрне виробництво, пов'язане із запровадженням високих наукових технологій у селекції, генетиці, що зумовлює потребу посилення обліково-інформаційного забезпечення управління, державного та суспільного контролю за генетично модифікованими біологічними організмами. Кожен має право вибирати, вживати йому продукти з генетично модифікованими організмами чи ні. Таким чином, поділ активів при їх виробництві на ті, що містять і не містять ГМО є досить актуальним.

Незважаючи на очевидні переваги ГМО, не виключено, що їх використання в майбутньому може несприятливо вплинути на довкілля і здоров'я людини, оскільки модифікація генетичних структур втручається у корінні механізми формування найважливіших властивостей живих організмів – спадковості, мінливості, адаптації, стійкості, продуктивності та якості [2, с. 75]. Зважаючи на ці обставини, Україна ратифікувала Картахенську угоду. Головною вимогою даної угоди є безпечне використання генетично модифікованих організмів на території будь-якої держави шляхом обов'язкового маркування товарів, що містять ГМО [5]. Найявність чи відсутність у харчових продуктах генетично модифікованих організмів відображається на етикетці харчового продукту написом «з ГМО» чи «без ГМО» відповідно [5]. Крім того прийнято ще низку нормативно-правових актів [4] для регулювання якості і безпечності продукції з ГМО.

ГМО дають змогу вирішувати майже всі найгостріші проблеми сільського господарства, а саме вирощувати продукцію, що має

стійкість до токсичних речовин, вірусів, комах, хвороб та умов середовища. Передбачається також, що застосування ГМО зменшить екологічне навантаження на довкілля за рахунок істотного зниження використання гербіцидів, пестицидів, мінеральних добрив та інших агрохімікатів. При цьому істотно підвищується врожайність культурних рослин з ГМО і зменшуються втрати під час їх зберігання.

Глобалізація економіки, прагнення досягти аграрним сектором України лідируючих позицій у світовому виробництві продовольства обумовлюють додаткову потребу посилення обліково-інформаційного забезпечення управління, державного та суспільного контролю за біологічними активами з генетично модифікованими формами.

Так, для організації бухгалтерського обліку ГМО на рівні суб'єкта господарювання необхідним є регламентація основних положень щодо обліку ГМО в обліковій політиці підприємства в частині визначення одиниць бухгалтерського обліку ГМО; методів оцінки і списання ГМО; порядку бухгалтерського обліку випуску продукції, що містить ГМО; порядку проведення інвентаризації та формування бухгалтерської звітності з відображенням ГМО [3].

Для бухгалтерського обліку біологічних активів з ГМО пропонуємо відкривати окремий аналітичний рахунок до рахунків 20 «Виробничі запаси», 16 «Довгострокові біологічні активи», 21 «Поточні біологічні активи»; для процесу біологічних перетворень та незавершеного виробництва – до рахунку 23 «Виробництво»; для сільськогосподарської продукції, що містить ГМО – до рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва».

Облік сільськогосподарської діяльності в Україні ведеться відповідно П(С)БО 30 «Біологічні активи», який відповідає змісту МСБО 41 «Сільське господарство». Аналіз даних стандартів показав, що в них відсутній порядок бухгалтерського обліку наявності ГМО та господарських операцій з їх біологічних перетворень, що ускладнює ведення обліку та здійснення контролю за такими операціями.

Для організації бухгалтерського обліку на рівні суб'єкта господарювання необхідно удосконалити існуючий національний стандарт бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» та розробити методичні рекомендації щодо облікового забезпечення біологічних активів та сільськогосподарської продукції з ГМО. Відокремлене відображення в обліку генетично модифікованих організмів прискорить процеси нових змін до інших галузевих стандартах обліку.

Отже, належна організація бухгалтерського обліку активів з генетично модифікованими організмами дозволить отримувати відповідну інформацію, що в свою чергу сприятиме посиленню державного та суспільного контролю за використанням даних активів.

Список використаних джерел:

1. Замула І.В., Черевко Л. П. Сутність і класифікація біологічних активів як об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1. С. 74-76.
2. Малюга Н.М., Замула І. В. Біологічне різноманіття: обліковий аспект (до питання розробки національного стандарту). *Облік і аудит екологічної діяльності в АПК*: зб. наук. праць міжнар. науково-практ. конф., 19-20 трав. 2010 р. Мелітополь, 2010. С. 8–17.
3. Новожилов О.В. Законодавча і нормативно-правова база для використання та регулювання обігу генетично модифікованих організмів в Україні. К.: Аграрна наука. 2008. 116 с.
4. Остапчук О.В. Відображення в обліку біологічних активів з генетично модифікованими організмами. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Agroin/2010_7-9/OSTAPCHUK.pdf.
5. Ратошнюк Т. М. Економічний механізм стимулювання виробництва екологічно чистої продукції. *Наука і економіка*. 2012. №1. С. 150–153.

РОЗДІЛ 4

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657:681

Aleksandraviciute Birute
Doctor of Social Sciences, lector
Mykolas Romeris University,
Vilnius, Lithuania
Maletska Olha
PhD in Economics
Associate Professor of the Department of Account and Taxation
Lviv National Agrarian University, Lviv

INFORMATION TECHNOLOGY IN MANAGEMENT OF ACCOUNTING PROCESS IN THE ENTERPRISE

The widespread implementation and use of automated information systems in enterprise management, including accounting for business processes, is an important element in improving the efficiency and speeding up the turnover of the enterprise.

Large enterprises are interested in constantly increasing the capacity of their activities.

Increasing the turnover should be carried out intensively by improving labor efficiency, saving material resources, etc. For this reason, such enterprises have become and are the first consumers of personal computers and automated systems and technologies, including accounting automation systems (programs), IT technologies.

Information technology (IT) should be understood as a comprehensive system of methods and methods for collecting, accumulating, processing, storing, transmitting (exchanging), presenting and using information. In the enterprise IT is divided on: office automation technologies; information technologies of data processing; management information technology (management business processes); information technology support decision-making at different levels of management; information technology expert systems. IT enterprises (providing, functional) together with information resources, technical means, software (special information-analytical) software and intelligent

technological systems for achievement of IT goals form information system (or information system) of making management decisions (current, perspective; functioning, development) in the management system.

IT provides automation of accounting method and other management functions in information systems. Of course, the use of an automatic accounting system requires the appropriate qualification of an accountant in the field of using a computer as a means of entering, calculating, grouping and outputting the required accounting information. As a result, we see an upgrade in the work potential of the enterprise - another positive point in the use of IT.

The use of automated accounting information processing facilities has created a new form of accounting - automated. The form of accounting refers to the set of registers used to maintain accounts in a specific sequence and interconnectivity. This form of accounting achieves a complete relationship between all types of accounting and their individual areas, as well as between synthetic and analytical accounting data, because the necessary system of indicators is automatically obtained from a single source of information.

Automatic processing and accounting information systems are constantly being improved. Improvements have been made in such aspects as:

- increasing the level of automation of performing technical operations, which are often repeated in accounting;
- Creation of new means of input and output of credentials;
- increase computer memory;
- development of new storage media.

The modern approach and direction of accounting automation is:

- systematic approach to accounting automation;
- developing computer-based accounting forms;
- transformation of accounting method.

Computer-aided accounting has gone through several stages in its development. These steps are related to the development of the computer base element and its organizational forms of use.

Considering the features and principles of the automated form of accounting, it is necessary to determine its characteristic difference from other forms of accounting - is that in the automated form of accounting, at the stage of current accounting, only one accounting register is used - a detailed log of business transactions in which the database is formed (data sets, information file system) of synthetic and analytical accounting. All resultant information is then presented in outgoing messages called reporting. Some of them may (may) have the form of accounting registers of traditional forms of accounting, such as journals - warrants, general ledger, balance sheet, but they acquire the status of accounting registers at the stage of general accounting and not at the stage of current accounting, so they are reporting.

It's possible to identify the following benefits that arise when applying information systems and technologies at an enterprise: accounting automation software can be quickly put into operation, and when changing the scale of enterprise activity, approaches to management or organization of accounting operations - to reconfigure with minimal time and financial resources; credentials are logged and stored in a single information database; ample opportunity for activity planning; the possibility of ongoing operational control; The ergonomic interface of the automated accounting programs ensure the availability of information assimilation and high speed of work for professionals.

References:

1. Maletska O., Kulyavets V. IT technologies: accounting automation in modern conditions of development. Sustainable Development of the Country within the framework of European Integration: Abstracts of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference (Zhytomyr, Nov 9, 2017). Zhytomyr: ZhSTU, 2017. P.130-131. URL: conf.ztu.edu.ua.
2. Plaksiienko, V., Lipskyi, R. (2018). Bukhhalteryskyi oblik v upravlinni pidpriemstvom: problemy teorii i praktyky [Accounting in enterprise management: problems of theory and practice]. Retrieved January 1, 2019, from URL: <https://www.pdaa.edu.ua>.
3. Skrynkovskyy R. Hladun V. Information Technologies in the Organization of Accounting at the Enterprise. Traektoriâ Nauki = Path of Science. 2019. Vol. 5. No 2 URL: <https://cyberleninka.ru>.

УДК 658.5-338.2-331.4

*Horodetskyi I.M.,
Cand. of tech. science, Assoc. prof. of Department
of Project Management and Occupational Safety,
Mazur I.B.,
Cand. of agricultural science, Assoc. prof. of Department
of Project Management and Work Safety,
Horodetskyi I.I.,
Student
Lviv National Agrarian University*

ALGORITHMS IMPROVEMENT OF SAFETY MANAGEMENT IN THE AGRICULTURE (ANIMAL HUSBANDRY)

Factors of dangerous events, dangerous conditions and hazardous situation in agricultural processes were addressed when we make an attempt to assess and evaluate the levels of risks at definite stages of development: a) prediction of accidents in order to plan up to date opportunities to resolve safety problems as to accident or injury results; b) consequences analysis of probable accidents; this procedure helps to manage the destruction if damage accident was occurred and it provides response for other accident forecasting and perfection of safety management of objects; c) improvement of managerial safety strategies at the animal husbandry farm for minimization of objects and subjects damages and traumas [1].

The algorithm improvement of safety management in systems of agrarian production namely at the animal husbandry farm contains the general methodology for risk analysis with such logical diagram: hazard identification for maximum factors; danger assessment (qualitative and quantitative or probabilistic according to types); consequence analysis and risk estimation; prevention measures planning in the animal husbandry farm.

In the proposed algorithm according to analysis of constitutes and varies potential hazard in the area of animal husbandry farm one can plan the identification procedure block of the hazard

substance (mechanical, chemical, biological, psychophysiological etc.) at all production operations (forage preparing, farm machinery and equipment using, animals feeding, animals and sheds cleaning, milking, milking machinery cleaning and maintenance etc.). The procedure includes the list of units and processes of animal husbandry farm for detailed estimation, and thus to direct material, people and financial resources to prevent the forming of negative constituents. Method is based on a multi-characteristic danger identification and ranking [2-5]. The important features of method are: it takes into attention influence of process operations (driving, loading, animals feeding etc), and the associated process parameters for each objects hazard identification; procedure provides exact quantitative results of worthy reliability; methods contains the Fire Damage Index, Toxic Damage Index, models of thermodynamics, heat transfer, fluid dynamics, transportation etc.

In algorithm the logic scheme of consequence analysis quantifies of possible accidents in such parameters as destruction area (the radius or limit of the zone in which the destruction would occur), damage to material goods (equipment, machinery, buildings, animals etc.). The calculation of consequence involves a wide-ranging multiplicity of simulation, logical, physical and mathematical models. For example, source or cause models are used to forecast the level of release of dangerous material (gases, fluids, liquids, dust etc.), in some cases the degree of flashing and the definite rates of material evaporation. Mathematical models for explosions or fires are used to calculate the characteristics of fires. The impact power mathematical models are used to calculate the damage zones due to toxic load, explosion or fires.

In algorithm the logic scheme of definite forecasting procedure of stand-alone accidents assessment is the “chain of accidents”. The methodology analysis is usually performed at some levels. The first level is a screening of all the structural units of animal husbandry farm. It is done in order to recognize the start components that may come to the effect of domino – mechanical, chemical, biological factors influence. For this purpose, in standard professional literature the threshold values of diverse destructives are used. If the estimated values

of parameters of destructions at the location of the objective unit are higher than the defined threshold values, the detailed analysis is implemented as a separate unit of algorithm.

Also separate unit of algorithm contains the wider forecasting procedure at the following level and the stage of complexity. This is conducted to verify the presence of harmful matters, using the damage potential of the first event and the characteristics of the further units. The following characteristics and parameters are considered: the constituent material of the constructions and unit, the chemicals involved in operations of animal farms and the operating conditions with which they are used, detailed of quantities and properties of the medicines and chemicals involved, place of the unit in distance from other divisions, and meteorology conditions, especially the wind direction and its force etc. For this purpose the separate algorithm model block for assessing the impacts was generated. And the parameters of events, directional probabilities of hazards, damage area, scenarios of dissemination of failure etc., should be used or developed.

Information system methodology with interactive software is capable for study the actual animal husbandry farm processes on the base of assessing of likely impacts of accidents: toxic release, fires, energy flows and any combination; research of interaction among different accidental events; estimation of probability and consequences. This representation is valuable when carrying out the revision of different areas of animal husbandry farm – forage crop farming, animal breeding, animal machinery maintenance, transport or heat using processes at cattle breeding, livestock-breeding, stock-raising etc.

List of References:

1. Horodetskyy I. Risk assessment of the system safety in agrarian production. Conditions of Development of Village and Rural Areas. Wroclaw: Uniwersytet Przyrodniczy we Wroclawiu, 2007. S.19-22.
2. Dmytriv V. T., Dmytriv I. V., Horodetskyy I. M. Analytical-experimental studies of delivery rate and volumetric efficiency of rotor-type vacuum pumps for milking machine. INMATEH-Agricultural Engineering. 2019. V.58 (2). 57-62.

3. Dmytriv V. T., Dmytriv I. V., Horodetskyu I. M. Analytical dynamic model of coefficient of friction of air pipeline under pressure. *Diagnostyka*, 2019. V.4 (20). 89-94.

4. Voinalovych, O., Tymochko, V., Hnatiuk, O., & Horodetskyu, I. (2019).

Визначення ризику травмування під час тракторних робіт на основі дефектоскопічного контролю. *Вісник Львівського національного аграрного університету: агроінженерні дослідження*, (23), 131-136. <https://doi.org/10.31734/agroengineering2019.23.131>.

5. Tymochko, V., Horodetskyi, I., & Berezovetskyi, A. (2018). Оцінка ризику під час роботи на металообробних верстатах токарної групи. *Вісник Львівського національного аграрного університету: агроінженерні дослідження*, (22), 187-195. <https://doi.org/10.31734/agroengineering2018.01.187>.

UDK 621.2-35/36

*Mükrimin Şevket GÜNEY,
PhD, Prof. of Faculty of Engineering,
Özlem TUNÇ DEDE,
PhD, Prof. of Faculty of Engineering,
Faruk GÜNER,
PhD, Assoc. prof. Faculty of Engineering,
University of Giresun, Turkey*

REVIEW OF CONVERSION METHODS AND POSSIBILITIES OF BIOMASS USING

Fossil fuels have harmful environmental effects and alternative energy sources for equivalent fuels were searched for many years. Alternative energy resources are gaining growing importance on international scale for researchers [1]. Among renewable energy sources, biomass does not pollute the environment a lot and has a wide range of applications. Easy availability of biomass in the environment and having a low CO₂ emission relative to fossil fuels makes the biomass the demandable energy resources. Small-scale investment for bioenergy systems is increasing day by day due to its low cost. In 2012, 1.5% (370 TWh) of total electricity generation in the world was generated by using biomass resources. Currently, approximately 10% (50 EJ) of energy supply in the world is provided from biomass converted energy [2-3]. Although biomass materials have low energy densities comparing with coal, chemical properties make it higher-ranking in many ways. Moreover, the ash content of biomass materials is less than fossil fuels and generally free of toxic elements. This makes the using of residual ash of biomass as a soil fertilizer in agriculture [4]. Additionally, planting and growing of biomass and their utilization for energy production causes reducing global warming effects because CO₂ released from combustion processes is converted by growing biomass through photosynthesis [5].

Biomass such as organic material, plant or animal wastes is a renewable energy sources that can be used for the production of energy

in the form of heat or electricity. Various technologies are used for the conversion of biomass into energy. These methods can be grouped into three next classes.

1. Physical conversion methods: firewood, pelletizing and particle board production.

2. Thermochemical conversion methods: combustion, pyrolyses, gasification, carbonization, torrefaction, liquefaction and biodiesel combustion.

3. Biochemical conversion methods: biomethanation, ethanol fermentation, aceton-butanol fermentation, hydrogen fermentation, lactic acid fermentation, and silage.

The advantages of biomass utilization can be enumerated as follows:

- Widely available and naturally distributed;
 - To be a renewable fuel;
 - Generally low-cost inputs;
 - Abundant supply;
 - Can be domestically produced for energy independence;
 - Low carbon, cleaner than fossil fuels;
 - Can convert waste into energy, helping to deal with waste.

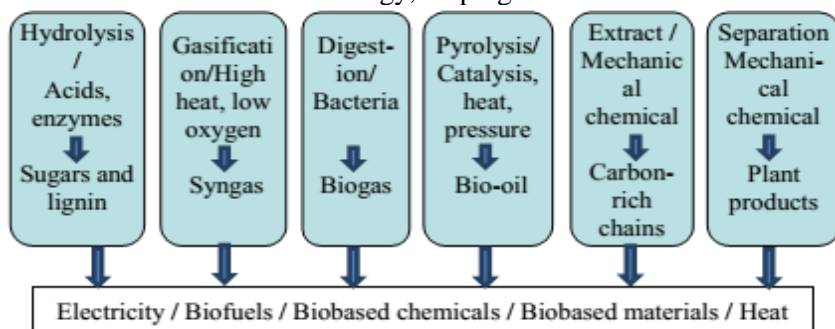


Figure. Summarization of biomass conversion methods

The challenges and disadvantages of biomass utilization can be enumerated as follows:

- Energy intensive to produce. In some cases, with little or no net gain.

- Land utilization can be considerable. Can lead to deforestation.
- Requires water to grow
- Not totally clean when burned (NO_x, soot, ash, CO, CO₂)
- May compete directly with food production (e.g. corn, soy)
- Some fuels are seasonal
- Heavy feedstocks require energy to transport.
- Overall process can be expensive
- Some methane and CO₂ are emitted during production
- Not easily scalable

We come across biomasses in various phases and components. Based on physical and chemical structure of biomass appropriate conversion methods are used. Biomass conversions and usages have many advantages; however, they include some disadvantages as well. While choosing any of these methods, one should consider its environmental effects, too. It come forward as an alternative to chemical materials as fossil fuels and oil products and they can be substitute for them. Yet they need to become cost competitive compared to their present technologies. Moreover, there is a need for compact systems of small scale biorefineries for local needs. This is predicted to be one of the most important study areas of future.

List of references:

1. Jiang Z., Hu C., Selective extraction and conversion of lignin in actual biomass to monophenols: A review Journal of Energy Chemistry, Volume 25, Issue 6, November 2016, Pages 947-956.
2. Moka, V. K. (2012). Estimation of calorific value of biomass from its elementary components by regression analysis (Doctoral dissertation, National Institute of Technology, Rourkela).
3. Annual report 2012 (International Energy Agency, https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/IEA_Annual_Report_publicversion.pdf)
4. Zoba A. F., Bansal B., Handbook of renewable energy technology, World Scientific Publishing Singapore 2012.
5. Balat, M., 2005. Use of biomass sources for energy in Turkey and a view to biomass potential. Biomass Bioenergy 29 (1), 32e41.

UDK 621.317

Yatsyshyn S.P.

Doctor of Technical Sciences, Professor

Midyk A.-V.V.

postgraduate

Lysa O.V.

Ph.D. Associate Professor of Automation and Computer Integrated

Technologies,

Lviv National Agrarian University, Lviv

DEVELOPMENT OF SOFTWARE FOR INSTRUMENTAL METHOD OF REHABILITATION OF PATIENTS WITH OBLITERATING VASE ATEROSCLEROSIS

The dangerous diseases of our time include diseases of the cardiovascular system. Mortality from cardiovascular pathology in Ukraine is 66.3% of the total. They occupy the first place in the structure of diseases, accounting for almost two thirds of all deaths and one third of the causes of disability. Often, these diseases are caused by age-related changes, as well as short-sighted behavior and habits of a person: smoking, lack of physical activity, unhealthy eating and excess alcohol. By changing behavior, one can also reduce the risk of cardiovascular disease [1].

The rapid development of technology has led to the emergence of hypersensitive measurement tools capable of operating in real time. This creates the basis for the formation of unique methods of human rehabilitation. This method proposes a rehabilitation technique based on the combined action of the natural blood supply to the limb and the time-consuming action of the smart actuator, which enhances blood flow to each alternate stroke of the heart on the diseased vessel and due to the natural effect of microporevalence improves its performance.

At present, there are no methods, technologies and, most importantly, technical means of restoration of patients with obliterating atherosclerosis of the lower extremities, capable of providing effective rehabilitation.

Due to a certain gap between the current state of information and measurement technologies, which, for example, are based on the use of smart sensors; on advanced technologies of signal normalization and processing, including bio-signals; uncertainty about the statistical processing of research results of persons of different nosological, professional and age groups - with the theoretical foundations of most existing medical and rehabilitation technologies and their practice based on means with a sufficiently limited set of reasonable functions, has emerged from the possibility of computational and advanced information information-measuring technologies to satisfy the demand of the society for the latest developments in the field of health care, applied gerontology and physical therapy [2].

It is planned to develop hardware and software for the instrumental method of rehabilitation of patients with obliterating atherosclerosis of the extremities by in situ electrical stimulation with consideration of cardiac rhythm. Creating a prototype of such a device in the future will allow the first applied research and rehabilitation of patients using it.

The tool should combine the functions of the electrocardiograph - to determine the heart rate - and the pacemaker - for muscular enhancement of arterial blood flow, taking into account the heart rate. In general, it will, in combination with other current therapeutic and rehabilitation activities, achieve the best possible result.

The scientific and technical significance of the results lies not only in the further development of hardware and software, but also in the dissemination of common information and software advances in the field of health care and medical technologies.

Preliminary scientific and technical researches are conducted, aimed at development of theoretical and applied bases of the proposed method of information removal from the human body, including temperature researches, types of cardiograms have been determined and certain categories of informativeness of cardio signals and features of passage of pressure wave of arterial blood flow on the arteries, including, in particular, involvement of nanotechnological means of removing information from the human body (for example, a INM blue interferometer).

With the steady development of new technologies, including smart sensors and smart actuators that form the hardware base of cyber-physical systems, the prospect of developing such a human-made health system is emerging.

To create this system it is necessary and sufficient to carry out research and synchronize the work of the cardiograph, which establishes the condition of the person at each moment of time, and the electromyograph capable of giving electrical signals to the extremities with signs of dysfunction, thus helping to better patency of blood vessels.

References:

1. Cyber-Physical Systems. Metrological Issues, Ed. S.Yatsyshyn, B.Stadnyk, IFSA Publishing, Barcelona, 2016. 324 p.
2. T.Fröhlich, O.Oleskiv, I.Mykytyn, “Problems of metrological verification of software for modern measuring instruments”, IWK 2017.

УДК 330.339.1.

Березовська Л.І.¹, Вольних А.І.², Шегинський І.І.³

¹к.психол.наук, доцент

^{2,3}здобувач освітнього ступеня «магістр»

^{1,2}Львівський державний університет внутрішніх справ

^{2,3}Українська академія друкарства

СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ ТА ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ

Набір засобів, за допомогою яких проводиться SMM-просування, насправді, величезний. Адже реалізація заходів SMM покликана зацікавити не пошукових роботів, а живих людей. Основна мета – вписатися в площину тієї соціальної мережі, де реалізується SMM. Треба провести таку рекламну кампанію, яка пробудить інтерес до сайту з боку максимальної кількості членів соціальної мережі, одночасно не викликаючи нарікань з боку адміністрації ресурсу.

При цьому здебільшого використовується публікація матеріалів, цікавих користувачам мережі. Потрібний високий рівень майстерності SMM-оптимізатора для того, щоб досягаючи своєї мети – залучення інтересу до ресурсу, який розкручуємо – не бути включеним в число спамерів, які гублять можливість на публікацію матеріалів в межах цієї мережі.

Зокрема, засновник агентства GreenPR Д. Халілов в 2008 році виділяв 40 інструментів SMM-просування, тоді як у 2010 році їх кількість збільшилася до 100, а зараз ми можемо назвати більш 180 інструментів [1]. Як показує аналіз, Facebook стає старшим, а наймолодша аудиторія – в Instagram. На додаток до даних американської статистики від Adweek варто врахувати місцеву специфіку. Так, згідно опитувань Factum Group Ukraine, в уанеті у молоді популярні такі соцмережі, як V Kontakte (середньоденна частка – 53%), Youtube.com (38%), Facebook (22%) [1].

Такі зміни у демографії соцмереж призводять до змін у характері брендів, які там просуваються: аудиторія Facebook стає

все більш солідною, більш платоспроможною, що приваблює дорогі бренди, змінює загальний тон публікацій.

Соціальні мережі створені спеціально для того, щоб люди взаємодіяли один з одним. Під терміном «соціальна мережа», зазвичай, розуміють ресурс, що дозволяє користувачам об'єднати спільноти відповідно до сфери та роду діяльності (80% компаній у світі використовують соціальні мережі для підбору кадрів, 95% з них використовують для цих цілей мережу LinkedIn), а також відповідно до інтересів (Instagram), місця проживання, навчання, роботи (Facebook) або будь-якої іншої ознаки.

Блоги – це сайти, де записи подаються у вигляді публіцистичних статей або просто цікавих посилань. Мікроблоги - це короткі оновлення свого статусу, що обмежуються обсягом тексту [2].

Фото- та відеосервіси. Сайти, які дозволяють користувачам ділитися своїми фотографіями та відеофайлами зі всім світом. На відміну від звичайних файлових сховищ такі сервіси функціонують спільно із соціальними мережами [2]. Соціальні вкладки – сайти, що пропонують користувачам можливість зберігати посилання на цікаві сайти, ділитися ними з друзями та одержувати до них доступ зі сторонніх комп'ютерів. Сайти соціальних новин збирають посилання на події, статті, зображення, опубліковані в мережі Інтернет. Усі новини оцінюються їх користувачами і найбільш популярні відображаються на головній сторінці ресурсу.

Підкасти - це новий спосіб поширення аудіо- та відеоконтенту через мережу Інтернет існує лише кілька років і дозволяє всім створювати матеріали. Є можливість підписатися на певний підкаст, що буде оновлюватися автоматично [2].

Веб-форуми – це одна з найстаріших форм соціальних медіа, тобто ресурс, на якому користувачі обговорюють певні тематичні питання. Геосоціальні мережі – соціальні медіа, що пропонують користувачам можливість за допомогою своїх мобільних телефонів, смартфонів чи комунікаторів відмічати місця, які вони відвідують щодня, або відвідували колись, тобто відобразити дислокацію [2].

До просування сайтів застосовують дещо інший підхід ніж до Youtube, хоча в багато в чому принципи є однакові. Методи просування сайту – це набір дій і заходів, що допомагають підвищити рейтинг ресурсу в пошукових системах, збільшити його привабливість для цільової аудиторії. Просування сайту сприяє загальному розвитку ресурсу (рис.).

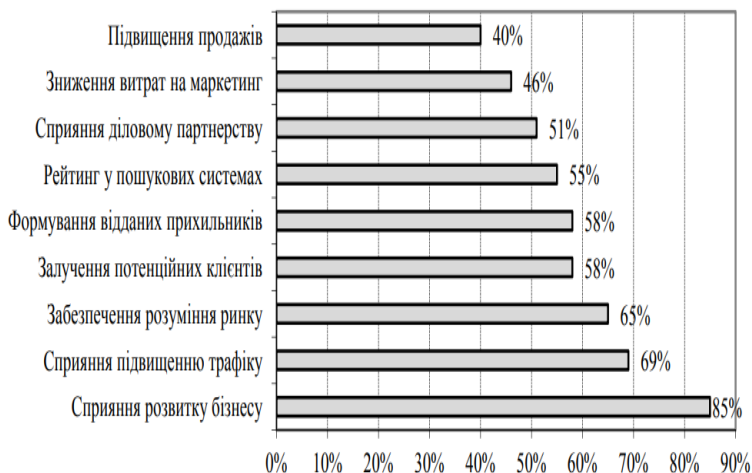


Рис. Переваги соціального медіа маркетингу [2]

Зробити так, щоб ваш сайт швидко знаходили – непросте завдання. Просування сайту – це довгий процес, і починається часто ще на етапі проектування.

Розкрутка сайту, його просування, складається з цілого комплексу заходів, завдяки яким ресурс може впевнено займати перші позиції в списку результатів за запитами в пошукових системах. За допомогою просування, сайт матиме хорошу відвідуваність, що дуже важливо і добре для ресурсів в Інтернеті будь-якого типу.

Для просування сайтів краще використовувати комплексний підхід. Комплексним розкручуванням і оптимізацією сайту називається набір дій, які реалізують повний цикл популяризації ресурсу, починаючи з доопрацювання структури сайту і коду, та закінчуючи підтримкою досягнутих позицій на перших місцях в пошукових системах.

Способів для розкрутки сайтів досить багато. Розвиток сайту має на увазі зміну як внутрішніх, так і зовнішніх його параметрів під певні цілі. Можна домогтися максимально успішного результату при мінімальних фінансових витратах, в разі правильного використання методів просування сайтів.

Список використаних джерел:

1. Просування бренду у соцмережах: що нового? URL: https://www.eduget.com/news/prosuvannya_brendu_u_socmerezhas_shho_novogo-1937

2. Грищенко О.Ф., Нешева А.Д. Соціальний медіа маркетинг як інструмент просування продукта підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. №4, 2013. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_4_86_98.pdf (режим звернення 01.03.2020);

3. Stelzner M. 2012 Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses / M. Stelzner. – Social media examiner, 2012. 42 p.

УДК 658.5:004

*Борис В.М.
викладач-методист
Стрийського коледжу Львівського НАУ, м. Стрий*

ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Прийняття управлінських рішень часто відбувається в умовах недостатності інформації та невизначеності окремих показників господарської діяльності. Це призводить до неефективної господарської діяльності, надмірності витрат, недоотримання прибутків і, як наслідок, збитків. Для усунення таких недоліків, підвищення оперативності і точності інформації існують комп'ютерні інформаційні системи підприємств. Сучасні інформаційні системи не тільки здатні цілком задовольнити вимоги виробничих систем, але й виступають важливою передумовою їхнього розвитку. Сучасні управлінські інформаційні системи покращують зв'язки між учасниками управління, віддаленими структурними підрозділами, здійснюють аналіз господарської діяльності (не лише ретроспективний, але й перспективний), здійснюють контроль в режимі онлайн (1, с.124).

Відповідно до рівнів управління підприємством виділяють такі основні інформаційні системи: – оперативний рівень управління використовує системи обробки даних / транзакцій (СОД); – тактичний рівень управління підприємством – інформаційні системи управління (ІСУ), управлінські інформаційні системи; – стратегічний рівень управління підприємством відбувається автоматизовано за допомогою систем підтримки прийняття рішень (СППР).

Системи обробки даних / транзакцій призначені для вирішення задач управління бізнес-процесами підприємства на оперативному рівні. Тут використовується технологія OLTP (Online Transaction Processing – оперативна обробка даних). Головна функція СОД – реєстрація в базі даних і обробка

елементарних подій, супутніх перебігу бізнес-процесів (прихід і витрата матеріальних цінностей на складах і виробничих підрозділах, прийом і звільнення співробітників, реалізація готової продукції та її оплата, ведення таблиць обліку робочого часу тощо). Системи обробки даних призначені для відображення актуального стану предметної області у будь-який момент часу. В результаті функціонування СОД генеруються такі стандартні документи, як, зокрема, платіжні доручення, лімітно-забірні карти, рахунки, витратні і прибуткові ордери. Основне завдання, яке підлягає вирішенню ІС оперативного рівня, – забезпечення високої швидкості проходження інформаційних потоків, що зв'язують учасників бізнес-процесів. Завдання СОД розв'язуються безпосередніми виконавцями бізнес-процесів (комірниками, робітниками, касирами, бухгалтерами, адміністраторами торгових залів) паралельно з виконанням основних обов'язків. Від них вимагається елементарна комп'ютерна грамотність як користувача ІС. СОД дає змогу зробити прозорим контроль за виконанням бізнес-процесів, щоб в кожний момент часу можна оперативно з'ясувати стан підприємства на всіх робочих місцях. Такі інформаційні системи є розгалуженими зі складною архітектурою і багатьма користувачами. Тут функція автоматизації бухгалтерського обліку залишається центральною ланкою обробки економічної інформації, але не є єдиною. Окрім задач бухгалтерського, тут автоматизовано функції кадрового обліку, складського обліку, транспортного відділу, відділу збуту і фінансових операцій, здійснено інтеграцію з інформаційними системами автоматизації виробництва(3, с. 151 -152).

Корпоративні інформаційні системи реалізовані у вигляді автономного програмного продукту тиражно-адаптованого (наприклад, ПП «ІС: Підприємство 8.0», ПП «Галактика») або індивідуально створеного. Системи підтримки прийняття рішень призначені для вирішення задач управління бізнес процесами підприємства на стратегічному рівні, тобто на рівні топ-менеджерів (керівництво) фірм, підприємств, організацій, що ухвалюють стратегічні довгострокові рішення. На стратегічному рівні

розглядаються питання випуску і просування на ринок нової продукції, пошуку нових ринків збуту, вибору джерел фінансування, залучення інвесторів, інжинірингу і реінжинірингу бізнес-процесів.

Залежно від рівня функціональності економічні інформаційні системи поділяють на:

- однофункціональні;
- багатфункціональні;
- повнофункціональні.

Найпростішими інформаційними системами, що реалізують окремі функції управління підприємством (бухгалтерський облік, формування податкової звітності, формування звітності про єдиний соціальний внесок тощо), є однофункціональні. До таких програмних продуктів можна віднести, наприклад, ПП «1С: Бухгалтерія», ПП “М.Е.Дос”, АРМ «Єдиний внесок», ПП “iFin Zvit”. У сучасних умовах такі інформаційні системи застосовуються переважно на малих підприємствах, проте вони витісняються багатфункціональними і повнофункціональними інформаційними системами, тобто системами, в яких реалізовані або більшість, або практично всі функції управління. Багатфункціональні інформаційні системи здійснюють автоматизацію багатьох функцій управління підприємством не лише бухгалтерського обліку, але й обліку кадрів, складський облік, фінансові розрахунки, збут і постачання тощо. Необхідними умовами функціонування інтегрованих інформаційних систем є наявність локальної обчислювальної мережі (ЛОМ), а також розподілена архітектура інформаційної системи.

Головна вимога, що повинна обов'язково дотримуватись, – ефект від використання інформаційних систем має бути вищим, ніж затрати на його розробку, впровадження та експлуатацію(2, с.146). Показником під час вибору програмного забезпечення повинні стати такі фактори, як, зокрема, вдалі галузеві рішення, поширення пунктів сервісного обслуговування, можливість масштабування та налаштування системи до власних потреб, простота в освоєнні персоналом, захист інформації.

Список використаних джерел:

1. Адамик О.В. Використання інструментів технологій OLTP та OLAP для обліку й аналізу виконання кошторису бюджетних установ / О.В. Адамик // Наука молода : зб. наук. праць. – № 23. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – С. 120–129. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/3442/1/Адамик%20О.В..pdf>.
2. Удосконалення управління підприємством з використанням інформаційних систем і технологій / [А.П. Злосчастьев, Н.М. Протас, Т.А. Злосчастьева] // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1 (6). – Т. 3. – С. 141–147.
3. Хорунжак Н.М. Теорія та методологія обліку у бюджетних установах в умовах інформатизації суспільства : [моногр.] / Н.М. Хорунжак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 248 с.

УДК 338.439.5

*Гримак А.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького, м. Львів*

МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА

Ринок м'яса та м'ясопродуктів існує через сформовану структуру, яка включає сільське господарство, ланки первинної обробки і промислової переробки, оптову ланку, роздрібну ланку і також споживачів кінцевої продукції галузі [1, с. 19].

Щодо маркетингової діяльності підприємств м'ясопродуктового підкомплексу, то її слід розглядати як механізм аналізу та інформаційного моделювання ринку за його складовими. Саме маркетинг у сучасних умовах – це надійний та об'єктивний засіб, який повинен бути присутнім не тільки в організації, а й в управлінні конкретним підприємством. Маркетингові дослідження забезпечують не лише повнішу інформацію про ринок, а й сприяють раціональному розподілу затрат на всіх етапах виробництва. Результати дослідження кон'юнктури ринку м'яса і м'ясопродуктів вітчизняними вченими підтверджують визначну роль і значення маркетингових досліджень конкурентоспроможності продукції на всіх етапах її виробництва й обігу.

Зрозуміло, що всі підприємства, які виробляють продукцію м'ясного скотарства, мають свої особливості і переваги. Щодо переваг, то вони є важливим показником при визначенні конкурентоспроможності продукції конкретного підприємства на ринку. Переваги одного підприємства перед іншим, яке випускає таку саму продукцію, слід розглядати як внутрішні і зовнішні [2, с. 17]. Внутрішні конкурентні переваги стосуються виробничих затрат, їх економії, ефективності виробництва, відповідності його

технології сучасним вимогам. Тоді як до зовнішніх переваг слід відносити:

- місцезнаходження підприємства і зв'язок із ним;
- асортимент продукції підприємства;
- рівень цін, можливість знижок;
- швидкість і якість обслуговування;
- організацію контролю якості продукції;
- екологічну чистоту продукції.

У конкурентоспроможності продукції м'ясного скотарства на ринку не другорядне місце відводиться і ціні. Адже ціни визначають рівень прибутковості виробників, переробників, реалізаторів. Для сільськогосподарських товаровиробників життєво важливо в сучасних умовах змінити сформований не на їх користь диспаритет цін, ослабити ризики, які впливають на рівень виробництва. Ігнорування інтересів виробників сільськогосподарської продукції стає дедалі очевиднішим й для суб'єктів сфери переробки, оскільки це призводить до зниження завантаженості виробничих потужностей і зростання на цій основі собівартості продукції.

Конкурентоспроможність м'яса і м'ясопродуктів на ринку значною мірою залежить і від ефективності функціонування механізму поставок продукції і розміщення її на ринку, скорочення різниці між відпускною й споживчими цінами, асортименту та якості продукції тощо. У цьому також закладені суттєві резерви поліпшення забезпечення населення продукцією м'ясного скотарства.

Конкурентоспроможність передбачає не тільки якість і високу споживчу цінність продукції, а й визначає різницю в характеристиках своєї продукції й продукції конкурентів. А відтак, конкурентоспроможною може бути продукція тих підприємств, які довели свою матеріально-технічну базу до сучасних вимог, на яких запроваджені нові технології, працює сучасне обладнання і кваліфікований персонал, який набув досвіду роботи в режимі постійного вдосконалення [3, с. 67].

І щодо попиту та пропозиції, які безпосередньо визначають кон'юнктуру ринку продукції м'ясного скотарства, аналіз ситуації на ринку підтверджує, що попит на м'ясну продукцію не може існувати відокремлено від пропозиції [4, с. 70]. Тут може спостерігатись перевищення чи нестача кількості товару, або ж збалансованість між ними. З цього випливає, що розміри потреб у продукції м'ясного скотарства мають визначати обсяги виробництва і реалізації продукції. Виходячи з результатів аналізу ринку продукції м'ясного скотарства, слід вважати, що найслабшою ланкою є попит через знижений рівень споживання м'ясної продукції, який спричинений низькою платоспроможністю населення. Це призводить до вимушеної заміни дорожчих м'ясних продуктів дешевшими нижчої якості, що позначається і на раціоні харчування.

Таким чином, участь підприємств різної форми власності на ринку продукції м'ясного скотарства має свої особливості і значну роль у її розкритті і регулюванні відіграє маркетинг як механізм вивчення потенційних споживачів і посередників, аналіз їх запитів, можливостей виробництв, дослідження характеру асортименту й обсягу замовлень. Позитивний зарубіжний, та й вітчизняний, досвід підтверджує, що маркетинг – це, фактично, система управління підприємством, яка базується на комплексному вивченні ринку і, в першу чергу, запитів споживачів. Важливим для підприємств, які виробляють продукцію м'ясного скотарства, є і те, що саме через маркетингову інформацію вони можуть відпрацьовувати сам механізм входження на ринок, утримання бажаної частки своєї продукції на ринку, практично бачити життєвий цикл своєї продукції, оцінювати своє становище у середовищі конкурентів.

Важливим в оцінці ролі маркетингу у вивченні кон'юнктури ринку є і те, що маркетингові дослідження можуть ефективно впливати на розвиток інформаційних комунікацій між підприємством та посередниками і споживачами. За допомогою маркетингових досліджень підприємства м'ясопродуктового підкомплексу можуть підтримувати зворотній зв'язок з ринком,

завдяки чому можна контролювати просування продукції по ринковому ланцюгу, розробляти рекламну кампанію підприємства, а, відповідно, привертати увагу споживачів до його продукції, а також розкривати можливості збуту.

Список використаних джерел:

1. Карп'як М.О. Ринок м'яса та м'ясопродуктів в Україні в умовах євроінтеграції: зовнішньоекономічні аспекти. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2018. Вип. 3(131).URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2018_3_6.
2. Семенова Л. Ю. Конкуренентоспроможність аграрних підприємств: монографія. Дніпропетровськ: Дніпроп. держ. фін. акад., 2013. 164с.
3. Тринько Р.І., Гримак А.В. Ринок продукції м'ясного скотарства: стан, перспективи розвитку: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2009. 208 с.
4. Ціхановська В.М. Теоретико-методичні засади дослідження кон'юнктури агропродовольчого ринку. *Економіка та управління АПК*, 2013. Вип. 10 (102). С. 68-73.

УДК 681.518

Гурмус М.В.
викладач обліково-економічних дисциплін I категорії
Стрийський коледж ЛНАУ, м.Стрий

АВТОМАТИЗОВАНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Використання програмного забезпечення для управління підприємством і обліку його фінансово-господарської діяльності не є чимось новим, навпаки успішний досвід автоматизації багатьох компаній, здавалося б, повинен був розвіяти всі сумніви щодо впровадження інформаційних систем - звичайно, впроваджувати! Однак, для величезної кількості підприємств дилема «автоматизувати або не автоматизовано» залишається актуальною, рішення на користь автоматизації відкладається - вигоди не здаються очевидними.

Вкладення грошей - це інвестиція, і, само собою зрозуміло, вона повинна принести прибуток. Впровадження інформаційної системи на підприємстві - інвестиційний проект, але яким буде ROI? Складність визначення ефективності автоматизації змушує багатьох керівників відмовлятися від автоматизованого управління бізнес-процесами підприємства. І це далеко не єдина причина чому «ні».

Коли мова йде про автоматизацію управління бізнес процесами, часто серйозні труднощі виникають не на етапі «автоматизація», а на етапі «бізнес процеси»[3,4].

Саме якісні бізнес-процеси за допомогою автоматизованого управління покликані підвищити ефективність діяльності підприємства, а «якщо автоматизувати хаос, то в підсумку виходить всього лише автоматизований хаос». Бізнес-процеси повинні бути чітко визначені і описані, розроблені процедури виконання процесів, адже це ті алгоритми, які і роблять процес керованим.

Перегляд процесів, їх оптимізація або повна модифікація часто виявляються бар'єрами на шляху до автоматизації: небажання керівника міняти структуру підприємства і усталений звичний спосіб управління діяльністю веде до відкладання прийняття рішення про впровадження інформаційної системи. До інших причин відмови від автоматизації бізнес процесів можна віднести:

- високу вартість програмного забезпечення для автоматизації процесів;
- тривалість проекту впровадження системи;
- ризик недостатньої ефективності впровадженної системи;
- складність вибору програмного рішення для автоматизації;
- залежність використання системи від кваліфікації і здатності користувачів;
- залучення додаткового персоналу для реалізації проекту впровадження.

Власнику іноді складно контролювати бізнес навіть, коли він на місці. Якщо облік діяльності компанії ведеться розрізнено, немає єдиної інформаційної системи для збору та аналізу даних, проконтролювати роботу підприємства в цілому практично неможливо.

У разі якщо перераховані вище причини не вплинули на прийняте рішення автоматизувати управління бізнес-процесами, керівництво компанії отримує інформаційну систему, яка забезпечує:

- завжди достовірну і оперативну інформацію;
- можливість аналізувати інформацію в потрібний момент і приймати коректні управлінські рішення на її підставі;
- прозорість операцій;
- мінімізацію зловживань і крадіжок персоналом;
- економію коштів завдяки оптимізації бізнес-процесів і запобігання витрати ресурсів;
- мінімізацію людських помилок;
- запобігання втрати доходу завдяки ефективному управлінню діяльністю;

- запобігання втрати доходу завдяки виключенню нерентабельних продуктів і / або збиткових підрозділів;
- можливість ефективного управління групою підприємств і віддалених підрозділів;
- захист інформації;
- впорядковані відносини з клієнтами;
- можливість віддаленого управління бізнесом.

Автоматизація управління підприємством вимагає значних фінансових вкладень, і тут виникає абсолютно резонне питання «чи окупиться ця інвестиція?». На це питання складно відповісти в конкретних цифрах так само, як і складно з'ясувати, скільки прибутку втрачає підприємство зараз, не маючи єдиної інформаційної системи, через не рентабельні продукти, збиткові підрозділи, не ефективних співробітників, втрачених клієнтів. [1,2].

В результаті впровадження інформаційної системи оптимізується структура організації, скорочуються витрати, ліквідуються продукти і підрозділи, які споживають ресурси, але не приносять доходу, налаштовуються ефективні бізнес-процеси, компанія стає більш конкурентоспроможною на ринку.

Список використаних джерел:

1. Сучасні інформаційні системи і технології /В. Г. Іванов, С. М. Іванов, В. В. Карасюк та ін.; за заг. ред. В. Г. Іванова, В. В. Карасюка. – Х.:Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2018.–347 с.
2. Лазор Я. О. Поняття та види інформаційних систем. Вісник Національного університету "Львівська політехніка"-2016. - № 837. с. 80-86.
3. Клепікова О. А. Сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – № 5. С. 74-77.
4. Новак В. О. Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посіб. / В. О. Новак, Л. Г. Макаренко, М. Г. Луцький. – К. : Кондор, 2017. – 462 с.

УДК 331:658: 3005.95/.96

Гуцуляк М.М.

викладач

Тлумацький коледж ЛНАУ, м. Тлумач

MANAGEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT IN THE INFORMATION TECHNOLOGY FIELD

The economy of Ukraine is becoming more open. New businesses, products and services that are used or are the product of the latest technology are emerging in the domestic market. As a result, the level of competitiveness of Ukrainian enterprises becomes relatively lower. There is a pressing issue of survival in the competition for markets and for consumers.

For all that, the formation of an effective and sustainable economic growth of the company is impossible without the development of employees, their knowledge and skills. The existing professional development helps to reduce employee turnover, to increase their engagement and loyalty to the company and to create a favorable social and psychological climate within the collective [4, pp. 302–307]. Development in an enterprise gives social life a sense of order and stability to workers and additional social guarantees of their employment. This is the main aspect, which allows to connect an increase in the staff's qualification level and the provision of decent working conditions. In spite of this, an employer often wants to reduce the costs of vocational education and staff training because now the economic situation in the country of Ukraine is unstable and there is a lack of necessary funds. For this reason, new technologies and staff development programs are rarely implemented in the labor market. In particular, the disregard for staffing needs in training leads to a decrease in productivity, work motivation, a decrease in commitment to a company, loss of confidence and positive social interaction with colleagues and top managers. On the other hand, professional development increases business efficiency and competitiveness. Up-to-

date methods of vocational training on the European Union Member State Labor Market have been analyzed with the aim of improving the Ukrainian training system. The experience of foreign companies is important because they have long realized that human capital and the economy of knowledge become a source of economic growth for the enterprise.

Modern companies, especially in the IT field, pay a lot of attention to the formation of personnel development management system, because it is one of the important factors that affect the competitiveness of the enterprise.

In the field of information technology, professional personnel development should be a complex continuous process. Training in IT is a program that helps employees learn specific knowledge or skills to improve performance in their current roles.

The need for professional development of personnel has to be implemented at all levels of management: the organization as a whole, the business unit, the individual, and also requires the efforts of the employee himself [1, 519 p.].

The main factors that determine the need for staff training can be both external and internal. Especially in the IT industry, it is quite common to spend large amounts of money on the development of human resources due to the rapid development of technologies and their impact on the level of competitiveness of the company in the market.

Equally important are internal factors, the most important of which is staff motivation. Trainings, workshops, individual development opportunities have a positive impact on employees. At the worker level, the need for vocational training is determined in accordance with the individual development plan.

Therefore, all these staff development needs formulate the overall professional training program for the company's employees. Another important aspect of the formation of a professional development program for staff is the formation of a budget. In IT companies, the major factors influencing the size of the budget are the needs of the company in the professional training of staff and the level of the level of financial capacity. The HR management team (the HR

department), is responsible for formulating the specific goals of each program based on the need for vocational training. Goals should be evaluated in the process and upon completion of a staff training program [3, pp. 28-29].

The next step in the organization of personnel development at the enterprise is the choice of forms and methods of training. All training methods can be divided into two groups - On-the-Job Training Methods and Off-the-Job Training Methods.

The main traditional methods of On-the-Job Training include coaching, mentoring, apprenticeship, job rotation, job instruction technology, understudy.

Off-the-Job Training Methods include lectures and conferences, vestibule training, simulation exercises, sensitivity training, transactional training [2, p. 44].

Usually, in the IT industry, the most popular are On-the-Job Training, that is, mentoring and apprenticeships. The personnel development at the enterprise is more effective, since the training program in such cases is adapted to the needs of the company. However, in the IT industry, in some cases it is important to engage the external consultants, because employees can acquire completely new knowledge and skills and therefore increase the competitiveness of the enterprise.

Testing the skills and competencies acquired by the IT training staff is usually carried out in any form of knowledge control upon completion of the training or directly during the performance of the tasks and duties and putting into practice the gain knowledge.

In IT companies it is important to consider such indicators as increase in profit, introduction of new ideas and technologies within the specialization of the employee, efficiency improving, etc.

Therefore, all the above steps of employee development in the organization will have a positive impact on the efficiency of the IT company and its level of competitiveness, which is extremely relevant in a modern competitive business environment.

All things considered, the Human Resource Development at enterprise, especially in the IT industry, where employees are the main

resource, contributes to improving the efficiency and competitiveness, which is extremely relevant in competitive business environment.

In order to achieve high quality of personnel management, firstly, the enterprise should provide favorable conditions for HRD.

Economic efficiency of IT enterprises depends on the Human Resource Development because well-trained workers help increase productivity and profits. Importantly, investing in employee development should improve customer satisfaction, worker retention rates and creativity for new product ideas. Effective training saves labor by reducing time spent on problem-solving and saves money by producing a better workforce. Having a strong and successful training strategy helps to develop the employer brand and make the company better known.

During evaluating the effectiveness of training the company is able to analyze the correlation between the goal attainment levels and the training that employees underwent.

The use of both practice-oriented stage and process-driven operational stage in HR development makes the system more worthwhile.

It is worth to be mentioned, that in order to improve the effectiveness of the management of the HRD the results of the evaluation should be transferred to the HR department, vocational training department, heads of structural units and employees themselves [5, pp. 44(3), 41–43].

These results should be used in further training, for improving the training program and adaptation the program to the needs and goals of the company.

Herewith, attention should be paid to the development of programs for training the employees in specialist field.

Quality assessment of HRD management is one of the most important tools for developing a strategy for monitoring the quality of personnel management, which helps to identify problems and provide recommendations for improving its quality.

Considering the importance of the personnel training in the IT industry to ensure the necessary level of competitiveness, it is necessary to consider the experience of leading foreign companies.

References:

1. Ansoff, I. (2007). *Strategic Management*, London: Palgrave Macmillan., 519 p.
2. Armstrong, M. (2012). *Armstrong's Handbook of Human Resource Management*. 12. Edition, London: Kogan Page.
3. Bahrova, I. (2010). The innovative component of the managers' work and its accounting in the personnel policy of the enterprise. *Journal of economical science of Ukraine*, Vol. 6, No. 1, pp. 28-29.
4. Brinkerhoff, R. (2006). Increasing impact of training investments: an evaluation strategy for building organizational learning capability. *Industrial and Commercial Training*, Vol. 38, No. 6, pp. 302–307.
5. Bushnell, D. S. (March, 1990). Input, process, output: A model for evaluating training // *Training and Development Journal*, pp. 44(3), 41–43.

УДК: 658.89:339.13

*Дорош М.М.
асистент кафедри маркетингу
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького, м. Львів*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ E-COMMERCE В УКРАЇНІ

Використання інформаційних технологій кардинально змінило традиційні способи ведення бізнесу та стало ключовим важелем для виникнення нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу. Активне використання мережі Інтернет сприяє розвитку мережеских формувань, які суттєво впливають на сферу товарного обігу, тому Інтернет є не тільки місцем обміну інформацією, а й майданчиком для здійснення операцій купівлі-продажу як електронного контенту, так і матеріальних благ [1, с. 1011].

Цифрування призводить до суттєвої трансформації ринків. Особливо яскраво це помітно в секторі торгівлі. Сьогодні, електронна комерція не тільки впевнено увійшла до життя звичайних громадян, але й стала конкурентною перевагою в міжнародній торгівлі для тих держав, які стимулюють її розвиток. Електронна комерція дає бізнесу нові можливості заробити на хвилі попиту, що зростає з боку споживачів, які цікавляться покупками в Інтернеті.

Світ стає цифровим і електронна комерція це важлива складова такого перетворення. Адже, чим більше розвинута економіка країни – тим більшим стає обсяг ринку онлайн-торгівлі. E-commerce стала нині чи не найперспективнішим напрямом бізнесу. Вона активно залучає в країну сучасні технології та позитивно впливає на інші галузі. Дана тенденція відмінно простежується на прикладі країн Заходу, – а в останні роки, з рекордною швидкістю завойовує ринок України [2, с. 241].

В світовому масштабі ніша e-commerce за підсумками 2018 року показала вражаюче зростання на 16%, при цьому, досягнувши

фінансового збільшення у розмірі 1,5 трлн у.о. Ринок України в контексті зростання і перспектив є одним з найбільш привабливих. Однак, на відміну від багатьох європейських країн, на сучасному етапі вітчизняний ринок e-commerce має багато невирішених питань, що стримує його розвиток.

Приблизний товарообіг послуг та товарів на ринку e-commerce у 2018 році склав близько 50 млрд грн. Протягом 2019 року спостерігалось його зростання до 65 млрд грн. [3].

Найбільша група майданчиків в сегменті онлайн-торгівлі – це проекти компанії EVO (один із лідерів ринку електронної комерції в Україні) – Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua. Всі вище вказані сайти є маркетплейсами, на яких купуючи товари українці витратили понад 14,2 млрд грн, що на 70% більше в порівнянні з попереднім роком.

Практично 61% українських користувачів Інтернету хоча б один раз робили покупку в онлайні. Через маркетплейси компанії EVO українці частіше за все купували онлайн товари наступних груп: одяг, взуття та аксесуари, техніка та електроніка, товари для дому та саду.

Приблизно 45% всіх онлайн-покупців хоча б раз купували через соціальні мережі. Лідирує при цьому соціальна мережа Facebook.

За даними попередніх досліджень, вісім з десяти людей, які купують товар в магазині, перед цим шукають інформацію про нього через пошукову систему Google, читають огляди, відгуки, характеристики і порівнюють ціни.

В трійку найпопулярніших серед українців закордонних інтернет-магазинів входять Amazon, AliExpress і eBay.

За даними НБУ, частка безготівкових платежів з використанням банківських карток в Україні зросла до 38,1%. На одну активну банківську карту онлайн-покупця в нашій країні припадає в середньому 5-6 придбань на місяць.

За останні пів року українці за допомогою банківських карт здійснили в Інтернеті покупки на 215 млрд грн. Сегмент електронної комерції поки що займає не більше 4% від загального ринку роздрібної торгівлі в Україні [3].

Маркетплейси є найбільш швидкозростаючим напрямом в ніші онлайн-торгівлі, які значно випереджають класичні інтернет-магазини за темпами зростання. Однією з причин такого зростання найчастіше є проблема малих підприємців у підтримці та рекламуванні власних сайтів. Частіше, їм вигідніше працювати з майданчиком, який бере на себе частину навантаження. Це знижує ризик порогу входу в e-commerce та необхідні об'єми інвестицій.

Основна проблема ринку e-commerce – якість оформлення гарантійних зобов'язань. Згідно моніторингу, тільки третина онлайн-продавців готові видавати покупцю фіскальний чек на техніку з гарантійним талоном.

Важливо розуміти, що ера цінової конкуренції безповоротно відходить в минуле. Репутація продавця, швидкість обробки замовлень, асортимент і якість обслуговування – ось саме ті «секретні» складові рецепту успіху сучасної e-commerce.

Електронний ринок набирає значних обертів. Вітчизняна електронна комерція знаходиться на початку інтернет-еволюції та демонструє високі темпи зростання. Бар'єри для входу на інтернет-ринок порівняно невисокі, а переваги електронної торгівлі для користувачів і підприємців відчутні вже зараз.

Список використаних джерел:

1. Марусей Т.В. Основні тенденції розвитку електронної комерції в Україні / Т.В. Марусей// Економіка і суспільство. – 2018. – №14. – С. 1011-1015.

2. Дорош-Кізим М.М. Інструментарій електронної комерції в контексті цифрової трансформації економіки України / М.М. Дорош-Кізим, О.О. Дадак, Т.С. Гачек// Стан та умови розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: Колективна монографія. / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2018. – С. 240-248.

3. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика: [Електронний ресурс]. – URL: <https://ag.marketing/elektrona-kommerciya-v-ukraini-2018>

УДК 338.28

*Дорош-Кізім М.М.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького, м. Львів*

DIGITAL MARKETING В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Еволюція маркетингу, великі обсяги даних, аналітика та колосальне зростання реклами в інформаційному просторі споживача, зумовили глобальну трансформацію маркетингових функцій. Сьогодні маркетинг, зберігаючи свої функціональні інструменти, змінюється та модифікується. Маркетингові системи першочергово орієнтуються на розуміння процесу формування рішень споживачів. Зважаючи на те, що люди проводять більшість свого часу в цифровому світі, – маркетологи мають працювати в ньому настільки ж ефективно [2, с. 104].

Ефективне функціонування будь-якого підприємства на даному етапі розвитку економіки просто неможливо уявити без використання механізмів організації маркетингової діяльності. Стрімкий розвиток ринку товарів і послуг, змінює бажання споживача, зумовлюючи виробників шукати нові методи просування та реалізації виготовленої продукції, оскільки зміна смаків споживачів призводить до падіння ефективності прийомів маркетингу, які використовувалися тривалий час. Зважаючи на розвиток комунікаційних та інформаційних технологій, все більшої популярності набуває такий вид маркетингу як Інтернет-маркетинг.

Інтернет-маркетинг – як і традиційний маркетинг – скерований на просування товарів та послуг для зростання продажів та отримання більшої бази користувачів для компанії. Лише одна відмінність – відбувається усе в Інтернеті [1, с. 144].

Зараз такий маркетинг дає хороші результати, так як кількість користувачів мережі зростає практично щодня, і це люди майже всіх вікових категорій та професійних груп. Інтернет-маркетинг є лише частиною загального маркетингу і має свої особливості та переваги.

Виділяють такі основні переваги використання Інтернет-маркетингу:

- Інформація. Інтернет забезпечує швидкий та безкоштовний спосіб отримання інформації будь-якого типу. Підприємці швидко та легко можуть одержати величезний обсяг інформації про підприємства, їхню продукцію, конкурентів, партнерів тощо, що дозволяє прийняти рішення щодо подальшої діяльності. Дешевизна, оперативність та відносна анонімність отримання інформації відкривають перед маркетологами широкі можливості.

- Зручність. Інтернет – це швидкий та зручний засіб пошуку інформації, замовлення товарів і послуг в будь-який час доби, не виходячи з дому. В Інтернеті не потрібно заощаджувати на часі та місці. Про продукт можна написати, помістити його фото, зробити звуковий і відеосупровід.

- Платоспроможний попит. Користувачі Інтернету – це люди, що активно заявляють про свої переваги і досвід. Недарма одночасно зі зменшенням довіри до традиційної реклами збільшується вплив форумів, блогів і співтовариств. Їм довіряють, тому що кожне повідомлення – це думка живої людини, що має репутацію, яку вона цінує.

- Інтерактивність. В Інтернеті можна прямо взаємодіяти зі споживачем: у живій дискусії показувати переваги товару, дізнаватися думку певного користувача і залежно від отриманої інформації динамічно змінювати підхід.

- Швидка адаптація до ринкових умов. Постачальники можуть оперативно доповнювати торговельні пропозиції, регулювати ціни і характеристики продукції, залежно від зміни вподобань покупця. Інтернет дозволяє слідкувати і навіть формувати тенденції розвитку переваг споживачів.

- Зменшення витрат підприємства. Інтернет-маркетинг дозволяє зменшити витрати на збереження та страхування товарів, створення і підтримку каталогів, внутрішній документообіг, витрати на відрядження, тощо.

- Партнерські відносини. Виробники мають можливість більш тісних контактів, створення форумів, телеконференцій та ведення діалогів у режимі реального часу, швидкого реагування на запити споживачів і вимоги партнерів, що постійно змінюються.

• Просування товарів і послуг. Реклама і рекламні компанії практично не мають ні територіальних, ні часових меж. Інтернет-реклама вимагає набагато менших витрат на підготовку та випуск, ніж традиційні ЗМІ. Кожен контакт і вся аудиторія в Інтернеті максимально прозорі. Не важко з'ясувати, яка реклама має позитивний результат, а яка – ні, та оперативно внести зміни [3].

Досвід останніх років показує, що традиційні уніфіковані прийоми маркетингу вже не спрацьовують з очікуваним ефектом, тому в систему маркетингової діяльності слід впроваджувати нові креативні способи просування продукту чи послуги на ринок, щоб задовольнити потреби надмірно вибагливого сучасного споживача.

Інтернет-маркетинг сьогодні є одним з найперспективніших напрямів розвитку маркетингу в Україні. Ця сфера активно розвивається, незважаючи на економічні кризи та різні зовнішні і внутрішні перешкоди. Варто також зазначити, що Інтернет-маркетинг, як будь-який вид маркетингу має свої переваги і недоліки, які потрібно враховувати, використовуючи його інструменти під час здійснення діяльності підприємства.

Інтернет-маркетинг дозволяє максимально здешевити витрати на збут, розширити ринок збуту товарів за рахунок охоплення нової аудиторії, застосування сучасних методів реклами, дозволяє також провести аналітику попиту на товар, що надає здатність корегувати і відповідати вимогам ринку.

Список використаних джерел:

1. Рубан В.В. Сучасні інструменти цифрового маркетингу /В.В. Рубан // Науковий вісник ХДУ. – 2018. – Вип. 30. Ч.1. – С. 143-146.
2. Дорош-Кізім М.М. Інструментарій цифрового маркетингу в умовах розвитку інформаційної економіки / М.М. Дорош-Кізім, О.О. Дадак, Т.С. Гачек // Науковий вісник ЛНУВМ та БТ імені С. 3. Гжицького. Серія «економічні науки». – Львів, 2019.– Т. 21, № 92. – С.104-109.
3. Бізнес в Online. Інтернет-маркетинг: особливості [Електронний ресурс]. – URL: <https://homebiznes.in.ua>.

УДК 351.74

*Живко З.Б.¹, Рудий Т.В.², Руда О.І.³
¹д.е.н., професор; ²к.т.н., доцент; ³к.е.н., доцент
Львівський державний університет внутрішніх справ*

ВИКОРИСТАННЯ КРИМІНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ У ПРОТИДІІ КІБЕРЗЛОЧИНАМ

Досягнення у сфері ІТ закладають платформу для нових суспільних відносин, які виступають предметом кіберзлочинів та уможливають поширення інцидентів у сфері захисту інформаційного та кібернетичного простору.

Аналіз кіберзлочинності дає підстави стверджувати, що виявлені кіберзлочини проходять по звітах різних структурних підрозділів Національної поліції України, а це не дозволяє провести комплексний аналіз кіберзлочинності. Тому створено Управління кримінального аналізу Національної поліції, яке консолідує різні джерела оперативної інформації та здійснює поглиблений аналіз.

Сьогодні невизначеними у нормативно-правовому забезпеченні залишаються питання щодо методології підходів до проблематики забезпечення інформаційної безпеки, яка є технічною основою протидії кіберзлочинності. Ми згідні з розглядом понять «інформаційна безпека» та «кібербезпека» [1], як ціле і складова, враховуючи необхідність розгляду національного сегменту кіберпростору як складової частини інформаційного простору держави [1]. Як результат логічність протидії кіберзагрозам у контексті забезпечення інформаційної безпеки [2].

Основною метою функціонування ІАС є переорієнтація з версій різних систем управління базами даних на вищий якісний рівень, який дозволяє виконувати аналітичні експертні дії. Робота ІАС базується на застосуванні методів, які допоможуть співробітникам НПУ приймати об'єктивні рішення у проблемних ситуаціях, а саме: діагностика стану, інтерпретація даних, прогнозування, моніторинг.

Звідси, інформаційно-аналітична діяльність (ІАД) - це особливий напрям інформаційної діяльності, пов'язаний з виявленням, опрацюванням, збереженням, використанням та поширенням інформації у сфері управління. Інструментальний зміст ІАД у системі управління уточнюється через сутність інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підрозділів НПУ та проведення кримінального аналізу інформації (КАІ). На основі [3] визначимо термін «кримінальний аналіз» - це процес ідентифікації і точного визначення внутрішніх зв'язків між відомостями стосовно злочину та іншими даними, отриманими з різних джерел; їх використання в оперативно-розшуковій та досудовій діяльності; прийняття адекватних управлінських рішень на основі їх аналітичної підтримки (на математичних моделях і методах інтелектуального семантичного аналізу, візуального темпорального аналізу, аналізу поведінкового профілю, аналізу прихованих закономірностей).

Основною метою функціонування ІАС є переорієнтація з версій різних систем управління базами даних на вищий якісний рівень, який дозволяє виконувати аналітичні експертні дії. Робота ІАС базується на застосуванні методів, які допоможуть співробітникам НПУ приймати об'єктивні рішення у проблемних ситуаціях, а саме: діагностика стану, інтерпретація даних, прогнозування, моніторинг [4].

Візуальний темпоральний аналіз - відтворення та візуалізація хронології подій, які відбулися, їх тимчасове розмежування, що сприяє оперативному виявленню прихованих просторово-тимчасових закономірностей між різними подіями.

Аналіз поведінкового профілю - відображає різні аспекти діяльності злочинця – звичний спосіб вчинення злочину, місця скоєння та інші залежності, які в сукупності відповідають одному профілю. Аналіз групового поведінкового профілю дозволяє визначати спілників без явних зв'язків між собою.

Аналіз прихованих закономірностей дозволяє виявити приховані закономірності (родинні, за родом професійної діяльності, географічні – стосовно до місця проживання, місця

відбування покарання тощо), що дає можливість встановити ідентифікаційні зв'язки між злочинцем і скоєними ним злочинами.

В кримінальному аналізі розрізняють такі типи аналітичних продуктів:

1) аналітичний звіт (сепарована інформація з внутрішніх і зовнішніх джерел; висновки; рекомендації, прогнози, настанови; додаткові матеріали (графіки, схеми, дані геолокації));

2) профіль (дос'є) особи, об'єкта ОЗГ (максимальний обсяг інформації на об'єкт аналізу у відповідності до запиту ініціатора);

3) інформаційне зведення (оброблені табличні дані шляхом вибірки з баз даних за критеріями ініціатора);

4) витяг інформації (вибірка інформації з баз даних за критеріями ініціатора) [4].

Отже, на думку авторів успішна реалізація та впровадження технологій кримінального аналізу дасть можливість активно використовувати ІАД у протидії кіберзлочинності. Від успішного використання аналітичних продуктів ІАС залежатиме успішне виконання поставлених завдань щодо забезпечення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Бурячок В. Л., Толубко В. Б., Хорошко В. О., Толюпа С. В. Інформаційна та кібербезпека: соціотехнічний аспект: підручник; за заг. ред. д-ра техн. наук, професора В. Б. Толубка. К.: ДУТ, 2015. 288 с.

2. Проблеми чинної вітчизняної нормативно-правової бази у сфері боротьби з кіберзлочинністю: основні напрями реформування. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua> (доступ 25.02.2020)

3. Кримінальний аналіз у діяльності НПУ / Концепції впровадження в Національній поліції України моделі поліцейської діяльності, керованої аналітикою "Intelligence Led Policing". URL: www.slideshare.net/NationalPolice/ss-75925350. (доступ 25.02.2020)

4. Живко З.Б. Кримінальний аналіз в забезпеченні інформації та бізнесу. New economics: матеріали Міжнародного наукового форуму «New economics-2019» (м.Київ, 14-15 листопада 2019р.); в 2-х томах. Т.2; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Київ, 2019. С. 90-93.

УДК 657.1

*Крупа В.Р.
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Львівський національний аграрний університет*

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ТОВАРНИМИ ПОТОКАМИ

Одним із головних чинників забезпечення ефективної діяльності підприємств в сучасному конкурентному середовищі є раціональне управління товарними потоками. Цей процес охоплює управління обсягом і структурою товарних запасів, організацію їх зберігання, управління переміщенням товарів в межах складу (транспортні, навантажувально-розвантажувальні операції), відвантаженням продукції, а також облік і контроль стану товарних запасів.

Управління товарними потоками здійснюється через розроблення схеми технологічного планування складу і визначення при цьому раціональних маршрутів руху товарів під час надходження, відбору та відпуску їх покупцям [1, с. 127].

В умовах зростання обсягу внутрішнього товарообороту та рівня конкуренції в торговельній сфері, дистриб'ютори та логістичні компанії активно впроваджують автоматизовані системи управління товарними потоками. Такі системи дозволяють оптимізувати весь комплекс операцій, пов'язаних із рухом товарів через склади та їх дистрибуцією в системі товаропросування. В результаті забезпечується безперебійний торговельний процес, мінімізація товарних і фінансових втрат, зменшення трудомісткості робіт, своєчасне формування і виконання замовлень, зростання товарообігу та посилення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Основні програмні продукти, які забезпечують автоматизацію управління товарними потоками та логістичними ланцюгами у

підприємствах різних сфер діяльності поділяються на наступні класи:

- ERP (Enterprise resource planning) - система планування ресурсів підприємства. Працює, як правило, на вищому корпоративному рівні. Модулі системи охоплюють всі ключові процеси діяльності компанії. У сфері товарообігу система може керувати обробкою замовлень, логістикою, дистрибуцією, запасами, доставкою, виставлянням рахунків, бухгалтерським і податковим обліком, програмою лояльності тощо.

- SCM (Supply chain management) – система планування ланцюжків поставань. Аналітичний інструмент, що пов'язує процес виробництва, зберігання й розподілу продукції.

- OMS (Order management system) Система управління замовленнями, Управляє замовленнями клієнтів після завершення робіт з ними попередніх систем

- WMS (Warehouse management system) – система управління складом. Управляє й контролює в реальному часі всі процеси та ресурси в межах складу.

- TMS (Transportation management system) – система управління транспортом. Сфокусована на контролі за витратами та управлінні вхідними, внутрішньофірмовими переміщеннями товарів.

Серед названих програмних продуктів найбільш адаптованими під цілі управління товарообігом є WMS-системи.

WMS – це загальне визначення програмно-апаратних систем, які дозволяють автоматизувати, оптимізувати складські операції і підвищити керованість складського господарства, а також бізнес в цілому. Як показує практика, впровадження системи управління складом має економічний сенс всюди, де здійснюється зберігання, облік і переміщення будь-яких одиниць зберігання: товарів, матеріалів, поштових відправлень тощо [2]. Тобто, вона буде дієвою це не лише у спеціалізованих логістичних компаніях, а у невеликих складських господарствах торгових та виробничих підприємств.

WMS можуть бути самостійними системами або модулями у більш масштабній системі управління ресурсами підприємства ERP

або частиною пакету програм. Окремі версії продуктів WMS можна налаштовувати під розмір організації, сферу діяльності та тип товарів.

Впровадження WMS-системи дозволяє ефективно вирішувати такі основні завдання у сфері управління товарними потоками:

- забезпечення швидкого прийому і відвантаження товарів;
- організація їх раціонального розміщення з метою оптимізації використання складських площ та обладнання;
- забезпечення адресного зберігання в розрізі товарів, партій, серій та інших характеристик;
- прискорення комплектування товарних партій та розподілу їх по маршрутах;
- отримання оперативної інформації про кількість та місце розташування товару;
- зведення до мінімуму помилок персоналу в процесі комплектування товарних партій та здійснення інших операцій;
- уникнення втрат, пов'язаних з критичністю термінів реалізації окремих товарів;
- підвищення точності та оперативності обліку товарів, підготовки супровідної документації та звітності;
- планування та аналіз складських операцій, товарообігу, роботи персоналу тощо;
- проведення інвентаризації залишків товарів без зупинки складу;

Система управління складом також може керувати операціями з ланцюгами постачання від виробника або гуртового постачальника до складу, а потім до роздрібного споживача або дистриб'ютора. WMS часто використовується разом із системою управління транспортом (TMS) або системою управління запасами.

Залежно від масштабів діяльності компанії застосовують різні типи систем. Так, WMS-системи високого рівня (класу А) використовують складські комплекси зі складними системами зберігання, великою номенклатурою (1000 і більше SKU), необхідністю налаштування окремих бізнес-процесів (врахування

терміну придатності, партійності, кросс-докінг), складною структурою і т.д. Серед українських компаній найбільш популярними системами цього класу є G.O.L.D Stock, Instock WMS, Qguar WMS, JDA WMS, Solvo WMS, Oracle WMS. Середня вартість їх впровадження коливається від 50 до 400 тис. USD.

WMS-системи для середнього і малого бізнесу дозволяють автоматизувати всі основні процеси управління товарними потоками (приймання, розміщення, комплектацію, відвантаження, адресне зберігання). Проте, вони не підтримують нюансних налаштувань і складних систем зберігання. Основними системами цього класу є WMS Mobile Warehouse, Маркет Склад, ABM Cloud. Їх вартість коливається в межах 5 – 20 тис. USD.

Операційні платформи згаданих вище WMS-систем дозволяють інтегрувати їх з програмними продуктами «1С : Підприємство 8».

Отже, запровадження сучасних WMS-систем, які працюють в режимі реального часу, дозволить менеджерам ефективно управляти рухом товарів, оперативно реагувати на запити споживачів, знаходити рішення для покращення результатів комерційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кудирко О.М. Управління товарними операціями підприємств оптової торгівлі. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38-2.С. 127-130
2. WMS - система управління складом. URL: <https://www.it.ua>

УДК 657.004

Пеняк Ю.С.

*к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
ХННІ ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Харків*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Функціонування підприємств ускладняється постійними змінами як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі його діяльності, Це обумовлює необхідність побудова ефективної системи інформаційного забезпечення процесу управління, яке полягає у зборі, обробці та збереженні інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Це зумовлене, з одного боку, необхідністю підвищення ефективності при прийнятті управлінських рішень власне у сфері інформатизації, а з іншого, збільшенням впливу інформаційних технологій на ефективність основної діяльності суб'єктів господарювання [1, с.71].

Інформація є основою процесу управління, тому як має відомості, необхідні для оцінки ситуації й прийняття управлінського рішення. Інформація є вихідним матеріалом для практичної діяльності підприємств і дозволяє управлінцям діяти ефективно і аргументовано. В Україні в умовах інфляції, нестабільної політичної ситуації, постійних змін в законодавстві і кризи неплатежів важливим складником загальної системи управління підприємством є управління грошовими коштами підприємства, яке не може бути ефективним без достатнього інформаційного забезпечення. Наявність інформаційного забезпечення є досить важливим чинником ефективності певної керуючої системи. При ринковій економіці існуюча формула "час – гроші" доповнюється схожою формулою: "інформація – гроші".

Отже, від якості інформації, яка використовується при прийнятті управлінських рішень значною мірою залежать обсяг витрат фінансових ресурсів, рівень прибутку, ринкова вартість

підприємства, та інші показники, що формують прибуток власників організації та темпи його економічного розвитку.

Інформаційна система управління підприємством – це система, що передбачає облікову, аналітичну та контрольні підсистеми, які базуються на обліковій і позаобліковій інформації, що дає змогу забезпечити необхідною інформацією не тільки поточне, оперативне, а й стратегічне управління підприємством. Базовою основою, безсумнівно, є обліково-аналітична підсистема, тому що саме в ній формується і обробляється інформація, яка використовується для аналізу і контролю. .

До основних напрямів вдосконалення інформаційного забезпечення аналізу управлінської діяльності в цілому слід віднести наступні:

- вивчення періодичності руху документів, оскільки неритмічне надходження документів створює напруженість в обробці та використанні;

- впровадження автоматизованих інформаційних технологій в процесі проведення управлінського аналізу дають змогу скоротити терміни обробки аналітичних даних (при цьому підвищується оперативність аналізу), підвищити якість і достовірність обробки даних за рахунок повного охоплення впливу факторів, удосконалити організацію праці аналітичних працівників, знизити трудомісткість і вартість аналітичного процесу;

- дослідження ступеня аналітичності інформації;

- вивчення інформаційної взаємозв'язку аналітичних завдань, що дає змогу усунути дублювання інформації і встановити доцільну черговість їх вирішення;

- складання форм внутрішньої бухгалтерської звітності [2, с.78].

Отже, ефективність управління діяльністю підприємства зумовлена якістю інформації, що є в розпорядженні управлінців. Саме тому, для прийняття оптимальних управлінських рішень, інформаційне забезпечення управління підприємств повинно здійснюватися так, щоб інформація про всі ресурси, які є на підприємстві своєчасно надходила до відповідних ланок організаційної структури, ефективно здійснювалась її обробка та

приймалися управлінські рішення, які б сприяли розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Пеняк Ю.С. Аналітичне забезпечення системи управління виробничими запасами / Ю.С. Пеняк, Л.А. Беляєва, О.С. Ментей // Збірник Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики», Випуск 1(24)/2018. – С.71-79.

2. Пуцентейло П.Р. Інформаційне забезпечення аналітичної діяльності в управлінні підприємством / П.Р. Пуцентейло, О.Гуменюк // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації., Випуск 1-2. 2019. С. 74-80.

УДК 65.012.45

Савчук О.Я.
викладач вищої категорії
Івано-Франківський коледж ЛНАУ, м. Івано-Франківськ

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне підприємство – складна соціально-економічна система, для керування якої потрібні нові форми і методи управління. Впровадження новітніх інформаційних технологій стає одним із найважливіших інструментів підвищення якості системи управління підприємством.

Інформаційна технологія – це система методів і способів збору, передачі, накопичення, обробки, зберігання, подання і використання інформації.

Розглядаючи реальний стан із впровадження інформаційних систем і технологій в Україні, слід зазначити, що процеси використання інформаційних технологій істотно відстають від зарубіжних, зокрема це відноситься до малого підприємництва. Відкриваючи нові можливості, інформатизація потребує уважного і дбайливого ставлення.

Інформаційні технології на підприємствах існують у вигляді різноманітних інформаційних систем і інформаційних комплексів та використовуються в різних сегментах управлінської системи.

При управлінні бізнес-процесами підприємств важливою є автоматизація виробничої діяльності, що дозволяє забезпечити комплексний підхід до розвитку і вдосконалення бізнесу в цілому, зокрема сприятиме зниженню ризикового профілю, інтеграції програмних продуктів, тим самим підвищуючи надійність і достовірність інформаційного поля. Безумовно, система автоматизації управління бізнес-процесами підприємств є лише інструментом, який забезпечує оперативне отримання управлінської, фінансової та іншої інформації, що в кінцевому підсумку дозволяє приймати правильні рішення [3].

В управлінні бізнес-процесами та підвищенні ефективності економічної діяльності підприємства застосовуються інформаційні технології: BPR і ERP. Такі продукти сприяють координації інновацій, мінімізації ризиків, підвищенню масштабованості і гнучкості, зниженню витрат. В цілому, підвищують економічну безпеку підприємства.

BPR-система – це аналітична система, що дозволяє менеджерам мати персоніфікований (тобто враховує персональний внесок у процесі управління) погляд на стан бізнесу. Як відомо, реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering, BPR) потрібен бізнесу для підвищення рентабельності та прибутку.

ERP-система виконує функції бізнес-планування і прогнозування; планування продажу та виготовлення продукції; планування проектів і програм; управління попитом; управління витратами. На вітчизняному ринку найбільш популярними є такі системи, як «1С», «Галактика», «Парус», «SAP» та «Navision». Але через відсутність гнучкості та адаптивності у «Галактики», «Navision» та «Парусу», а також високу ціну як ліцензії, так і обслуговування «SAP» найбільше поширення отримала «1С». Також особливостями «1С», що дають змогу компанії закріпити лідерство на пострадянському ринку ERP, є помірна ціна, врахування вітчизняних законодавчих особливостей, широкий функціонал та франчайзингова система, яка забезпечує велику кількість спеціалістів (1С-програмістів) всією територією СНД [1].

Отже, на сьогодні існує багато програмних засобів автоматизації управління бізнес-процесами, як загальних так і спеціальних (галузевих). Залежно від потреб підприємства вибирає програмний продукт і інтегрує його в систему управління. При виборі необхідно керуватися такими критеріями:

- програмний продукт має забезпечувати процес управління, а не дублювати і ні в якому разі не «жити самостійно»;
- вибір залежить від оцінки вартості поточних витрат на придбання програмного продукту і його інтеграцію, а також від

очікуваного зростання грошового потоку, який формується при застосуванні продукту.

Процес регулювання, автоматизований за допомогою інформаційних технологій на сучасному підприємстві, повинен включати в себе такі функції:

- координацію дій усіх елементів та суб'єктів, що входять до виробничого процесу;

- організацію – визначення цілей, завдань, структури процесу і що в нього входить;

- мотивацію – найбільш ефективно мотивація діє в разі формування відкритого та чіткого процесу;

- облік – система повинна включати елементи обліку вхідних процесів і елементів;

- аналіз – сучасні технології мають вбудовані модулі з обробки та аналізу облікових даних, результатом чого є винесення рішень, які виражаються в рекомендації здійснення оператором певних дій або їх автоматичне вчинення;

- контроль – здійснюється менеджером або оператором системи, однак деякі продукти мають проміжний контроль, який може здійснюватися автоматично [2].

Таким чином, роль інформаційних технологій в управлінні бізнес-процесами підприємства безперечно велика. Використання сучасних програмних продуктів – шлях до ефективної діяльності суб'єктів господарювання та підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Історично склалося, що інформаційні технології відіграють допоміжну роль і забезпечують відповідний, обслуговуючий, рівень підприємства. Але з урахуванням розвитку нових технологій і розвитком економіки в напрямку сервісних послуг, роль інформаційних технологій в управлінні підприємством значно зростає.

Нині інформаційні технології розглядаються як важіль для оптимізації бізнес-процесів підприємства на основі наскрізної автоматизації складових їх бізнес-функцій.

Список використаних джерел:

1. Кравець В.І., Слісаренко Т.В. Використання інформаційних технологій для підвищення ефективності управління підприємством. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Випуск 13, частина 1. С. 136-140
2. Криворучко О.В, Дитинюк О.В. Інформаційні технології моделювання виробничих процесів як інструмент прийняття управлінських рішень. Управління розвитком складних систем. 2017. № 32. С. 65-70
3. Юрчук Н.П. Інформаційні системи і технології як інновація у системі управління бізнес-процесами. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2018. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/56.pdf

УДК 657.1.011.56

*Царук Н.Г.
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут», м. Ніжин*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ТЕХНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Сьогодні термін «технології» став синонімом розвитку майже усіх галузей економіки і сфер бізнесу. Технології видозмінюють системи та процеси, перетворюючи ручні завдання в автоматизовані функції. І саме з розвитком технологій в основному пов'язані останні тенденції сфері бухгалтерського обліку.

Багато керівників фінансових відділів та бухгалтерів щоденно відчують вплив автоматизації та високотехнологічних систем на бізнес. Як зазначають експерти інвестиційного центру Sage у своєму щорічному звіті [1], близько 90% бухгалтерів вважають, що бухгалтерія переживає культурний зсув, який відбувається в напрямку технологічного переосмислення бухгалтерських процесів.

Зупинимось більш детально на основних тенденціях в галузі бухгалтерської професії.

1. Автоматизовані процеси обліку. Автоматизація більшої кількості облікових процесів є ключовою тенденцією в галузі. Автоматизація усуває плутанину та мінімізує помилки, через що компанії більш схильні інвестувати в автоматизовані рішення. Оскільки процес сильно покладається на комп'ютери, підприємства стикаються з ризиком стати жертвами шахрайства та порушити безпеку. Згадати хоча б ситуацію трирічної давності із поширенням в Україні комп'ютерного вірусу Petya [2].

2. Підвищення функціональності програмних рішень для бухгалтерського обліку. Впровадження технологічних рішень у галузі бухгалтерського обліку в найближчі роки посилиться. Згідно

з повідомленням Fortune Business Insights, ринок програмного забезпечення для бухгалтерського обліку буде відчувати більш високий ріст у наступні роки. У всьому світі існує великий попит на програмні платформи для управління електронними таблицями та краще розуміння податкового управління. Протягом прогнозованого періоду 2019-2024 рр. ринок буде зростати на рівні 8,5%, а найбільшими споживачами програмних продуктів стануть підприємства Північної Америки. Впровадження сучасних технологій в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні також сприятиме зростанню прибутків компаній-виробників програмного забезпечення для ведення бухгалтерського обліку [3].

3. Аутсорсинг бухгалтерських функцій. Вже зараз окремі компанії передають функції бухгалтерського обліку і користуються багатьма перевагами. Аутсорсинг дозволяє компаніям більше зосереджуватися на обмежених ресурсах, збільшуючи прибутковість. Це також економить витрати на працевлаштування, такі як заробітна плата, оподаткування, пільги та витрати на навчання. Отже, аутсорсинг бухгалтерських функцій стає популярною стратегією серед багатьох компаній. Це призводить до збільшення кількості аутсорсингових постачальників послуг з ведення бухгалтерського обліку. Це одна з найбільш швидко зростаючих сфер у галузі бухгалтерського обліку.

4. Хмарний облік. Хмара стає популярним місцем для обробки бухгалтерських даних. Завдяки хмарним системам бухгалтерського обліку компанії та фірми можуть мати доступ до своєї системи в будь-який час. Доступ до даних також включає відстеження товарних запасів, продажів та витрат. Більше того, хмарні рішення дозволяють оптимізувати робочі процеси, економлячи цінний час для бізнесу. Набуття таких переваг спонукає бізнес перейти до хмарних облікових систем.

Таким чином, близько 67% бухгалтерів зараз вважають, що хмарна технологія може полегшити їх роль. Про це свідчить опитування, проведене інвестиційним центром Sage, яке також виявляє, що 53% респондентів прийняли хмарні рішення для управління проектами та спілкування з клієнтами [1]. Це може бути

пов'язано зі зростанням попиту на передові технологічні рішення з різних галузей. Серед них галузь бухгалтерського обліку, яка робить серйозний стрибок для більш ефективної та всебічної фінансової звітності та аналітики.

5. Зосередження уваги на аналітиці даних. Оскільки технології дозволяють спрощувати конкретні завдання з бухгалтерського обліку, галузь обліку перекладає свою увагу на аналітику даних. Бухгалтери беруть на себе нові ролі в якості радників, з унікальними наборами навичок, що обертаються навколо аналізу даних. Аналіз чисел допомагає бізнесу прийти до цінних відомостей, що дає змогу виявити вдосконалення процесів, а також підвищити ефективність та краще керувати ризиками.

Хоча аналітика як частина бухгалтерських послуг не є абсолютно новою, вона тепер є більш потужною, представляючи фінансові результати в новому світлі для кращого розуміння.

6. Блокчейн. Бухгалтерам потрібно все більше і більше вивчати технологію blockchain, яка вже змінює сектор бухгалтерського обліку за рахунок зниження витрат на узгодження та ведення бухгалтерських книг. Він також забезпечує необхідну точність щодо власності та історії активів. За допомогою технології blockchain бухгалтери отримують більш безперешкодне уявлення про зобов'язання організації та наявні ресурси.

Як приклад, велика четвірка в галузі бухгалтерського обліку та аудиту – Deloitte, Price Waterhouse, Ernst Young і KPMG – вже приєдналась до впровадження blockchain. За останні кілька років проекти, засновані на технології blockchain, спостерігали експоненційний ріст, набуваючи інвестицій на мільярд доларів.

Таким чином, сучасні тенденції розвитку бухгалтерського обліку говорять нам про одне: діджиталізація настільки ж всюдисуща в бухгалтерському секторі, як і деінде, але людські ролі залишаються такими ж актуальними. Ще одна розробка, яка визначатиме бухгалтерську практику в майбутньому, - це зростаюче прийняття віддаленої роботи на місцях. Частка віддаленої роботи вже досить велика в інших галузях, а в бухгалтерії вона буде активно зростати в майбутньому.

Головною метою сучасних трендів в бухгалтерському обліку є економія часу, підвищення ефективності виконання завдань та більш точна аналітика. Однак, окрім цих завдань, зниження витрат є однією з найважливіших переваг, які відчують компанії та бухгалтерські фірми, використовуючи новітні технології для оптимізації процесів обробки даних.

Список використаних джерел:

1. Sage - Investor Centre. Annual report. URL: <https://www.sage.com/investors/annual-report/>
2. Патрікеєва Н. Рік після атаки вірусу Petya: що змінилося в кібербезпеці України / 03 липня 2018. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/29336511.html>
3. Fortune Business Insights™ | Global Market Research Report & Consulting. URL: <https://www.fortunebusinessinsights.com/>

УДК 657.1

*Черненко К.В.
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

ВПЛИВ ЕЛЕКТРОННОГО (БЕЗПАПЕРОВОГО) ДОКУМЕНТООБІГУ НА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС ПРОЦЕСАМИ

Ефективна організація процесів документування та документообігу на підприємстві сьогодні є нагальною потребою. Вітчизняні суб'єкти господарювання, які залишилися у бізнесі, незважаючи на труднощі економічного та політичного характеру останніх десятиріч, визнали необхідність налагодження на підприємстві належного рівня планування, обліку та контролю всіх наявних ресурсів водночас із розумінням того, що діяльність підприємства має бути прозорою. Усе це обумовило підвищену зацікавленість у налагодженні системи, яка генерує, трансформує, передає та зберігає якісні інформаційні ресурси для прийняття зважених рішень стосовно оперативного управління та стратегічного планування діяльності суб'єкта господарювання. Такі завдання вирішуються в сучасній системі документообігу господарської діяльності, зокрема питання організації, уніфікації, напрямів удосконалення та перспективного розвитку потребують подальших досліджень, ураховуючи підвищений інтерес до них із боку науковців [1].

Пріоритетними цілями організації безпаперової бухгалтерії на підприємстві є:

- автоматизоване фіксування господарських операцій в бухгалтерському і податковому обліку;
- автоматизоване формування звітності підприємства (фінансової та податкової);
- організація безпаперового обліку на підприємстві;
- оперативне надання зовнішнім та внутрішнім стейкхолдерам повної, неупередженої та достовірної обліково-економічної інформації для оцінки показників діяльності підприємства та визначення

управлінських ініціатив.

Завданнями організації безпаперової бухгалтерії є забезпечення:

- 1) своєчасної, повної, достовірної реєстрації господарських операцій, здійснюваних на підприємстві, в інформаційній системі;
- 2) процесу збирання, автоматизованої обробки, архівування інформації про господарські операції підприємства;
- 3) оптимізації процесу документообігу;
- 4) автоматизованої систематизації та узагальнення показників, які характеризують діяльність підприємства за звітний період (місяць, квартал, рік) у відповідних формах фінансової звітності;
- 5) деталізованої інформаційної бази для проведення комплексної економічної діагностики підприємства;

Основними функціями безпаперового обліку виступають:

- 1) інформаційна (оперативний доступ, пошук, своєчасне надання повної, правдивої інформації про фактичний стан господарської діяльності підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам);
- 2) аналітична (оцінка результатів фінансово-господарської діяльності підприємства на основі даних первинного, зведеного, аналітичного обліку з метою ідентифікації зовнішніх, внутрішніх ризиків та визначення напрямів розвитку суб'єкта господарювання в стратегічній перспективі);
- 3) контрольна (забезпечення здійснення контролю за об'єктами бухгалтерського обліку в процесі виконання господарських операцій з метою запобігання, профілактики зловживань та шахрайства);
- 4) комунікаційна (забезпечення формування та узагальнення інформації зовнішнім та внутрішнім користувачам);
- 5) прогнозна (визначення перспектив розвитку підприємства на основі даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності) [2].

Список використаних джерел:

1. Черненко К.В., Плаксієнко В.Я. Електронний (без паперовий) документообіг. *Електронний цифровий підпис. Економіка. Управління. Інновації*. Випуск № 1 (24), 2019. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua>.
2. Плаксієнко В. Я., Назаренко І.М. Концептуальні основи організації безпаперової бухгалтерії. *Агросвіт*. 2018. № 12. С. 3-7.

РОЗДІЛ 5

ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕХАНІЗМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

UDK 330.46:332:339

Dranus Liubov
Associate Professor of Management Department Petro Mohyla Black
Sea National University, Mykolayiv
Khalfan Yussuf
student for PhD specialties 051 «Economy»
Poltava University Economics and Trade, Poltava

ENHANCEMENT OF SOCIAL AND MACRO-ECONOMIC MANAGEMENT: THE CASE OF ZANZIBAR

The policy on enhancement of social and macro-economic management of Zanzibar is to institute sound social and macro-economic environment while recognizing the importance of getting the macro-economic fundamentals right for expediting poverty alleviation.

The main goals of the economic policy objectives of Zanzibar is enhance social and macro-economic management, promote diversification and transformation of the economy to competitive one; promote sustainable tourism, fishing and industrial sector, strengthen trade sector, promote human resources development, encourage information technology, building, hold peace and stability etc [1].

The major objectives of enhancement of social and macro-economic management include to:

- rationalize the public and private sectors by redefining the role of government to focus on regulatory, managerial facilitating and promotional roles in the development process;
- enhance human and institutional capacity building in the social and economic management during the development process;
- create an enabling environment that help provide opportunities for directing, targeting and exercising selectivity in allocation of resources to priority sectors that are critical in the realization of the development main goals;
- stimulate and encourage savings and investments as a basis for creating a high and growing economy [3].

The role of the private sector in stimulating economic development

and implementation of Zanzibar needs no emphasis. The private sector has substantially contributed to Zanzibar development. Private sector activities include individual proprietorship, private companies, partnerships or cooperatives. For this sector, the following will be emphasized:

To promote employment opportunities and income earnings for Zanzibar is:

- to expand goods and services production while emphasizing inter sectoral linkages and competitiveness regionally and internationally;
- to contribute to GDP through various payment obligations;
- to widen capital investment portfolio to reduce Zanzibar dependence on customs earnings;

Other goals and strategies enhancement of social and macro-economic management include [2]:

- to infuse new technologies, credit facilities and market opportunities to rural areas so as to raise peoples living standard;
- to promote locally affordable economic and social infrastructure such as electric energy, transport, communication facilities, banking facilities and other social services;
- to promote labour productivity through the use of modern technology, training and the use of experts to give on the job training in order to raise the level of growth and development;
- to promote the use of resource and environmental efficient and safe technologies;
- to promote a stable macro-economic environment for the growth of investments;
- to strengthen social consultancy services to the private sector;
- to seriously fight corruption and misappropriation of public property.

The state strategy of Zanzibar on increasing domestic financial resource base is to initiate investment programmes that shall generate domestic revenue, create employment, boost other economic sectors and support other development programmes for increasing peoples welfare. The largest impact on the financial base will derive, therefore, from improvements in economic development, sound financial practices and

capacity to mobilize domestic resources, control expenditures and manage budgets efficiently.

Reference:

1. Final report. *Office of the Chief Government Statistician*. URL : <https://www.ocgs.go.tz>
2. Revisited Zanzibar Development Vision 2020. *The Revolutionary Government of Zanzibar. Zanzibar planning commission*. URL : <http://planningznz.go.tz>
3. Tanzania Economic Outlook <https://www.afdb.org>. *African Development Bank Group*. URL : <https://www.afdb.org>.

UDK 811.111-271(072)

Horodetska N.H.
Cand. of psychol. science, Assoc. prof.
of Foreign Languages Department,
Lviv National Agrarian University, Lviv
Havryshkiv N.B.
Senior teacher
of Foreign Languages Department,
Lviv National Agrarian University, Lviv
Semko N.M.
Cand. of philol. science, Assoc. prof.
of Foreign Languages Department,
Banking University, Lviv Institute, Lviv

FOREIGN COMMUNICATION NECESSITY FOR EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

External economic activity is considered as very important sector of the national economy development. Company has to think through a lot of factors, if they want to work with a company in foreign countries. To these factors belong language and culture. They greatly affect the in business. Current communication is vital for nowadays business endeavors. Foreign language skills can be helpful for success in commercial ventures. Society from various cultures are not the same as another and the tasks of manager's work are to create the perfect environment for successful cooperation. [3].

Dealing with variety of enterprises is disrupted severely by the business routine. Language gets into every aspect of a worldwide business. There are vital tools which we use for communiqué with other people in daily life and at work. The role of foreign language in business is to communicate effectively with employers, customers, employees, managers and colleagues. [2]

In the field of business, communication is very important in such fields as sending messages to receivers, speaking clearly to listeners. Foreign language skills play a very important role in business by

helping to increase such prospects like learning other cultures, understanding. Foreign language competence assists by communications, negotiations, and conversations with foreign customers.

Businesses must adapt to new technologies and operational processes to remain competitive due to the continuous modifications in the economy. Moreover, companies realize the necessity of other markets to take a look at their services and products; conduct business transactions in the global markets. Working in an international atmosphere, a company has several tasks, including need to develop the ability to communicate effectively at work in foreign language [1].

Communication is the process of information exchanging between people through common signs, symbols or behavior system. So the framework for communication in business is forming in order to be successful. As to the communication it includes written and verbal aspects; verbal communication is the top needed in a managerial position. As a rule companies communicate internally and externally. Under External communication we understand relationships with people outside the company; it includes investors, suppliers, and customers. Internal communication refers to communicating with employees; communication within an organization. There are formal and informal types of communication. The formal communication refers to guidelines, memos, letters. Informal communication means the exchange of ideas and opinions and personal relationships. Communication with people outside the company by company supervisors with agencies outside the company, for example, with customers and vendors. These are two types of business communication in an organization. [4].

Of all communication channels, businesses rely the most on written communication. Emails, memos, company newsletters, meeting recaps, scribbled. There are many different written communication channels in business. But no matter the channel, the content of the message sent is either transactional, instructional or informational[5].

The ability to communicate with people both outside and inside an enterprise is a key characteristic of successful business builders. This

explains the importance the strategy of foreign communication for external economic activity of enterprises to achieve its competitive advantage.

References:

1. Семко Н.М., Городецька Н. Г., Була Н. Я. English for Business Communication : Англійська для ділового спілкування: навч. посібник: у двох частинах. - Ч.1/ Н. М. Семко, , за ред. канд. філол. наук, доц. Н. М. Семко. - К. : УБС НБУ, 2013. – 222 с.
2. Семко Н. М., Городецька Н. Г., Гавришків Н. Б. Термін: його значення, смисл і переклад. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія. Збірник наукових праць. Випуск 37. Том 3. Одеса. 2018. С.43-47.
3. Semko N. M., Horodetska N. H., Navryshkiv N. V. Technical texts translation: some peculiarities and difficulties. *Сучасна філологія: актуальні наукові проблеми та шляхи вирішення: Міжнародна науково-практична конференція, (Одеса, 26–27 квітня 2019 р).* Одеса: Південноукраїнська організація «Центр філологічних досліджень», 2019. С.42-45
4. Зубаль Н.Г., Семко Н.М. Особливості методик викладання іноземної мови у немовному ВНЗ. *Реалізація основних принципів Болонської декларації при підготовці фахівців: матер. наук.-метод. конф.*(Львів. Львівський ДАУ). Львів 2005.С126-130.
5. Городецька Н.Г., Гавришків Н.Б., Семко Н.М., Городецький І. М. Термінологічні особливості перекладу літератури з аграрної інженерії. *Теорія і практика розвитку агропромислового комплексу та сільських територій : матеріали XIX Міжнар. наук.-практ. форуму, (19-21 вересня 2018 р.)* Львів , 2018. С. 161-164.

UDK 368.07

Przybytniowski J. W.
Uniwersytet Jan Kochanowski, Kielce, Polska
Garasyim P. M.
Uniwersytet Jan Kochanowski, Kielce, Polska
Klym N. M.
Narodowy Uniwersytet Leśny Ukrainy, Lwów, Ukraina
Andrushko R.P.
Lwowski Narodowy Uniwersytet Rolniczy, Lwów, Ukraina

OCENA JAKOŚCI USŁUG UBEZPIECZENIA EKOLOGICZNEGO

Termin «ubezpieczenie ekologiczne» jest uważany za część ubezpieczenia majątkowego związanego z ochroną środowiska i osobami powiązаными. Łagodzenie skutków różnych zagrożeń związanych z zanieczyszczeniem środowiska, powodowanych przez żywioły i siły natury (ogień, woda, wiatr, trzęsienie ziemi itp.) lub działalność gospodarczą człowieka (konsekwencje awarii sprzętu, wycieku, niekontrolowanych odpadów itp.) zmniejsza ryzyko równowagi ekosystemu. Jednak ryzyko środowiskowe [1] obejmuje działania, które powodują niekorzystne zmiany środowiskowe i różnią się znacznie pod względem wielkości i stopnia oddziaływania, od nagłych zjawisk, takich jak wypadki lub wypadki, po zjawiska długotrwałe, takie jak uszkodzenie infrastruktury budowlanej z powodu awarii infrastruktury, budownictwo, obszary, które mają negatywny wpływ na opiekę zdrowotną. Ze względu na różnorodność zagrożeń środowiskowych można je oddzielić i wyróżnić silnym poczuciem środowiska, tj. Możliwością degradacji środowiska, zaburzeniem równowagi naturalnej lub klęsk żywiołowych, a także szeroko pojętymi zagrożeniami, w tym dla zdrowia, kultury, materiałów i materiałów finansowe [2].

Według źródłami ryzyka środowiskowego są [3; 5]: - korzystanie ze środowiska, - wprowadzanie zmian, - działanie naturalnych sił natury, - stosowanie środków prawnych i administracyjnych.

Często nie jest możliwe zrekomensowanie tego rodzaju ryzyka nie tylko ludziom, ale także przedmiotom opłacanym przez zanieczyszczenie. Zasada „zanieczyszczający płaci” oznacza, że przestępca ponosi straty finansowe [4]. Dlatego szkody w środowisku można traktować jako szkody

[6]: 1) w środowisku - zniszczenie lub zniszczenie zasobów naturalnych, które są elementami środowiska, 2) jako wyrządzające szkodę osobie - śmierć, obrażenia, uszczerbek na zdrowiu, 3) mienie - zniszczenie lub uszkodzenie mienia, własność konsumpcyjna lub przemysłowa; 4) utrata świadczeń.

Obecnie ma mało programów ubezpieczeniowych chroniących aktywa i klientów, a także istnieje niewiele mechanizmów przeciwdziałania skutkom szkód wyrządzonych środowisku naturalnemu.

Aspekty świadomości ekologicznej, specyfika działalności zakładów ubezpieczeń i transformacja występujące w środowisku stanowią całościowe podejście do Ubezpieczenia majątkowe, ryzyko szkody ochronie środowiska i wymagają oceny jakości takich usług.

Ubezpieczenia majątkowe a ryzyko szkody w ochronie środowiska pokazaliśmy na rys. 1.

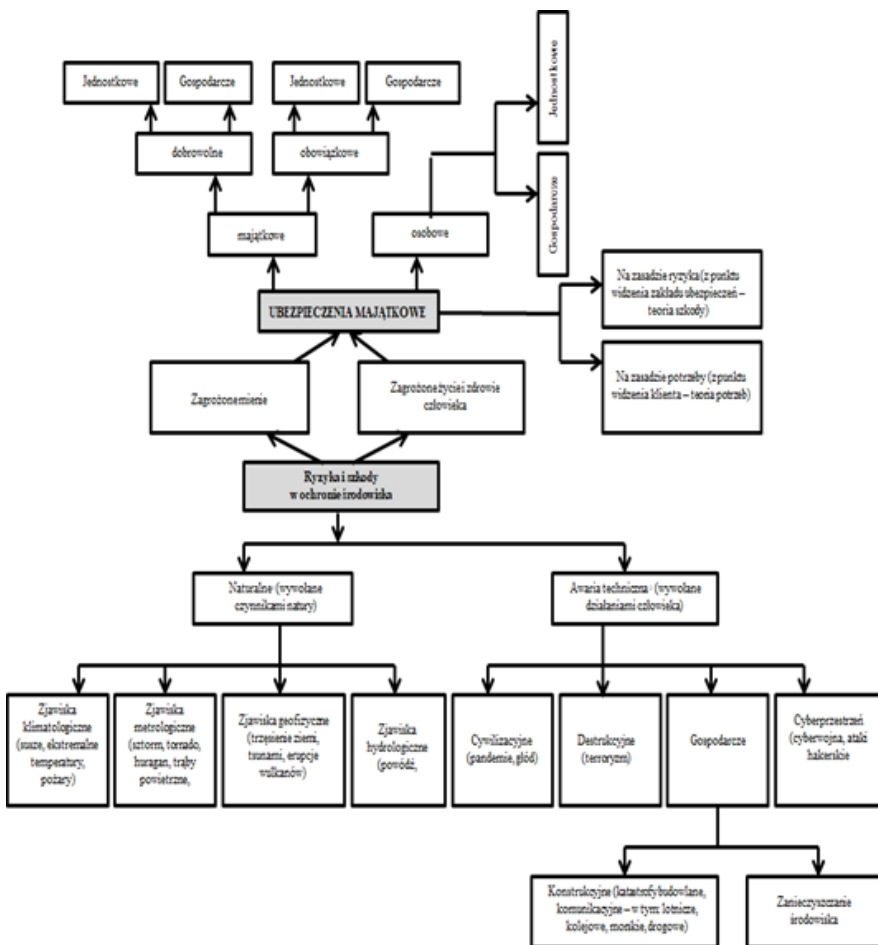
Jakość usługi ubezpieczeniowej jest miarą tego, jak dobrze poziom świadczonych usług, spełnia oczekiwania klientów [5]. TS Tereshchenko [5] koncentruje się na głównych kryteriach stosowanych przez konsumentów do oceny jakości usług (przez wynik końcowy i proces świadczenia usługi) (Tabela).

Tabela

Kryteria oceny jakości usług ubezpieczeniowych

Ocena wyniku usługi	Ocena procesu świadczenia usługi
niezawodność (określa zdolność firmy do zapewnienia obiecanej usługi dokładnie i dokładnie); dostępność (charakteryzuje możliwość otrzymania usługi przez klienta bez długiego oczekiwania); bezpieczeństwo (ocenia, czy usługa klienta stanowi zagrożenie lub ryzyko, czy też jest wątpliwa); zaufanie (wskazuje, jak bardzo można ufać firmom lub usługodawcom); rozumienie klienta (ocenia wysiłki firmy, aby poznać ich klientów i zrozumieć ich potrzeby).	reakcja w odpowiedzi (charakteryzująca chęć pracowników firmy do pomagania konsumentom w rozwiązywaniu ich problemów); kompetencje (określa stopień, w jakim personel posiada umiejętności i wiedzę niezbędne do świadczenia usług kwalifikowanych); dzięki uprzejmości (pokazuje, jak uprzejmi i uprzejmi są pracownicy firmy, jak bardzo są uprzejmi ich klienci); środowisko materialne (ocenia materialny element usługi: wnętrze, światło, zewnętrzne rodzaj personelu i tak dalej); komunikacja (charakteryzuje system informacyjny firmy)

Naszym zdaniem, najlepszą metodą oceny jakości usług ubezpieczeniowych ekologicznego jest kwestionariusz ankietowy metoda SERVQUAL, która jest uniwersalny miernik badania postrzeganej jakości wszystkich rodzajów usług [6].



Rys. Ubezpieczenia majątkowe a ryzyko szkody w ochronie środowiska [5].

Za pomocą tej metody zakłady ubezpieczeń mogą przewidywać oczekiwania swoich i potencjalnych klientów oraz identyfikować poziom oceny oferowanych usług przez nabywców, co prezentuje poniższe równanie matematyczne:

$$S = \sum (P - O) \quad (1)$$

gdzie: S – wynik SERVQUAL; P – postrzegana jakość usługi; O – oczekiwania jakości usługi.

Metoda ta służy do weryfikacji oceny jakości i traktuje jakość jako różnicę pomiędzy tym, co nabywca oczekuje, a ich faktycznymi doznaniem w trakcie procesu świadczenia usługi [7]. Prezentowany model jakości usług ubezpieczeniowych jest ukierunkowany na subiektywny odbiór poziomu jakości przez klientów.

Mając na uwadze kształtowanie konkurencyjności [7], istotnym elementem jest wskazanie pozycji rynkowej poszczególnych zakładów ubezpieczeń oferujących ubezpieczenia w zakresie ochrony środowiska, przy uwzględnieniu korelacji pomiędzy jakością obsługi klienta, a kontynuacją lub rezygnacją z ochrony ubezpieczeniowej. W przypadku większości respondentów, którzy zawarli umowę ubezpieczenia, najważniejszymi czynnikami są zazwyczaj: profesjonalizm pracowników zakładu ubezpieczeń i pomoc w rozwiązywaniu roszczeń.

Po dokonaniu oceny wykonalności indywidualnych roszczeń klientów i obliczeniu wag (wi), kolejnym etapem badania jest obliczenie Indeksu zadowolenia klienta (WSK) wynikiem oceny jest konstrukcja mapy jakości (modelu).

Bibliografia:

1. Jonsjn L., Index insurance and articulation of risk-bearing. *Environmental and Planning A* 45: 2663-2681: 2013.
2. Sordyl G., Płonka M., Ubezpieczenia ekologiczne, jako metoda finansowania ryzyk w górnictwie; *Wiadomości Ubezpieczeniowe: Warszawa* Nr 1, 95: 2010
3. Maśniak D., Ubezpieczenia ekologiczne; *Zakamycze: Kraków:* 119: 2003

4. Adamowicz M., Integration of agricultural and environmental policies as a way for sustainable development of rural areas, CEESA – Central and Eastern European Sustainable Agriculture, www.ceesa.de/NitraPapers/Adamowicz.pdf, 2004: online: 26.07. 2018
5. Терещенко Т.С.. Управління якістю страхової послуги: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_3_1/075-078.pdf
6. Quality of insurers services and ecological awareness of Baden-Wirtemberg region on the basis of authors research// P.M.Garasyim, J.W.Przybytniowski, N.M. Klym. / The Scientific Bulletin of UNFU. Economic Series – Volume 29, No 4. Lviv, 2019, p. 16-24
7. Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L., A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research; Journal of Marketing, No. 49: 31-55: 1985.

УДК 382.2

*Антонюк Н.А.
к.е.н., доцент
Рівненський обласний інститут післядипломної
педагогічної освіти, м. Рівне*

МОДЕЛЬ ВИЯВЛЕННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Процес децентралізації, з розвитком демократії та збереження правових інститутів, виступає інструментом передавання обсягу владних й управлінських обов'язків компетентними суб'єктами влади та іншими структурними одиницями, наділеними необхідними ресурсами, правами та обов'язками. Децентралізація передбачає підвищення ефективності роботи державного механізму й активізації розвитку територій на засадах демократії, а показниками такої ефективності й активізації є повноцінне забезпечення прав, законних інтересів та обов'язків місцевого населення, структурованого до об'єднаних громад.

За певних обставин для децентралізації притаманні ризики і небезпеки. У цьому разі деякі сфери державного та суспільного життя не можуть піддаватися децентралізації.

В основі моделювання знаходяться принципи подібності та математичної аналогії, що складають фундамент однойменних теорій. У дослідженнях, пов'язаних з кризовими явищами в національній економіці в умовах децентралізації, доречним є використання безрозмірних величин, оскільки їх значення не залежать від вибору системи розрізаних одиниць. Обґрунтуванням цього міркування є так звана пі-теорема Бакінгема, згідно з якою, зв'язок між p розмірними величинами, незалежний від вибору системи одиниць вимірювань, може бути поданий у формі $p-k$ безрозмірних комбінацій розмірних величин, де k – число незалежних розмірностей (Бриджмен П., 2001).

У запропонованому дослідженні процес розвитку об'єктів макро- і мезорівня пропонуємо аналізувати з погляду розвитку

національної економіки в цілому. Тому вважаємо за доречно аналізувати місце об'єктів за допомогою використання кластерного аналізу. У цьому випадку в якості об'єктів аналізу виступатимуть кластери територіальних утворень країни, що мають будуватись на основі наявних статистичних даних. Методика кластерного аналізу, що базується на поняттях подібності об'єктів, дозволяє побудувати кластери на основі часткових і загальних інтегральних показників функціонування об'єктів та можливостей виходу із кризи, завдяки цільовій спрямованості (Федосеев В.В. та ін., 2002).

Метод k-середніх полягає в тому, щоб виявити угруповання в даних. Вхідна множина розділяється на k-груп, при цьому мінімізується функція, що визначає відстані як суми квадратів помилок (SSE):

$$SSE = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k \|x_i - c_j\|^2 \quad (1)$$

Після цього ітеративно оптимізується якість такого поділу, що дозволяє завдяки зниженню впливу серйозних ризиків на ранньому етапі антикризового управління, мінімізувати витрати на усунення криз і кризових явищ. Таким чином, k-секціонування дозволяє розділити набір даних з n об'єктів в набір k-кластерів, для яких існує така послідовність:

1. На основі k-масиву даних обирається центроїд.

2. В циклі виконує наступні дії до того моменту, поки не досягає критерію збіжності: формується виділення k-кластерів шляхом присвоєння кожній точці до найближчого до неї центроїда; перевизначаються центроїди; алгоритм може використовувати різні міри відстані (Якимець Р.В., 2016).

Для коректного визначення сукупного показника (нормативу ефективності) використання потенціалу (E_s^y) доречно застосувати рівняння:

$$E_s^y = \frac{P^y}{V_s^y} = E_n \cdot d_n + E_l \cdot d_l + E_k \cdot d_k, \quad (2)$$

де d_n , d_l , d_k – відповідно питомі ваги природного, трудового та фондового потенціалів в сукупному потенціалі;

E_n , E_l , E_k – відповідно потенціал природних ресурсів, потенціал трудових ресурсів та потенціал основних фондів.

Показник N може приймати значення сприятливого, оптимального, незначного, мінімального та найнижчого ступеня децентралізації. В залежності від отриманого значення показника застосовується різний підхід до розробки та впровадження стратегій розвитку територій.

Для кожного територіального утворення норматив ефективності матиме диференційований характер, обумовлений структурними відмінностями в компонентному складі сукупного потенціалу території. Це дозволяє обґрунтувати джерела виникнення кластерної диференціації витрат суспільної праці та методичні умови проведення кластерних порівнянь. Останні можуть проводитись при приведенні складової оцінки до єдиної структурної основи, в якості якої доцільно використовувати структуру загального потенціалу економіки країни.

Для виявлення кризового стану територій в умовах децентралізації пропонуємо доповнити модель коефіцієнтом ризику, що характеризує відношення імовірнісної величини максимально можливого збитку (Z_{max}) на нормативне значення соціо-еколого-економічного складника територій, який розраховується за формулою (K_p):

$$K_p = \frac{Z_{max}}{K_0} \quad (3)$$

Поряд з цим доречним є врахування загального коефіцієнта децентралізації при прийнятті рішень (K_d), який дозволяє оцінити ступінь децентралізації в конкретній системі управління й розраховується за формулою:

$$K_d = \frac{r_i}{R_i} 100\% \quad (4)$$

де r_i – число рішень, прийнятих на нижніх рівнях ієрархії за i -тий період; R_i – загальна кількість рішень за i -тий період.

У результаті проведених досліджень пропонуємо модель виявлення кризового стану територій в умовах децентралізації, що враховує наявність потенціалу (ресурсного, трудового), соціальний,

екологічний та економічний складники розвитку територій, коефіцієнт ризику настання криз та загальний коефіцієнт децентралізації. Остаточна вона має вигляд:

$$N = E_s^{\gamma} \cdot d_i \cdot K_p \cdot K_d. \quad (5)$$

де N – виявлення кризового стану територій в умовах децентралізації;

d_i – таксонометричний показник досліджуваної конфігурації кластеру;

K_p – коефіцієнт ризику;

K_d – загальний коефіцієнт децентралізації при прийнятті рішень.

За результатами розрахунків показників, побудовано рейтинг можливих конфігурацій та складено кластери для території України. У результаті кластерного ранжування за рівнем факторних макроекономічних показників та врахованих коефіцієнтів найближчим до еталона виявилися адміністративні області кластеру I, до якого належать Дніпропетровська та Запорізька області, їх показник виявлення кризового стану територій в умовах децентралізації є найнижчим серед усієї сукупності адміністративних регіонів України. До кластеру II увійшли вісім адміністративних областей. Кластер III становить чотири області. До IV і V кластерів увійшли по п'ять областей. Коефіцієнт ризику настання криз чи прояву кризових явищ визначено в межах сприятливого та оптимального станів. Причому для всіх кластерів країни характерним є мінімальний та незначний ступінь децентралізації, що свідчить про повільний рух у цьому напрямку. Результати розрахунків дозволили перейти до визначення виду антикризової стратегії, яка є доцільною для кожного з виділених кластерів. Для цього було використано графічний метод зонування. У результаті розрахунків побудовано рейтинг можливих конфігурацій для означених кластерів.

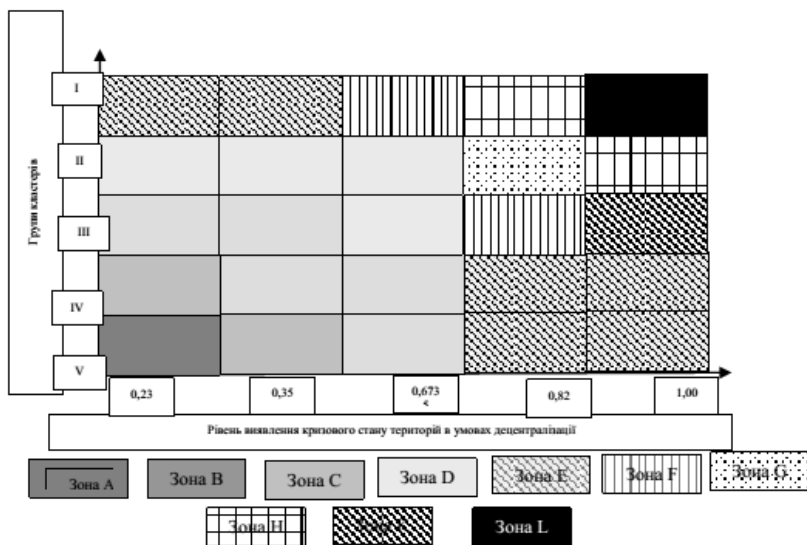


Рис. Графічна матриця визначення виду антикризової стратегії
* побудовано за розрахунками автора

Отже, проведені розрахунки наявного потенціалу адміністративних областей країни, пріоритети перспективного розвитку та можливість настання криз в умовах децентралізації свідчать про подальше їх опрацювання.

Список використаних джерел:

1. Бриджмен, П. (2001) *Анализ размерностей*. Ижевск: РХД.
2. Федосеев, В.В., Гармаш, А.Н., Дайитбегов, Д.М. и др. (2002) *Экономико-математические методы и прикладные модели*. Москва: ЮНИТИ.
3. Якимець, Р.В. (2016) Методи кластеризації та їх класифікація. *Міжнародний науковий журнал*. № 6. Т. 2.

УДК 339.9.

Гайда Г.М.

*викладач економічних дисциплін, спеціаліст вищої категорії
Горохівський коледж ЛНАУ, м. Горохів*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сучасну ринкову економіку, а також її перехід до сталого розвитку неможливо уявити без інвестицій. Інвестиційна діяльність – вирішальний чинник усієї економічної політики, від ефективності якої залежить стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємств, можливості структурної перебудови економіки, розв’язання соціальних та екологічних проблем. Інвестиції становлять основу розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому. Саме тому активізацію інвестиційної діяльності віднесено до визначальних завдань забезпечення сталого розвитку Волині. За оцінками міжнародних консультантів, однією з передумов поліпшення інвестиційної привабливості Волинської області та створення конкурентоспроможної економіки, разом із розвитком інфраструктури, є поліпшення для інвесторів доступу у регіон. Волинь володіє значними ресурсами, а саме: вільними земельними ділянками, які можуть бути використані під розміщення індустріальних парків. Створення індустріальних парків – це не лише доцільна, а й необхідна форма залучення інвестицій у промислове виробництво і механізм покращення його галузевої структури. Індустріальні парки сприяють входженню до регіонів потужних інвесторів, передових технологій, завдяки чому створюються нові робочі місця і зростають надходження до бюджетів усіх рівнів.

Підготовка інвестиційних продуктів - інвестиційно привабливих пропозицій, які можуть привернути увагу потенційних інвесторів, слугуватиме важливим інструментом їх залучення. В сучасних умовах це, насамперед, індустріальні парки, розвиток яких підтримується Законом України «Про індустріальні парки», однак

пакет інвестпропозицій не обмежується виключно тільки індустріальними парками – це можуть бути колишні промислові зони, підготовлені до інвестування, вільні земельні ділянки, готові інвестиційні проекти стратегічного спрямування.

За результатами наданої інформації, Фондом “Регіональний центр економічних досліджень та підтримки бізнесу”, сформовано рейтинг інституційної спроможності і сталого розвитку малих та середніх громад України. До рейтингу увійшли 200 найкращих громад України станом на 01.01.2020. Серед міст і громад у Волинській області слід відмітити наступні:

- Нововолинськ зайняв 32 місце та набрав 98,08 балів. Варто зазначити, що серед міст та ОТГ Волині Нововолинськ тримає першість;

- Володимир-Волинський посів 41-шу позицію та набрав 87,71 бала\$

- Ковель (70,85);
- Смолигівська ОТГ (62,41);
- Княгининівська ОТГ (61,34);
- Боратинська ОТГ (55,58);
- Шацька ОТГ (41,84);
- Люблинівська ОТГ (40,99);
- Любешівська ОТГ (40,68);
- Любомлька ОТГ (40,50).

Рейтинг враховує 38 критерійних показників та відображає інвестиційну привабливість громад у 2020 році.

У порівнянні з минулою аналітикою додані такі показники як:

- наявність SECAP на власних інформаційних ресурсах громади, та доступність пошуку;

- укладені ЕСКО контракти в громаді;

- наявність на територіях громади вітропарків та сонячних станцій та їхня потужність;

- наявність власного бренду громади.

Рейтинг громад постійно змінюється при надходженні нової достовірної інформації про зміни в громаді.

Варто додати, що громади, яких у списку немає, мають низькі показники та до рейтингу не увійшли.

Найбільше підприємство з іноземними інвестиціями в області - розташований в Луцьку підшипниковий завод міжнародної корпорації SKF - світового лідера з виробництва підшипників.

За останні два з половиною роки в регіоні стартували досить великі підприємства, які ведуть бізнес в агросекторі та альтернативній енергетиці: завод з виробництва біоетанолу "Біо ПЕК", елеваторний комплекс "П≈с;ятидні".

Після проведених досліджень по залученню інвестицій у Волинську область пропонуються наступні заходи:

- створення умов для тіснішої співпраці області з європейськими організаціями та фондами, що займаються фінансовою підтримкою регіонального розвитку;
- створення регіональної інституційної платформи для діалогу між представниками банків, бізнес-асоціацій та бізнесу що до покращення доступу до кредитних ресурсів і фінансових послуг;
- створення мережі інформаційно-консультаційних послуг;
- розробка інвестиційних пропозицій для оздоровлення підприємств області;
- сприянні налагодженню зовнішньоекономічних бізнес-зв'язків з партнерами з країн членів ЄС;
- формування системи моніторингу інвестиційних проектів, що реалізуються в рамках державно-приватного партнерства, та контролю за їх реалізацією.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.index.minfin.com.ua/index/fidi>
3. Прямі іноземні інвестиції в Україні. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insiders.com.ua/spravochnik/inostranye-investitsii>.

4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm

5. Капітальні інвестиції в Україні. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018>

6. Надходження та освоєння інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку України. Статистичний бюлетень. – К: Державна служба статистики України, 2017. – 51 с.

УДК 658.589

*Грицаєнко Г.І.
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності*

*Грицаєнко І.М.
доцент кафедри технічного сервісу та систем в АПК
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь*

ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТЕХНІЧНОГО СЕРВІСУ

Аграрне виробництво є провідною галуззю національної економіки України, подолання кризових явищ у якому, розвиток ринкових відносин, забезпечення продовольчої безпеки країни неможливі без відповідного розвитку матеріально-технічної бази та ефективних інвестицій у технічне оснащення [3, 4, с. 193]. Успіхи аграрного виробництва на пряму залежать від інвестиційної привабливості країни в цілому [5], а також від стану технічного потенціалу АПК, що в свою чергу потребує відповідного розвитку ринку сільськогосподарської техніки [1].

Одним з головних елементів ринку сільськогосподарської техніки є технічний сервіс [2], провідною функцією якого є забезпечення споживачів техніки (аграріїв) технічними засобами. Як свідчить аналіз, за 2014-2018 рр. обсяги оптової торгівлі сільськогосподарськими машинами та устаткуванням в Україні збільшилися в три рази (або на 29,9 млрд. грн.) і становили у 2018 р. 44,8 млрд. грн. За відповідний період розмір оптової торгівлі сільськогосподарськими машинами та устаткуванням щорічно збільшувався в середньому на 7301,3 млн. грн. з залежністю, близькою до функціональної (коефіцієнт кореляції 0,95).

Яскравим прикладом підприємства технічного сервісу АПК є ТОВ «Агро-Сервіс» м. Мелітополь Запорізької області – сучасне підприємство оптової торгівлі сільськогосподарськими машинами та устаткуванням, яке динамічно розвивається, збільшуючи обсяги

товарообігу, кількість робочих місць, розміри податків і відрахувань, що має позитивний вплив на соціально-економічний стан м. Мелітополь та економіку країни в цілому.

За 2014-2018 рр. в ТОВ «Агро-Сервіс» чистий доход від реалізації товарів збільшився на 78,2 млн. грн., або майже втричі, і становив 118,5 млн. грн. Чистий прибуток збільшився відповідно на 11,7 млн. грн., або в 10,2 рази – до 12,8 млн. грн. Вартість основних засобів та капітальних інвестицій збільшилась майже вдвічі – на 4,5 млн. грн. та 0,4 млн. грн. відповідно. Облікова кількість штатних працівників збільшилась на 16 осіб, або на 15,2%, і становила в 2018 р. 121 особу.

Аналіз свідчить про те, що ТОВ «Агро-Сервіс» щорічно здійснював капітальні інвестиції, частина яких була направлена на нові придбання та створення нових активів – тобто, на інновації. За період 2014-2018 рр. капітальні інвестиції в інновації підприємства збільшилися в цілому в 2,8 рази, до 790 тис. грн. в 2018 р. Всі без винятку капітальні інвестиції підприємства були спрямовані на придбання матеріальних активів. За п'ять років капітальні інвестиції на нові машини, обладнання та інвентар збільшилися в 2,2 рази – до 378 тис. грн. в 2018 р., на електричне та електронне устаткування – відповідно збільшилися в 15,5 рази, до 201 тис. грн. в 2018 р.

Для визначення головних напрямів стимулювання інвестиційно-інноваційної активності підприємства був проведений факторний аналіз чистого прибутку та операційних витрат, на основі якого запропоновано інноваційні рішення з механізації вантажно-розвантажних робіт для скорочення ручної праці та відповідно витрат на оплату некваліфікованої праці, покращення транспортного забезпечення, а також реінжинірингу та впровадження аутсорсингу на підприємстві.

На рис. наведена сукупність організаційно-економічних заходів, які дозволять забезпечити дієвість та ефективність впровадження реінжинірингу бізнес-процесів.

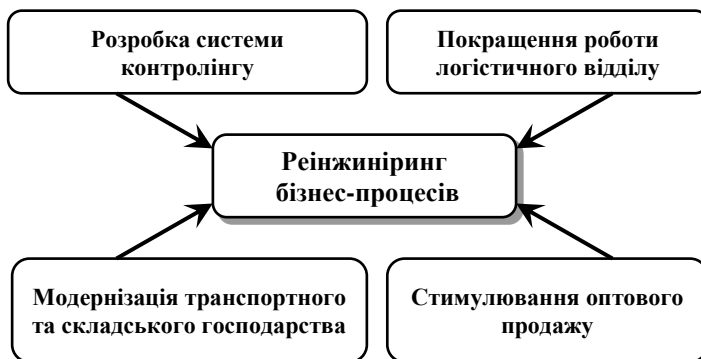


Рис. Організаційно-економічні заходи реінжинірингу бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі

Джерело: складено на основі вивчення літературних джерел

Вважаємо, що для ТОВ «Агро-Сервіс» буде актуальним аутсорсинг бізнес-процесів в наступних сферах: ІТ (обслуговування інформаційно-комунікаційних систем, розробка програмного забезпечення); бухгалтерський облік (бухгалтерське супроводження, інвентаризації, аудит, забезпечення взаєморозрахунків з персоналом); управління персоналом (використання позаштатного персоналу (аутстафінг), підбір і пошук співробітників, лізинг персоналу); процес продажу (пошук клієнтів, ведення переговорів); збутові (маркетингові) комунікації (обробка телефонних викликів і передавання до кол-центрів); правове забезпечення (юридичні послуги, захист прав у відповідних інстанціях); сервісне забезпечення (гарантійне та післягарантійне обслуговування).

Джерелом інвестування інноваційних рішень доцільно залишити власні кошти підприємства.

Список використаних джерел:

1. Didur V., Gritsaienko H. and Gritsaienko I. Investment of agricultural machinery in agricultural production of Ukraine.

Mechanization in agriculture & conserving of the resources. 2017. Vol. 1. Pp. 11-14.

2. Hrytsaienko H., Hrytsaienko I., Bondar A. and Zhuravel D. Mechanism of Investment of Technical Service in Agricultural Households. *Modern Development Paths of Agricultural Production.* 2019. Pp. 29-40. URL : https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-14918-5_4. (дата звернення: 22.01.2020).

3. Грицаєнко Г., Грицаєнко І. Технічне забезпечення як головний пріоритет в інвестуванні аграрного підприємництва. *Актуальні проблеми розвитку малого та середнього підприємництва* : матеріали регіон. наук.-практ. конф., м. Мелітополь, 12 груд. 2017 р. Мелітополь: ТДАТУ, 2017. С. 39-42.

4. Грицаєнко Г., Грицаєнко І. Технічне оснащення як пріоритетний напрям інвестування аграрного виробництва. *Економіка та суспільство.* 2017. Вип. 9. URL : <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-9> (дата звернення: 22.01.2020)

5. Грицаєнко Г., Грицаєнко М. Інвестиційна привабливість України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal.* 2017. Vol. 3. No. 1. Pp. 80-93. URL: <https://are-journal.com>. (дата звернення: 22.01.2020).

УДК 338.24: 330.332

*Грицаєнко М.І.
к.е.н., ст. викладач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності*

*Грицаєнко Г.І.
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь*

ІНДИКАТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Позитивний рух економіки країни значною мірою залежить від її інвестиційної привабливості, стан якої характеризують позиції в провідних міжнародних рейтингах сприятливості інвестиційної та розвитку інноваційної діяльності [2].

В рейтингу інвестиційної привабливості країни, який визначається за індексом BDO та враховує економічні чинники, політико-правове поле, а також соціокультурні умови, Україна в 2012 р. (початок вимірювання) серед 174 країн світу посідала 115-е місце, у 2018 р. її рейтинг впав до 131 позиції [2].

За Глобальним індексом інноваційного розвитку в 2019 р. Україна була на 47-му місці (серед 129 країн світу), в тому числі на 32-му місці серед європейських країн [1]. За тривалістю введення інновацій Україна лише на 82-му місці у світі та на 39-му – серед країн Європи, за ефективністю інновацій – відповідно на 36-й позиції у світі та на 25-й в Європі. Серед основних факторів, що гальмують інноваційний розвиток країни, можна відмітити розвиток ринку – за цим чинником Україна посідає лише 90-е місце [1].

Безумовно, стан розвитку ринку обумовлює інвестиційно-інноваційна діяльність в торговельному підприємстві, для аналізу якої пропонуються система індикаторів, що може бути підґрунтям для визначення шляхів подолання недоліків на мікро-,

мезо- та макрорівнях [4, с. 112], активізації залучення інвестиційних ресурсів у цю пріоритетну сферу діяльності, а також фундаментом побудови інвестиційної та інноваційної політики країни в цілому, що підтверджує актуальність порушеної проблеми.

Система індикаторів інвестиційно-інноваційної діяльності в торговельному підприємстві повинна будуватися за наступною структурно-логічною блок-схемою (рис.).

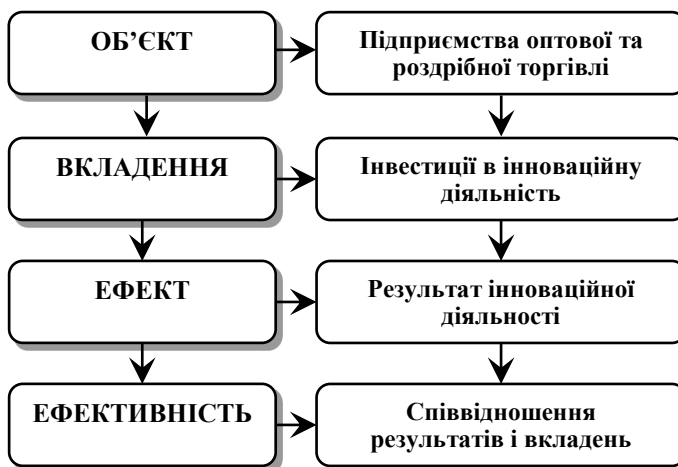


Рис. Блок-схема системи індикаторів інвестиційно-інноваційної діяльності в торговельному підприємстві

Джерело: складено авторами на основі власних досліджень

В якості індикаторів інноваційної діяльності, що характеризують її об'єкт – підприємства оптової та роздрібної торгівлі – пропонуємо використовувати відносні показники, які показують частку в загальній кількості: інноваційно активних підприємств; працюючих на інноваційно активних підприємствах; підприємств з технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці; підприємств, що впроваджували організаційні або маркетингові інновації. Індикатором вкладень

(інвестицій) в інноваційну діяльність в торговельному підприємстві може бути частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Внаслідок різноманітного спектру застосування інноваційна діяльність в торговельному підприємстві може мати різні види ефектів: економічний, соціальний, екологічний, технічний, технологічний, комерційний та бюджетний [3, с. 140; 5, с. 139]. Вважаємо, що основними індикаторами, що відображають ефект інноваційної діяльності в торговельному підприємстві, можуть бути частка реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами, а також частка реалізованих товарів, що були новими для ринку. Показники, що характеризують співвідношення результатів (ефектів) і вкладень (інвестицій) в інноваційну діяльність торговельного підприємства, можна вважати індикаторами її ефективності.

За 2006-2018 рр. частка інноваційно активних підприємств торгівлі збільшилася на 5,8 в.п., частка працюючих на них у відсотках до загальної чисельності працівників підприємств торгівлі збільшилась на 8,7 в.п. На 30,5 в.п. збільшилася частка підприємств торгівлі, що мали партнерів з інноваційної співпраці (до 60,2%), частка підприємств торгівлі, що впроваджували організаційні або маркетингові інновації, в 2018 р. становила 25,5%. За 2006-2018 рр. частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення на підприємствах торгівлі зменшилась на 5,4 в.п. (до 60,6%). За відповідний період частка реалізованої продукції збільшилася на 19,8 в.п., частка реалізованих товарів, що були новими для ринку, навпаки, зменшилась відповідно на 4,9 в.п. (до 0,1% у 2018 р.).

Вважаємо, що застосування запропонованих індикаторів буде корисним для формування інвестиційної та інноваційної політик країни, механізми реалізації яких є предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Releasing the Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation. *Global Innovation Index* : веб-сайт. URL : [https:// https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report](https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report) (дата звернення: 22.01.2020).
2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Інвестиційна привабливість України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 3. No. 1. Pp. 80-93. URL: <https://are-journal.com>. (дата звернення: 22.01.2020).
3. Грицаєнко М.І. Ефективність інноваційної діяльності. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2012. № 2 (18). С. 132–141
4. Грицаєнко М.І. Сутність та оцінка інноваційного потенціалу. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2012. Вип. 20., Т. 2. С. 111–113.
5. Грицаєнко М.І. Теоретичні основи інноваційної діяльності. *Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки*: монографія. Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. С. 104–154.

УДК 658.152

*Дубініна М.В.
д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Кириленко А.В.
здобувач вищої освіти
обліково – фінансового факультету, групи Б4/1
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиційна діяльність провадиться на основі:

- інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;
- державного інвестування, що здійснюється органами державної влади за рахунок коштів державного бюджету, позичкових коштів, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів;
- місцевого інвестування, що здійснюється органами місцевого самоврядування за рахунок коштів місцевих бюджетів, позичкових коштів, а також комунальними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів;
- державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів;
- іноземного інвестування, що здійснюється іноземними державами, юридичними особами та громадянами іноземних держав;

- спільного інвестування, що здійснюється юридичними особами та громадянами України, юридичними особами та громадянами іноземних держав [1].

Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Інвестиційний механізм регламентує розробку та реалізацію управлінських рішень, охоплює аналіз різних факторів, що впливають на процес інвестування та забезпечує ефективне планування процесу управління.

Інвестиційний механізм являє собою сукупність органічно пов'язаних та взаємодіючих заходів, принципів, методів, форм і стимулів управління інвестиційними проектами підприємства.

Складові механізми інвестиційного забезпечення підприємства:

- пошук та залучення джерел інвестування - вирішення завдань з організації аналізу інвестиційної кон'юнктури, що спрямоване на узгодження інвестиційних потреб і можливостей підприємства при розробці та реалізації інвестиційних проектів та програм;

- виявлення та покращення середовища реалізації інвестиційної політики - створення сукупності внутрішніх структурних підрозділів, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень за певними аспектами інвестиційної діяльності підприємства та відповідають за прийняті рішення;

- проведення поточного контролю - формування раціональних зв'язків між суб'єктами інвестиційної діяльності забезпечує організацію стабільного процесу інвестування, коли кожен його суб'єкт знає свої права та обов'язки, та усвідомлює ступінь відповідальності за їх невиконання;

- виявлення інвестиційного потенціалу - процес безперервного цілеспрямованого добору відповідних інформаційних показників, що необхідні для здійснення планування, аналізу і прийняття ефективних оперативних управлінських рішень по всіх аспектах інвестиційної діяльності підприємства;

- забезпечення єдності вкладення інвестицій в кожному зі стадій реалізації проекту - заходи щодо погодження інтересів всіх учасників інвестиційної діяльності з метою досягнення

запланованих інвестиційних цілей та задоволення особистих інтересів інвесторів та учасників інвестування;

- оперативне планування інвестиційних ресурсів - формування ефективного варіанту інвестиційної програми для досягнення цілей інвестиційної діяльності забезпечує структура стратегічного та оперативного планування інвестиційної діяльності [2].

Інвестиційний механізм на підприємстві буде ефективно функціонувати, якщо раціонально та адекватно будуть відбуватися взаємозв'язки між його складовими.

Отже, створений інвестиційний механізм допомагає адаптуватися підприємству до змінних умов зовнішнього середовища. Налагоджене управління інвестиційної діяльністю підприємства надає розробляти більш ефективні інвестиційні програми, які призводять до збільшення прибутку та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47 – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

2. Кондратюк В. М. Шляхи удосконалення процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Кондратюк, К. С. Лактіонова // Вісник економіки транспорту і промисловості № 48. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/n/ways-of-improvement-of-process-of-management-investment-activity-of-enterpris/viewer>.

УДК 336.012

*Зеленський А.В.
к.е.н., заступник завідувача кафедри фінансів, банківської
справи, страхування та електронних платіжних систем*

*Зеленський В.А.
к.с.-г.н., доцент кафедри садівництва і виноградарства,
землеробства та ґрунтознавства
Подільський ДАТУ, м. Кам'янець-Подільський*

НОВІТНІ ТRENДИ У ФІНАНСУВАННІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Представники малого підприємництва виступають одним із основних секторів ринкової економіки. Роль малого бізнесу полягає головним чином у вирішенні питання зайнятості та створенні додаткових робочих місць, сприянні структурній перебудові економіки, зміцненні економічної бази регіонів, збільшенні загальних обсягів виробництва, створенні сприятливого середовища для розвитку конкуренції, стимулюванні впровадження досягнень наукового прогресу та формуванні нової групи підприємців – власників. На практиці нові або невеликі підприємства не в змозі фінансувати інноваційну діяльність тільки за рахунок внутрішніх ресурсів, оскільки це доволі складно і ризиковано, тому вони звертаються до зовнішніх джерел. Отже, підприємства малого і середнього бізнесу відчують високу потребу в залученні додаткових джерел фінансування [1].

Нині, крім загальноприйнятих способів залучення капіталу, таких як банківське кредитування або публічне розміщення цінних паперів серед зовнішніх потенційних інвесторів, існує декілька альтернативних варіантів. Серед них вважають найбільш поширеними є гранти, міжнародні програми, кредити міжнародних банків і фінансових організацій, фандрайзинг, краудсорсинг, краудфандинг і залучення ангельських інвестицій. Для створення малого бізнесу, наприклад, в кондитерській галузі, пропонуємо скористатися одним із двох останніх видів фінансування. Який

спосіб фінансування буде доступний тому чи іншому проекту: краудфандинг або ангельське інвестування – вибір досить складний [2]. Обидва варіанти мають свої позитивні та негативні сторони. Якщо організувати невелике підприємництво, виводити на ринок нові продукти, технології або послуги, необхідно ретельно оцінити свої можливості та зупинитися на варіанті, найбільш відповідному для певної ситуації.

Бізнес-ангел – це приватний венчурний інвестор, що забезпечує фінансову та експертну підтримку компаній на ранніх етапах розвитку. Поняття «ангел» сформувалося в театральному середовищі Нью-Йорка на початку ХХ століття. У Театральному кварталі навколо Бродвею «ангелами» називали забезпечених шанувальників театру, які інвестували в нові постановки. Ангельські інвестиції є головним джерелом фінансування стартапів у Європі. У сучасних джерелах подані різноманітні погляди на поняття «краудсорсинг». Краудсорсинг застосовується в різних сферах діяльності – у бізнесі, суспільстві і навіть політиці. Краудсорсинг також використовується для оцінки функціональності або для тестування програмного забезпечення, ігор та веб-сайтів. Ця стратегія корисна для молодого підприємства, яке може дослідити приховані помилки до початку комерційного запуску продукту або послуги [4]. Типовим прикладом краудсорсингу може слугувати створення «Вікіпедії» (загальнодоступної вільної багатомовної онлайн-енциклопедії), коли волонтери з різних країн наповнюють цю бібліотеку новою інформацією та редагують її без відшкодування оплати праці. Цю роботу можна класифікувати як роботу у свій вільний час, з метою здобуття досвіду або зв'язків, або просто як хобі.

Краудфандинг (Crowdfunding) - практика фінансування проекту або підприємства за рахунок залучення грошових вкладів від великої кількості людей. Краудфандинг являється окремим випадком краудсорсингу. Сучасна модель краудфандинга, як правило, ґрунтується на трьох типах суб'єктів: ініціатор проекту, який пропонує ідею або проект, які будуть фінансуватися, окремих осіб або груп, які підтримують ідею і готові її фінансувати, і

«платформа», що об'єднує боку разом, щоб запустити цю ідею [5]. Краудфандинг є відносно новим методом фінансування проєктів за допомогою Інтернету. Після вдалих втілень у галузі некомерційних культурних і соціальних проєктів краудфандинг набирає свою силу і у галузі фінансування стартапів і локальних бізнесів. Громадяни України теж досить активно долучились до новітніх технологій презентації своїх ідей і збору коштів як шляхом використання іноземних краудфандингових веб-сайтів, так і власних українських. Краудфандингова кампанія Oculus VR, зі створення інноваційних очок віртуальної реальності Oculus Rift, виявилася настільки успішною, що багато відомих корпорації світу зацікавилися продуктом і з дуже великою поспіхом почали розробляти свої аналоги ще до офіційного виходу і роздрібних продажів.

Отже, можна дійти висновку, що краудфандинг підходить для розвитку бізнесу на ранніх стадіях, тобто для тих підприємств, яким потрібно, наприклад, завершити виготовлення прототипів і почати масове виробництво першого продукту. Якщо йдеться про прості проєкти та невеликий обсяг фінансування, краудфандингові платформи – ідеальне місце для початку просування підприємства. Бізнес-ангели можуть стати гарним вибором для підприємств, які вже мають постійну клієнтську базу і хочуть розвивати свій бізнес. Такі інвестори можуть забезпечити великі вкладення в розвиток малого бізнесу та принести молодій компанії свій безцінний досвід. В цьому випадку треба чітко усвідомити, який відсоток акцій ви готові передати в чужі руки, і чи зможете ви бути досить гнучкими, щоб задовольняти потреби своїх інвесторів. Отже, прийняття рішення про той чи інший спосіб фінансування малого підприємства, може бути дуже непростим. Кожен із цих варіантів має хороші та погані наслідки, які значно варіюються залежно від стартових даних компанії.

Список використаних джерел:

1. Єрмак С. О., Лісніченко О. О. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні // Ефективна економіка. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4034>
2. Зеленський А.В. Теоретичні підходи до визначення сутності понять «фінансова політика» та «фінансовий механізм» / А.В. Зеленський // Економічний дискурс: Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – №2. – С.172-175.
3. Бизнес-ангел, бизнес-ангелы. [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://www.progressive-management.com.ua/glossary-management/146-biznes-angel-business-angels/>
4. Так появился неологизм – Краудсорсинг. [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://crowdsourcing.ru/article/tak-poyavilsya-crowdsourcing>
5. Что такое краудсорсинг? [Електронне джерело] – Режим доступу: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing

УДК 330.322

*Марутяк Г.С.
Клебан О.Д.
викладачі Вишнянського коледжу ЛНАУ, м. Рудки*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У розвинених країнах світу інвестування є поширеним явищем, а інвестиційна діяльність обов'язковою умовою нормального функціонування економічної системи. Інвестування здійснюється двома основними групами суб'єктів: приватними та державними інвесторами. Звичайно ж, існують і інші форми інвестування, однак вищевказані групи є найбільш поширеними в зарубіжному досвіді [3 с. 52].

У латиноамериканських країнах до недавнього часу проводилася політика масштабної участі держави в інвестиційному процесі. Відповідно до Національного плану державних інвестицій в Аргентині на 2014 - 2020 рр. частка кожної з перерахованих вище категорій інвестицій в проекти становила відповідно 26,1%, 71,5%, 2,4%. При цьому, основним напрямком державних капвкладень в дану сферу 4-6 років тому були інфраструктурні проекти. Відзначимо, що ці проекти реалізовувалися не тільки за допомогою залучення державного капіталу [1. с. 41].

У Колумбії інвестиційна діяльність держави закріплена в головному законі країни – Конституції. Окремі статті Конституції вимагають розробки національного плану розвитку, що складається з двох частин - загальної та інвестиційної. Національний план інвестицій затверджується спеціальним законом на основі даних про державний борг і прогнозі державних фінансів на найближчі два роки. Вивчення досвіду інвестування Китаю дозволяє констатувати, що бюджет Китаю вже досить довгий час є інвестиційно орієнтованими. Частка інвестицій щорічно складає близько 4% ВВП. Ефективність інвестиційної діяльності, результативність і прибутковість державних інвестицій

забезпечується за допомогою активного використання механізмів державно-приватного партнерства. Держава і приватні інвестори здійснюють співфінансування будівництва та експлуатації інфраструктурних об'єктів.

У США частка валових державних капіталовкладень в загальному обсязі становлять більше 20%, причому 11-12% – інвестиції з федерального бюджету. В основному державні кошти вкладаються в військову промисловість (2/3 від загального обсягу федеральних інвестицій), а регіональна влада – в розвиток інфраструктури.

В Японії питома вага держінвестицій варіюється в межах від 6,5% до 8,4% ВВП. Головним джерелом держінвестицій, що забезпечує 80% всіх ресурсів, являються заощадження населення. Велика частина вільних коштів поштово-ощадної мережі повинна надаватися в кредит на рахунок довірливих фондів. Іншим джерелом є державний пенсійний фонд. Однак, тут мова йде в основному про промислові та інноваційні інвестиції.

Узагальнюючи вищесказане, слід зазначити, що у всіх розглянутих закордонних країнах приділяється увага державного управління інвестиційною діяльністю, однак, не скрізь ця сфера є пріоритетною для надання державної підтримки.

В Японії частина коштів, що спрямовуються на інвестиційні програми (перш за все рахунки довірчих фондів), передається на умовах позички державним кредитним інститутам, таким як Японський банк міжнародного співробітництва, Японський банк розвитку.

Основну роль в системі державної підтримки виробництва у зарубіжних країнах відіграє підтримка цін, що забезпечують стабільність доходів підприємств.

Основними цілями цього регулювання є: стабілізація цін на продукцію шляхом обмеження їх динаміки у відносно вузькому коридорі; підтримання цін, що забезпечують можливість здійснювати розширене відтворення; регулювання обсягів і структури виробництва.

У країнах ЄС функцію мінімальних цін виконують державні закупівельні ціни («ціни втручання»). За цим, заздалегідь фіксованими цінами, продукцію закуповують державні організації.

Крім того, на досить високому рівні встановлюються цільові ціни, що гарантують середнім і великим за розмірами виробництва підприємствам, певний рівень доходу.

Оцінюючи всі позитивні сторони зарубіжного досвіду, можна зробити висновок, що: у країнах з розвинутою ринковою економікою державне регулювання системи фінансового забезпечення являє собою складний механізм, що включає різноманітний інструментарій, який впливає на доходи підприємств.

При цьому масштаби державного регулювання в кожному окремому випадку багато в чому обумовлені рівнем економічного і соціального розвитку конкретної країни.

Принципи та форми державного фінансування в розглянутих країнах можуть бути враховані при розробці концепції державної фінансової підтримки підприємств в Україні; система державної підтримки в країнах ЄС об'єднує такі напрямки: кредитні програми, що передбачають державні позики через кредитні організації, договори з комерційними банками про зниження позичкового відсотка; програми реалізації, спрямовані на збільшення обсягу продажів того чи іншого виду продукції; програми міжнародної торгівлі, спрямовані, з одного боку, на зняття торговельних бар'єрів і регулювання експортно-імпорتنних поставок, з іншого боку – на захист вітчизняних виробників шляхом митно-тарифного регулювання експортно-імпорتنних операцій; програми регулювання обсягів виробництва з метою збалансування попиту і пропозиції товарів.

Список використаних джерел:

1. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник / В. М. Приймак. – К. : Атака, 2008. – 240 с.
2. Хачатуров Т. С. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія / М. П. Войнаренко, О. В. Губарь. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с. (182)
3. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.

УДК 332.146.2:330.322](477.54)

*Павловська І. В.
студентка другого курсу магістратури
спеціальність «Менеджмен організацій і адміністрування»
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків,
Науковий керівник: Новікова М. М., д.е.н., професор,
зав. кафедри менеджменту і публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Проблема залучення інвестицій для розвитку української економіки поглиблюється регіональними диспропорціями розміщення інвестиційних ресурсів. Головною причиною такої ситуації є невизначеність інвестиційного потенціалу регіонів України, його неефективне використання та відсутність дієвої регіональної політики нарощування. Саме за цих умов важливим є пошук регіональних резервів впровадження нових інвестиційних проєктів та стратегій у пріоритетні сфери та галузі регіональної економіки. Важливим стає завдання формування єдиного підходу до визначення й оцінки інвестиційного потенціалу регіону в цілому та за видами економічної діяльності зокрема. Розв'язання даної проблеми дозволить ефективно використовувати та примножувати існуючий та стратегічний інвестиційний потенціал регіону, а також дозволить стимулювати пошук інвестиційних можливостей для розподілу невикористаного інвестиційного потенціалу.

Першим кроком у вирішенні цих завдань має стати розуміння сутності поняття "інвестиційний потенціал» Мірошніченко П.І. [1] визначає, що інвестиційний потенціал регіону за економічним змістом розглядається як "сукупність інвестиційних ресурсів суб'єктів господарської діяльності, що формують комплексну базу відтворення господарської і соціальної сфери життєдіяльності

регіону на інноваційній основі з метою забезпечення стійкого економічного зростання", тобто він про проводить ототожнення між інвестиційними ресурсами, які забезпечать стійке економічне зростання регіону, і його інвестиційним потенціалом. Дамо визначення поняттю «інвестиційні ресурси». Бандура А.В., Шахманов Ф.И. визначають інвестиційний потенціал як певним чином упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, за допомогою яких можна досягти ефекту синергізму при їх використанні [2].

Під інвестиційними ресурсами розуміємо сукупність грошових коштів, цінних паперів, інше майно, в тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, що вкладаються в об'єкти підприємницької та (або) іншої діяльності з метою отримання прибутку і (або) досягнення іншого корисного ефекту.

В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів основним завданням постає розроблення оптимальної стратегії управління, з метою отримання максимального прибутку. Управління – це процес планування, організації, приведення в дію та контроль з метою досягнення координації людських, фінансових, природних і технологічних ресурсів, необхідних для ефективного виконання поставлених цілей.

Інвестиційний потенціал напряму залежить від інвестиційного клімату регіону. На інвестиційний клімат впливають такі фактори:

- рівень розвитку економіки регіону (значущість 35%);
- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури (15%);
- демографічна характеристика регіону (15%);
- рівень розвитку ринкових відносин та ринкової інфраструктури (25%);
- наявність екологічного, інвестиційного, політичного, кредитного, комерційного, валютного ризиків (10%).

Тобто, при оцінці інвестиційного потенціалу необхідно враховувати низку факторів, це інфраструктурна освоєність території, інноваційний потенціал, інтелектуальний потенціал населення, ресурсна складова. Інвестиційний потенціал регіону також формується за рахунок природних особливостей регіону,

географічного положення. Дуже важливим для активізації інвестиційної діяльності регіону є адекватна законодавча база, що регламентує здійснення інвестиційної діяльності та гарантує інвестору отримання прибутку за рахунок вкладання власних ресурсів в пріоритетні об'єкти інвестиційного потенціалу, а також стабільний рівень інфляції та незначний її рівень для можливості планування та отримання прибутку в стратегічній перспективі [3].

Для оцінки інвестиційного потенціалу Харківського регіону необхідно проводити SWOT-аналіз, який враховує природно-ресурсну, економічну, інноваційну складові, демографічну ситуацію, міграційні процеси. Визначення слабких та сильних сторін, можливостей та загроз розвитку інвестиційного потенціалу регіону створює основу для обґрунтування точок зростання та допомагає сформулювати перелік об'єктів інвестування для максимально ефективного вкладання інвестиційних ресурсів. Визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності на регіональному рівні є однією з важливих складових стратегії економічного і соціального розвитку області (регіону).

Список використаних джерел:

1. Мірошніченко П.І. Активізація використання інвестиційного потенціалу регіону: автореф. дис. к-та екон. наук: 08.00.05 / Інститут економіко правових досліджень НАН України. — Донецьк, 2007. — 20 с.
2. Бандури А.В., Шахманов Ф.И. Проблемы организации эффективной инвестиционно-взаимной деятельности корпораций в регионе. — М., 1999.
3. Гриньова В. М., Новікова М. М. Державне регулювання економіки: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 398 с.

УДК 338.48

Пахолків Н.І.

*к.вет.н., технік деканату економічного факультету
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АГРОТУРИЗМУ

Серед європейських держав Україна визначається найбільшим розмаїттям ландшафтних комплексів, значним історико-культурним, етнічним та генетичним надбанням і саме тому раціональне використання туристсько-рекреаційного потенціалу України слід розглядати як один із діючих засобів розв'язання проблем її економічного розвитку, стабілізації екологічної ситуації та забезпечення належного рівня в якості життя населення. Проте існуючий потенціал в країні, на жаль, так і залишається невикористаним в повній мірі.

На карті сільського зеленого туризму в Україні простежується тенденція тяжіння туристичних потоків до зон та маршрутів з найбільш цінними елементами екологічного каркасу – чистих річок, озер, лісових масивів, а також до архітектурних комплексів малих міст та сіл [1, с.20]. На сьогодні основними районами сільського зеленого агротуризму в Україні є Крим та Карпати. Особливо інтенсивно він розвивається в Карпатському регіоні – Івано-Франківській, Закарпатській і Львівській областях [2, с.76].

Туристсько-рекреаційні фактори є найважливішими для формування туристичних потоків, оскільки саме вони створюють її неповторність і привабливість для туристів. Тому приплив туристів до певного туристичного регіону підвищується за наявності більшої кількості природно-рекреаційних об'єктів. Поганий природно-екологічний стан, слабка реклама та політична нестабільність у регіоні можуть негативно впливати на приїзд туристів, незважаючи на наявність рекреаційних ресурсів [3; с. 124].

Виходячи з цього, заслуговують на увагу особливості Львівської області, які формують передумови для розвитку туристично-рекреаційної галузі. Є цілий перелік чинників, найбільш важливими серед яких слід зазначити наявність різноманітних природних рекреаційних ресурсів, помірні кліматичні умови, відносно чисте навколишнє середовище, багаті історично-культурні ресурси, наявність відповідної інфраструктури, надлишок людських ресурсів. Проте не кожний регіон в області, село чи будинок однаково придатні для прийому гостей.

Вирішуючи можливість започаткування підприємницької діяльності в даній галузі, потрібно усвідомлювати слабкі і сильні сторони вже наявної агротуристичної пропозиції [4, с.245].

Не варто робити ставку на дохідність від даної сфери обслуговування як «основну» для приватного підприємця, адже агротуризм часто низькооплачуваний і має чітко виражений сезонний характер. Таким чином, існують проблеми сезонної зайнятості працездатного населення регіону й відсутності мотивації до якісного сервісу через невисокі доходи. Агротуризм може бути одним із важливих доходів у загальному бюджетному фонді села, за умови посилення ролі держави у процесі відтворення в системі туризму.

Позитивний вплив сільського зеленого туризму на вирішення соціально-економічних проблем села полягає передусім у тому, що він розширює сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, і дає селянам додатковий заробіток; розширює можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері але й в сфері обслуговування.

Варто відмітити, що у рекреаційній галузі зайнятість має двоякий характер, оскільки багато робочих місць є сезонними або з неповним робочим днем. Оскільки, це явище з точки зору якості робочих місць є негативним, то зайнятість у туристичній галузі характеризується великою кількістю працівників з неповним робочим днем, а тому значні кошти спрямовуються на створення передумов для продовження сезонного періоду та розширення зайнятості до цілорічної. У випадку ж сільського зеленого

агротуризму дана проблема не настільки актуальна оскільки сільський господар диверсифікує джерела фінансових надходжень і продовжує жити звичайним сільськогосподарським життям (в даному випадку мова не йде про власників сільських садиб, що мають спеціалізовану орієнтацію на туристів і являються міні-турбазами відпочинку).

Якщо розглядати середньостатистичну сільську родину з наявним у неї житловим фондом, яка теоретично може приймати поселенців-туристів, то проблема сезонності в туристично-рекреаційній сфері впливатиме на життя селянина опосередковано, а не в прямій залежності, як для спеціалізованих туристичних баз відпочинку.

При певному нагромадженні числа відпочиваючих з'являється потреба в задоволенні їх різноманітних запитів, а це, в свою чергу, стимулює розвиток сфери послуг: транспортних, зв'язку, торгівлі, служби побуту, відпочинково-розважальних та інших. Особливо сприятливі умови для розвитку сільського зеленого туризму створюються на територіях національних і ландшафтних парків [6].

Список використаних джерел:

1. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України. *Стратегічні пріоритети*. – 2008. - №1(6). – С.16-21.
2. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу / С.П.Гаврилюк. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2006. – 180 с.
3. Лендел М.А. Регіон в системі прикордонного співробітництва. – Ужгород: Карпати, 2009. – 472 с.
4. Лужанська Т.Ю. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи. – К.: Кондор, 2008. – 385 с.
5. Нездоймінов С.Г. Туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід. – Одеса: Астропринт, 2009. – 304 с.
6. Перспективи розвитку сільського-зеленого туризму: <http://www.namitours.com/2009/12/08/>

УДК 339.17

*Плотницька С.І.
д-р екон. наук, проф., проф. кафедри менеджменту
і публічного адміністрування,
Харківського національного університету міського
господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків*

ПІДХОДИ ДО ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Протягом останніх трьох десятиліть малі та середні підприємства (МСП) відіграють вирішальну роль в економічному розвитку, виходячи з динаміки створення нових робочих місць, впровадження технологічних нововведень, тощо [5]. Більш того, МСП доволі динамічні та гнучкі – вони більш легко адаптуються до нестабільних та ризикових зовнішніх умов. Однак, в умовах постійної лібералізації світової торгівлі, наростання фактичної світової фінансової кризи, посиленні глобальної конкуренції видається необхідним дослідити проблеми, з якими стикаються МСП в епоху глобалізації, та їх адаптацію до викликів.

В сучасних умовах актуальним напрямком розвитку МСП є їх інтернаціоналізація, а тому особливої актуальності набувають дослідження саме цієї сфери діяльності МСП.

Безсумнівно, наростаючі процеси інтернаціоналізації та глобалізації мають як можливості, так і загрози для малого та середнього бізнесу. Можливості проявляються у зростанні експортного потенціалу, появі нових ринків збуту та розширенні зовнішньої співпраці. У свою чергу, МСП, орієнтовані на регіональне чи національне зростання, можуть зіткнутися зі збільшенням кількості потенційних іноземних конкурентів на своєму внутрішньому ринку.

Слід зазначити, що на сьогодні не існує єдиної загальноприйнятої теорії щодо інтернаціоналізації МСП. Одним з перших є так званий поетапний підхід до інтернаціоналізації [2]. Він передбачає, що підприємства спочатку функціонують на

внутрішньому ринку і лише досягнувши стабільних позицій, поступово розширюють свою діяльність на зарубіжні ринки через низку послідовних етапів. Основні критичні зауваження щодо даного підходу підкреслюють, що він не враховує динамічного характеру інтернаціоналізації. Більш того, ці теорії етапного підходу базуються здебільшого на експорті як критерії інтернаціоналізації. Експорт, без сумніву, є ключовим елементом інтернаціоналізації, однак, ототожнення інтернаціоналізації лише з експортом є значним спрощенням предметної сфери дослідження.

Наступна група моделей відноситься до так званого мережевого підходу та зосереджується на ринку та відносинах фірми до цього ринку. Відповідно до мережевого підходу, інтернаціоналізація розглядається як процес, в якому відносини постійно створюються, розвиваються, підтримуються та розриваються для досягнення цілей фірми.

Процес інтернаціоналізації МСП з точки зору мережі інтенсивно досліджувався протягом останніх двох десятиліть, і немає сумнівів, що саме мережі відіграють важливу роль в процесі виходу МСП на зовнішні ринки.

Однак, не викликає сумнівів, що інтернаціоналізація є складним і багатовимірним явищем. Усі представлені вище перспективи є фрагментарними і, як правило, зосереджені на одному аспекті міжнародної діяльності (більшість досліджень зосереджена на чинниках інтернаціоналізації або процесах її поглиблення).

Серед спроб інтегрувати різні підходи до інтернаціоналізації слід відзначити дослідження Р. Флетчера, який запропонував концептуальні основи цілісного підходу до інтернаціоналізації МСП [3]. У моделі представлені три різні форми міжнародної діяльності фірм: зовнішня (наприклад, експорт), внутрішня (наприклад, імпорт) та поєднана (наприклад, стратегічні альянси). Ці три форми є взаємопов'язаними та знаходяться як під впливом одна одної, так і внутрішнього та зовнішнього середовища.

Інший інтегративний комплексний підхід до інтернаціоналізації був запропонований Беллом та його співавторами [1]. Науковці

виділили три різні шляхи інтернаціоналізації МСП, а також три групи МСП: поступове проникнення на зовнішні ринки («традиційні» фірми), швидка інтернаціоналізація («народжені глобальними») та вихід на зовнішні ринки підприємства як «традиційного», проте через деякий час темп проникнення стає швидшим («повторно народжені уже глобальними»).

Одним із сучасних підходів є підхід, заснований на знаннях [4]. Модель розкриває роль знань у інтернаціоналізації МСП та базується на так званих «факторах знань» – знаннях ринку та досвіді, який, в свою чергу, включає знання мережі, знання культурних факторів та підприємницькі знання. У моделі досвід сприймається як триада цих вищезгаданих типів знань.

Проте, незважаючи що цей підхід є інноваційним, він базується на ключових парадигмах підприємництва та інтернаціоналізації. Автори стверджують, що є нагальна потреба в новій перспективі для пояснення інтернаціоналізації МСП, адже на інтернаціоналізацію мають вплив безліч факторів, таких як прийняття рішень, мережа, характеристики підприємства, зовнішнє середовище, тощо.

Крім того, слід враховувати, що інтернаціоналізація стосується не лише експорту, але і всіх видів діяльності, які приводять МСП у важливі ділові відносини з іноземним партнером: експорт, імпорт, прямі іноземні інвестиції, міжнародний субпідряд і міжнародне технічне співробітництво.

Незважаючи на те, що більшість вітчизняних МСП все ще функціонують на місцевих та внутрішніх ринках, ми прийшли до висновку, що зростаюча їх кількість має стати в подальшому міжнародною, а деякі навіть глобальними.

Важливим напрямком подальших досліджень є визначення підходів, найбільш актуальних для вітчизняних МСП в процесі виходу на зарубіжні ринки для їх подальшого ефективного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Bell J., McNaughton R., Young S., Crick D.: *Towards an Integrative Model of Small Firm Internationalisation*, “Journal of International Entrepreneurship” 2003, no. 1, pp. 339–362.
2. Daszkiewicz N.: *Teorie internacjonalizacji – ewolucja i perspektywy rozwoju*, [w:] *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szanse i zagrożenia rozwoju*, red. Daszkiewicz N., CeDeWu, Warszawa, 2007, s. 13–24.
3. Fletcher R.: *A holistic approach to internationalisation*, “International Business Review” 2001, vol. 10, pp. 25–49.
4. Mejri K., Umamoto K.: *Small- and medium-sized internationalization: Towards the knowledgebased model*, “Journal of International Entrepreneurship”, 2010, vol. 8, no. 2, pp. 156–16.
5. Research & Development and Innovation by SMEs *Annual report on European SMEs*, 2018/19.

УДК 657

Прокопишин О.С.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Прокопишин С.Б.

здобувач освітнього ступеня «Бакалавр»

спеціальності «Облік і оподаткування»

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ІМПОРТ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ

Сьогодні в Україні поширені негативні тенденції економічних процесів, спрямовані на послаблення соціально-політичних процесів, що неабияк впливає на соціальний та фізичний стан громадян. Як результат, спостерігаємо погіршення стану здоров'я як досить загрозливу тенденцію.

Актуальність проблеми обліку медичних препаратів зумовлена передусім тим, що в нинішніх економічних умовах немає обґрунтованої документації для регулювання недосконалого процесу обліку імпортованих медичних препаратів, а проблеми організації обліку медикаментів і лікарських засобів нині набувають особливої актуальності.

Лікарські засоби – будь-які речовини або комбінації речовин (одного або кількох активних фармацевтичних інгредієнтів (далі – АФІ) та допоміжних речовин), що мають властивості та призначені для лікування або профілактики захворювань у людей, чи будь-які речовини або комбінації речовин (одного або кількох АФІ та допоміжних речовин), які можуть бути призначені для запобігання вагітності, відновлення, корекції чи зміни фізіологічних функцій у людини здійсненням фармакологічної, імунологічної або метаболічної дії або для встановлення медичного діагнозу [2].

Торгівля лікарськими засобами підлягає ліцензуванню Державною службою лікарських засобів. Для отримання ліцензії належить подати заяву й відомості про наявність матеріально-технічної бази і кваліфікованого персоналу.

На сьогодні на імпорتنі лікарські засоби передбачено застосування ставки ПДВ у розмірі 7% від бази оподаткування до операцій з постачання на митній території України та ввезення на митну територію держави лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Держресстру, а також виробів медичного призначення згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України [1].

Операції з постачання інших лікарських засобів, які не внесені до Державного реєстру та виробів медичного призначення, що не входять до Переліку № 411, оподатковуються в загальному порядку.

Починаючи з 01.01.2015 р. відповідно до змін, внесених Законом № 71 до Податкового кодексу, об'єктом оподаткування є прибуток, що визначають коригуванням фінансового результату, розрахованого у фінансовій звітності відповідно до ПсБО або МСФЗ, на податкові різниці (пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 Податкового кодексу) [4].

База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначають виходячи з їхньої договірної вартості з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім акцизного податку на реалізацію суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів, збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, що справляється з вартості послуг стільникового рухомого зв'язку, ПДВ та акцизного податку на спирт етиловий, що використовується виробниками – суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів, зокрема компонентів крові й вироблених із них препаратів (крім лікарських засобів у вигляді бальзамів та еліксирів).

При цьому база оподаткування не може бути нижчою за ціну придбання таких товарів/послуг, а база оподаткування операцій з постачання самостійно виготовлених товарів/послуг не може бути нижчою за звичайні ціни. Виняток становлять товари, ціни на які підлягають державному регулюванню. Цей момент необхідно враховувати, позаяк ціни на лікарські засоби й вироби медичного призначення регулюються встановленням граничних розмірів

цінових надбавок.

Датою виникнення податкових зобов'язань з ПДВ є дата події, що відбулася раніше: дата зарахування коштів від покупця на банківський рахунок (у касу) як оплата товарів, або дата відвантаження товарів.

Звільнення від оподаткування ПДВ, передбачене п. 38 підрозділу 2 розділу XX ПКУ, застосовують, якщо ввезення та/або постачання здійснюється на підставі договорів із спеціалізованими організаціями, що здійснюють закупівлі, перелік яких визначений Законом України «Про здійснення державних закупівель», укладених на виконання угод між центральним органом виконавчої влади України, що забезпечує формування й реалізує державну політику у сфері охорони здоров'я, та відповідною спеціалізованою організацією, що здійснює закупівлі, у межах виконання бюджетних програм із забезпечення медичних заходів державних програм та/або комплексних заходів програмного характеру в галузі охорони здоров'я [3].

Треба зазначити, що в аптечних закладах товар зазвичай реалізують за готівку споживачу – неплатнику ПДВ, тому за щоденними підсумками операцій складають податкові накладні. Такі податкові накладні реєструють в ЄРПН в обов'язковому порядку і не видають покупцю.

В Україні тривають важливі кроки на шляху до забезпечення належного обліку медичних препаратів, що дасть змогу поліпшити процес обліково-інформаційного забезпечення управління медикаментами й лікарськими засобами.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Про внесення змін до деяких законів України щодо ліцензування імпорту лікарських засобів та визначення терміна «активний фармацевтичний інгредієнт»: Закон України від 04.07.2012 № 5038-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
3. <http://www.visnuk.com.ua>.
4. <http://www.visnuk.com.ua>.

УДК 336.5: 634

Сало І.А.

*д.е.н., ст. наук. сп., провідний науковий співробітник
відділу ціноутворення та аграрного ринку
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ*

ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ринок плодів і ягід є одним з небагатьох, який формується переважно під впливом попиту і пропозиції. Державна фінансова підтримка галузі садівництва в Україні здійснювалася тільки шляхом розподілу коштів зі спецфонду: до 2011 р. з 1 %-го, а в подальшому з 1,5 %-го збору згідно із Законом України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства». Ефект від використання коштів спецфонду щороку зростав. На 1 грн витрачених у 2010 р. коштів отримано виручку від реалізації плодів – 5,46 грн, що в 18 разів більше ніж у 2000 р. У 2012 р. частка валових зборів плодів у сільськогосподарських підприємствах сформована за рахунок державної підтримки становила 90,5 % (327 тис. т). А урожайність закладених садів була вищою у 6,3 раза (7,9 т/га) проти існуючих насаджень і це при тому, що не всі культури вступили у товарне плодоношення, зокрема, кісточкові 2009-2012 рр. посадки та зерняткові 2010-2012 рр. Тобто можна стверджувати, що занепад галузі садівництва вдалося призупинити.

Однак згаданий закон втратив чинність з 2013 р. Кошти, що відраховувалися зі збору до спеціального фонду, почали спрямовуватися до загального. Як наслідок – загальні площі плодоягідних насаджень в Україні скоротилися з 254,9 тис. га в 2012 р. до 224,4 тис. га в 2016 р., тобто на 12 %.

Починаючи з 2017 р. урядом відновлено програму підтримки галузі садівництва 2801350 «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і

нагляд за ними» та оновлено процедуру розподілу коштів. Протягом 2017-2019 рр. закладено 13,6 тис. га плодкових та ягідних насаджень.

Обсяг фінансування у 2018 р. склав 395 млн грн, в т. ч. за двома напрямами: компенсація витрат з придбання садивного матеріалу – 261 та будівництво холодильників – 131 млн грн. В 2019 р. у державному бюджеті передбачено фінансову підтримку садівницьких підприємств у розмірі 400,0 млн грн. Слід відзначити, що Міністерством аграрної політики та продовольства України наказ про розподіл коштів за цією програмою було підписано лише на початку другого півріччя 2019 р. [2]. Відтак, у першому півріччі 120 млн грн компенсовано сільгоспвиробникам за придбання садивного матеріалу, а в другому – 160, що на 7,3 % більше ніж в 2018 р. Однак на будівництво холодильників з регульованим газовим середовищем, сортувальних ліній, морозильних камер дісталось на 8% менше ніж в минулому році – 120 млн грн.

Спостерігається суттєва варіація у фінансуванні регіонів. Так, у 2018 р. найбільше коштів було сконцентровано в семи областях України: Вінницька, Дніпропетровська, Закарпатська, Київська, Львівська, Хмельницька, Чернівецька – 70,7 % (279,1 млн грн). В середньому на одне підприємство за першим напрямом фінансування припадало 2,3 млн грн, тоді як за другим в 6,3 рази більше – 14,5 млн грн. Підприємства, які фінансувалися за обома напрямами (5 одиниць) отримали більше, ніж по 16 млн грн. Тобто у 9 підприємств із 171 сконцентровано 35 % загальної суми фінансової підтримки садівницьких підприємств.

У 2019 р. у першому півріччі 50,2 млн грн, а це 42 % фінансування зосередилося у 29 сільгоспвиробників Київської та Закарпатської областей. В другому півріччі затверджено перелік суб'єктів господарювання, які мають право на отримання компенсації витрат, пов'язаних з будівництвом холодильників з регульованим газовим середовищем – це ТОВ «Сади Дніпра», ФГ «Сам+», ТОВ «Молодіжна аграрна спілка» – 53,8 млн грн. Ємність холодильників цих господарств становить 4976 т. Також Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського

господарства України передбачено зміни до нормативів, у межах яких проводиться компенсація у виноградарстві, садівництві і хмелярстві.

Завдяки вступу у товарне плодоношення молодих садів, спостерігається збільшення обсягів виробництва плодів та ягід в сільськогосподарських підприємствах за останні десять років – на 22,3 % (у 2019 р. – 350,7 тис. т). Однак відтворення багаторічних насаджень, поки що, залишається недостатнім, оскільки площі вибуття старих насаджень практично в 2 рази більші. Найбільш помітне підвищення індексів вибуття насаджень кісточкових культур в 2014-2015 рр. Це свідчить про значну перевагу площ вибуття (9,2 тис. га) порівняно з площами посадки (0,8 тис. га) – в 11,5 разів. На нашу думку, найбільш необхідна підтримка виробників у закладанні саме садів кісточкових культур. Обсяги виробництва цих плодів сільськогосподарськими підприємствами в країні в 2019 р. становили 17,7 тис. т, а це лише 0,4 кг на особу (при раціональній нормі споживання 16 кг у рік).

Через недостатньо відпрацьований механізм розподілу коштів, протягом року змінювалися напрями їх використання, що не сприяло досягненню поставленої мети – раціонального продовольчого забезпечення населення. До того ж не було передбачено фінансування витрат з проведення науково-технічних досліджень та здійснення розробок у садівництві, а також витрат, пов'язаних зі зміцненням матеріально-технічної бази галузевих наукових закладів та їх дослідних господарств, тоді як на ці заходи законодавчо передбачено до 5 % виділених коштів згідно п. 4 Постанови №587 [1].

Дослідження переконують в необхідності: перегляду та удосконалення на державному рівні механізму розподілу коштів на закладення молодих садів та ягідників і догляд за ними як за регіонами, так і між окремими товаровиробниками; залучення галузевих наукових закладів для встановлення оптимально-необхідних, для достатнього продовольчого забезпечення населення, обсягів та напрямів фінансування; розробки цільової програми з довгостроковою спрямованістю державної підтримки

галузі садівництва на базі використання інноваційних екологобезпечних технологій вирощування плодів та ягід.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07.2005 № 587 (зі змінами) URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/587-2005-%D0%BF>

2. Про розподіл коштів за бюджетною програмою 2801350 «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» : затв. наказом М-ва аграрної політики та продовольства України від 13.08.2019 р. № 469-19. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN054904.html

УДК 338

*Сиротенко Є.О.
магістрант кафедри менеджменту і
публічного адміністрування
Харківського національного університету міського
господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків*

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Методи управління стратегічними змінами разом із законами, принципами та функціями, складають методологічний базис управління стратегічними змінами на підприємстві. Саме тому важливим є їх співвіднесення з предметною галуззю концепції управління стратегічними змінами.

Розпочнемо розгляд методів управління стратегічними змінами з найбільш розповсюдженого і відомого методу, яким є реінжиніринг. Цей метод був розроблений М. Хамером і Дж. Чампі, як «фундаментальне переосмислення та радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення суттєвих зрушень в таких ключових показниках результативності діяльності як затрати, якість, рівень обслуговування і оперативність» [3].

Даунсайзинг передбачає зменшення розміру організації (виробничих потужностей) для поліпшення її функціонування та зниження витратної частини бюджету, головним чином, за рахунок скорочення кадрів; при цьому комплекс заходів націлений на ефективну HR-діяльність, перетворення структури організації та оптимізацію її ключових цілей [2].

Аутсорсинг, як метод управління стратегічними змінами, передбачає передачу окремих обов'язків або цілих видів діяльності зовнішній організації на контрактній основі.

Важливим методом перетворень є загальне управління якістю або концепція Total Quality Management, що передбачає впровадження методів управління якістю у всі сфери діяльності підприємства з урахуванням їх технічних параметрів.

Ощадливе виробництво є сучасним методом управління та включає оптимізацію витрат шляхом аналізу створення цінності для споживача.

Реорганізація як метод управління стратегічними змінами є повною або частковою зміною власників корпоративних прав підприємства зі зміною організаційно-правової форми, ліквідацією окремих структурних підрозділів. Також реорганізація передбачає можливість створення кількох підприємств на базі одного.

Крім вищезазначених методів при реалізації стратегічних змін, слід виділити методи, що запропоновані Фр. Гуїяром і Дж. Келі [1], серед яких:

- рефреймінг як переосмислення і перебудова механізму сприйняття підприємства з метою позбавлення від невдалих шаблонів, наповнення корпоративної свідомості новим баченням і направленістю до змін та створення сенсу існування підприємства;
- реструктуризація націлена на підвищення конкурентоздатності та стосується перебудови економічної моделі підприємства, упорядкування її фізичної інфраструктури та архітектури;
- ревіталізація передбачає зростання шляхом посилення зв'язків із зовнішнім середовищем, що передбачає визначення потреб ринку та концентрація на їх задоволенні, відкриття нових напрямів діяльності, впровадження інформаційних технологій та нових правил;
- під відновленням розуміється створення системи стимулювання персоналу відповідно до цілей реалізації стратегічних змін, організацію навчання та підтримки командного духу.

До загального інструментарію управління стратегічними змінами на підприємстві варто також додати організаційний розвиток, бенчмаркінг, ауттаскінг, аутстафінг, концепцію «6 сигм» та ін. методи.

Використання вищевизначених методів в концепції управління стратегічними змінами забезпечить розробку та імплементацію ефективних управлінських рішень з метою розвитку підприємства по запланованій траєкторії.

Виходячи з того, що закони, принципи та функції виступають як універсальні інструменти, то визначення оптимального методу або необхідність їх поєднання – є специфічним для кожного підприємства та кожної конкретної ситуації.

Такими чином, визначення методу управління стратегічними змінами або їх поєднання вимагає врахування особливостей управління підприємством, які визначають специфічні елементи їх імплементації: розгляд підприємства з точки зору різних підходів та відповідного йому зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Гуиар Ф. Ж., Келли Д. Н. Преобразование организации; пер. с англ. М. : Дело, 2000. 376 с.
2. Обиденнова Т. С. Тактичні та стратегічні напрямки проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу. *Економіка та управління*. 2014. № 2. С. 100-106.
3. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. 287 с.

УДК 339.97

*Хамініч С.Ю.
доктор економічних наук, професор, професор кафедри
маркетингу та міжнародного менеджменту,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
м.Дніпро
Єрамішян М.В.
магістр спеціальності «Маркетинг»,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро*

РОЛЬ SMM У ПРОСУВАННІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Туризм - одна з найприбутковіших галузей світової економіки. Social Media Marketing виконує ряд завдань: управління думкою цільової аудиторії; використання рекламних механізмів в інтернеті, які дозволяють виділити цільову аудиторію, і показати рекламу саме їй; збільшення числа споживачів з позитивним ставленням до туристичної компанії, послуг, персоналу, іміджу, і т.д.; корекція небажаних стереотипів, їх заміна на позитивні; збільшення відвідуваності сайту компанії; збільшення популярності бренду, зростання продажів пропозицій і послуг компанії.

Маркетинг у соціальних мережах, або SMM (англ. social media marketing) - комплекс заходів щодо використання соціальних медіа як каналів для просування компаній та вирішення інших бізнес-завдань [1].

Ще не так давно досить було мати свій сайт, як реклама в інтернеті поширювалася саме з нього. Залежність будувалася по ланцюжку від компанії, до сайту, а потім до цільової аудиторії. Сьогодні багатомільйонна армія споживачів отримують інформацію в Social Media. На будь-якому сайті є значки соціальних мереж, поя яких можна швидко перейти на сторінку компанії. Це дуже зручно, адже користувач, перебуваючи на одному сайті знаходить все, що його цікавить, може залишати коментарі, обмінюватися думкою і інформацією.

Слід підкреслити, що SMM не лише підвищує рейтинг компанії та приваблює нових клієнтів. Він також підвищує впізнаваність бренда та лояльність користувачів, покращує рейтинг пошукових систем. Просування SMM розглядається як один із інноваційних та перспективних методів просування.

Ефективна туристична реклама повинна бути максимально яскравою та привабливою. Важко уявити собі більший розвиток туризму без виходу у соціальні мережі. Оскільки більшість людей сьогодні проводять в середньому 5 годин на день в Інтернеті, просування SMM в соціальних мережах дозволяє безпосередньо взаємодіяти з потенційними клієнтами, формувати їх думку та побажання. Наприклад, туристичне агентство може писати інформативні публікації про важливість спорту в нашому житті та пропонувати фітнес-тури компанії з професійними тренерами.

Контент-менеджерам треба постійно слідкувати за новими тенденціями і трендами. Мода на відпочинок і туристські поїздки змінюється, а отже змінюються і запити клієнтів. Це означає, що потрібно регулярно проводити маркетингові дослідження, виявляти потенційних клієнтів та залучати їх.

Пошукова оптимізація сайтів (SEO) є перспективним напрямком для інвестицій турфірми. Такий вид реклами не має прямого впливу на користувача. Одним із сучасних видів рекламного контенту є нативна реклама «native advertising». При такому підході користувач з більшою вірогідністю зацікавиться продуктом.

На прикладі SEO рекламний підхід розглядається з точки зору адаптації сайту до технічних вимог пошукових систем. В свою чергу такий інструмент, як нативна реклама сприяє створенню рекламних матеріалів, які не будуть схожі на явну рекламу.

Професійна реклама буде давати ефект як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі. З одного боку вона допомагає туристичним підприємствам знаходити нові ринки збуту, нових партнерів та покупців, з іншого - збільшувати доходи фірми та інвестувати у подальший розвиток компанії.

Таким чином, завдяки тому, що сучасне суспільство

проводить більшу частину свого життя в соціальних мережах, перед туристичними компаніями відкрилися величезні можливості по використанню Social Media Marketing, адже він є інноваційним комплексом практичних інструментів для просування і продажу туристичних продуктів, товарів і послуг туристам в соціальних мережах. Він допомагає підвищити прибуток фірми завдяки ефективному впливу на споживачів.

Список використаних джерел:

1. Віктор Ян. "Проведення рекламних компаній: Стратегія. Структура. Носії." – М.: ТОВ "Вершина", 2017. – 213 с.
2. Романчукевич М.Й. Формування системи інформаційного забезпечення управління маркетинговою діяльністю підприємств. Автореф. дис. на зд. наук. ступ. к.е.н. за спец. 08.06.01 – економіка, організація та управління підприємствами. – Тернопільський державний економічний університет, Тернопіль, 2016. – 22 с.

УДК 338:484

*Хамініч С.Ю.
д.е.н., проф., професор кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту,
Сирота М.Є.
студентка групи ЕМ-17-1, спеціальність «Маркетинг»,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро*

МАРКЕТИНГ ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Входження України у світовий економічний простір вимагає сучасних напрямів управління маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання. Одним із пріоритетних завдань маркетингової діяльності є задоволення потреб споживачів з урахуванням рівня та якості життя населення тієї чи іншої країни.

У багатьох країнах туризм є однією з найрозвинутіших галузей економіки через свій швидкий темп розвитку. Цьому сприяють політичні, економічні, наукові і культурні зв'язки між державами світу, що мають тенденцію до розширення. Розвиток туризму дозволяє мільйонам людей розширити свій кругозір, познайомитися з визначними пам'ятками, культурою, традиціями тієї чи іншої країни.

Туризм - це індустрія, яка працює в широкому масштабі: вона охоплює різні види діяльності, починаючи від самого маленького готелю на березі моря до авіакомпаній, багатонаціональних готельних мереж і великих міжнародних туроператорів. Спочатку, нетрадиційні галузі, такі як туризм, з'явилися в якості рішення для досягнення балансу між екологією і промисловістю. Проте, через свою матеріальну привабливість, країни почали все більше розвивати цю індустрію.

Продукт являє собою поєднання матеріальних і нематеріальних елементів. Транспорт до місця призначення, місця проживання та об'єктів, а також розваги в місці призначення - все це формує

туристичний продукт [3]. Таким чином, він являє собою складну комбінацію продуктів, пов'язаних з пам'ятками, сервісом і транспортом. Кожен з цих компонентів має своє значення в асортименті продукції, а за відсутності навіть окремих компонентів асортимент продукції є неповним.

Маркетинг, а саме, реклама психологічно впливає на бажання та прийняття рішення потенційним споживачем. Проведені дослідження свідчать, що споживачі туристичних послуг віддають перевагу конкретному туристичному напрямку чи туру не тому, що ними було проаналізовано всі запропоновані ринком можливі варіанти, а в результаті впливу різносторонньої влучної та дієвої реклами, у тому числі із застосуванням візуальних наочних засобів та заохочень економічного характеру [1].

В Україні туризм є одним з пріоритетних напрямків національної культури й економіки. В період становлення ринкових відносин в Україні туризм як одна з найбільш перспективних та динамічних галузей світового господарства отримав усі умови для інтенсивного розвитку.

Проаналізувавши статистичні дані, можна підсумувати, що українці доволі багато подорожують. Найпопулярнішим напрямком є європейські країни, як Польща, Болгарія, Греція та Туреччина. Станом на 2018 рік 31495 туристів виїхало у Туреччину, 12255 – у Болгарію, 8059 – у Польщу та 9210 – у Грецію.

Стосовно внутрішнього туризму в Україні потрібно відзначити, що він розвивається та має великі перспективи. Однак, його розвиток стримує низка факторів. В Україні відсутня достатньо розвинута інфраструктура, недосконала законодавча та нормативно-правова база, відсутня розгалужена система інформаційно-рекламного забезпечення діяльності галузі та відсутні туристичні представництва за кордоном, рівень якості послуг та засобів розміщення не відповідає міжнародним стандартам. Окрім цього, наша країна має незадовільний стан доріг та недостатньо кваліфікований персонал у сфері туризму.

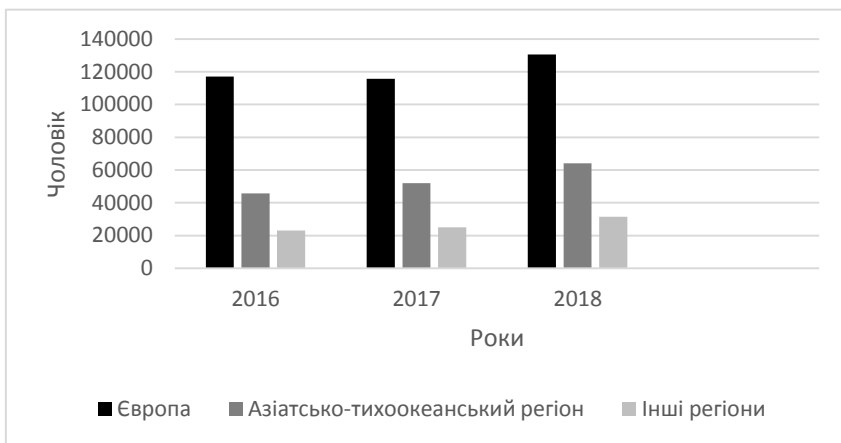


Рис. Пріоритетні напрямки українських туристів [складено на основі статистичних даних за джерелом 2]

Для вирішення проблем із внутрішнім туризмом в Україні, законодавчі та виконавчі органи мають сприяти створенню організаційно-правових та економічних засад становлення туризму як високорентабельної галузі економіки, упроваджувати передовий зарубіжний досвід, підвищувати конкурентоспроможність українського туристичного продукту, покращувати інформаційне та рекламне забезпечення, а також усувати адміністративні бар'єри.

Список використаних джерел:

1. Власенко А.Л. До питання рекламної маркетингової комунікації в сфері туризму. *Застосування маркетингових технологій управління підприємствами в умовах сучасного бізнес-середовища*. матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. Херсон, 2018. – С.21-23.
2. Державна служба статистики України. Виїзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони виїжджали. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Мальская М. Основи маркетингу в туризмі. Київ, 2017. – 336 с.
4. Мальская М., Худо В. Туристичний бізнес. Київ, 2017. – 368 с.

УДК 338.24

*Хамініч С.Ю.
доктор економічних наук, професор, професор кафедри
маркетингу та міжнародного менеджменту
Філіппова Є. С.
магістр спеціальності «Маркетинг»
Рабінович Є. Б.
магістр спеціальності «Маркетинг»
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ DIGITAL – МАРКЕТИНГУ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ

Проблематика використання цифрових засобів розповсюдження інформації для просування товарів та послуг – є одним із актуальних питань сьогодення. Впровадження глобалізаційних процесів у діяльність суб'єктів господарювання вимагає сучасного осмислення сутності та значення засобу просування товарів та послуг як складової сучасного маркетингу – digital-маркетингу. Багатьма науковцями зміст digital-маркетингу досліджено з урахуванням інноваційних напрямів діяльності суб'єктів господарювання. Вчені аналізують основні складові digital-маркетингу на яких базується формування сучасної концепції маркетингу цифрових технологій, а саме: SEO – просування, контент маркетинг, SMM – просування, крауд – маркетинг, E-mail розсилки, контекстна реклама тощо [1-3].

Глобалізаційні напрями цивілізації впевнено впливають на діяльність підприємств, фірм, компаній та інших суб'єктів господарювання.

За прогнозами маркетингових експертів на початок 2023 року більшість компаній виведуть свій бюджет з традиційних маркетингових джерел, 87% маркетингового бюджету буде виділено на digital-маркетинг. Перспективи розвитку digital – маркетингу у глобалізованому світі включають такі напрями :

- активізація голосового пошуку (прогнозовано за оцінками експертів вони зростуть до 40 млрд.дол. США);
- цільовий та мобільний маркетинг (відповідність 100% -ому задоволенню потреб споживачів та 100%-е використання ними мобільних пристроїв і додатків, що дає можливість очікувати зростання витрат на мобільний зв'язок на 65 млрд.дол);
- штучний інтелект та більш якісне задоволення потреб споживачів (впровадження інноваційних технологій у маркетингову діяльність підприємств та залучення нових споживачів);
- зниження вагомості соціальних мереж та збільшення ролі електронної пошти потенційних споживачів;
- активізація ресурсу- маркетингові аналітики (тих, хто відповідає за ріст, розширення і просування компанії за рахунок впровадження креативних рішень і новітніх технологічно-інноваційних розробок);
- персоналізація з одного боку та конфіденційність з іншого для досягнення більш високих результатів і підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- автоматизація маркетингу та трансформація аудиторії (зміна пріоритетів як у формуванні організаційної структури підприємства , так і у формуванні лояльності споживачів та гудвілу фірми) тощо [1].

Таким чином, впровадження цифрових технологій слід сприймати як індикатор формування основної складової задоволення потреб споживачів на ринку товарів та послуг. Ефективність впровадження digital-маркетингу у конкурентному бізнес – середовищі дає можливість підвищити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання та формувати перспективні напрями сучасного маркетингу.

Список використаних джерел:

1. MMR.ua: «Конец « слепого » маркетинга,или 14 предсказаний digital-маркетинга»[Електронний ресурс] .URL: http://mmr.ua/show/konets_slepogo_marketinga_ili_14_predskazaniy_d

igital-marketinga.

2. Olga Kozhusko, Svetlana Khaminich, Svitlana Alieksieieva. Information system protection as a factor in maintaining the leading positions in the enterprise development / Proceedings of the 3rd International Conference on Social, Economic, and Academic Leadership (ICSEAL 2019), Series: Advances in Social Science, Education and Humanities Research, p. 428 – 432, DOI: <https://doi.org/10.2991/icseal-19.2019.67>. URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/icseal-19/articles> .

3.Хамініч С.Ю., Сокол П.М.,Бабіч А.Д. Digital - маркетинг як сучасний засіб просування товарів та послуг. *Держава та регіони.* – 2019, № 6. С. 45-50.

УДК 339.564:631.584

Черевко І.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ЕКСПОРТНА ОРІЄНТАЦІЯ МАЛИХ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: НІШОВІ КУЛЬТУРИ

В сучасних умовах дуалізації та різко вираженої поляризації сільськогосподарського виробництва зокрема і всієї аграрної сфери економіки України в цілому малі виробники сільськогосподарської продукції зустрічаються з новими викликами, які полягають у дедалі більших труднощах у доступі до кредитних ресурсів, низькому рівні конкурентоспроможності цих виробників у вирощуванні традиційних культур відносно крупних виробників (типу агрохолдингів), проблемами у виході на зовнішні ринки, що є наслідком власне малих розмірів цих виробників, а відповідно – відносно малих партій продукції і відсутності розвинутих кооперативних зв'язків у секторі малих виробників. Тому реальним виходом із ситуації є розвиток виробництва нішевих культур, що для України є відносно новим явищем, яке наразі поширюється досить стихійно, неорганізовано, розрізнено, а тому – неефективно, що обумовлює об'єктивну необхідність у здійсненні відповідного наукового супроводу даного напрямку розвитку сільського господарства. Основні напрями наукових розробок щодо пошуку шляхів вирішення зазначеної проблеми об'єктивно повинні стосуватись кількох найбільш важливих речей:

- опрацювання концепції розвитку нішевого напрямку розвитку сільського господарства з обґрунтуванням ролі держави у його підтримці та регулюванні;
- сприяння формуванню внутрішнього ринку нішевої продукції та культури її споживання;

➤ розробка рекомендацій щодо створення умов для розвитку зовнішньоринкової орієнтації виробників нішевої продукції та його підтримки з боку держави;

➤ розробка рекомендацій та впровадження пілотних проектів з формування кооперативних та маркетингових груп у сфері нішевого виробництва;

➤ розвиток системи відповідного інформаційно-консультативного забезпечення.

Наразі питання нішевого напрямку розвитку сільського господарства у науковій літературі висвітлюється явно недостатньо. В публікаціях українських вчених і практиків все ще не існує єдиної думки щодо того, які культури чи види продукції вважати нішевим. Це пов'язано із недостатнім вивченням цієї проблеми і з надзвичайно широким асортиментом нішевих культур, з неорганізованістю цього напрямку сільського господарства. Серед найбільш вагомих результатів досліджень у цій сфері на сьогодні заслуговують на увагу, представлені у публікаціях таких вчених як В.Арістов [1], Н.Карасьова [2], Ю.Кернасюк [3;4], С.Коваленко [5], К.Прокопенко [5], Л.Удова [7]. У їх працях відзначається, що найбільш характерними рисами нішевих культур є малорозвиненість конкретного ринку такої продукції, низька конкуренція у секторі її виробництва, високі ціни та високий рівень доходності, відносно низька конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках. Важливою особливістю нішевих культур є і те, що вони як правило досить трудомісткі та ресурсовитратні в вирощуванні (виробництві) і їх виробництво досить складно або взагалі неможливо масштабувати [1]. Такі культури здебільшого не вимагають значних інвестицій в організацію виробництва, але при цьому забезпечують високий рівень рентабельності [6].

Такі критерії дають підстави для віднесення до групи нішевих культур в Україні на сьогодні такі культури як лохина, чорниця, аспарагус, журавлина, малина, жимолость, ожина і суниця; горіхи; сорго, прянощі, свіжа зелень, льон, шафран та інші пряні культури, екзотичні злаки (спельта, жито, кіноа), овочі – спаржа, цибуля-

шалот, цибуля-порей, батат, гарбуз та мускусний гарбуз, часник, слива, абрикос, горіх волосський; екзотичні гриби, практично всі бобові, зокрема – сочевицю, нут, маш, квасоллю, боби і навіть горох. Ефективними напрямками нішевого агробізнесу на сьогодні і в найближчому майбутньому виглядають вермикультура та бджолярство. Результати вивчення існуючої в Україні практики дають підстави для того, що вже на сьогодні до цього переліку можуть бути додані також вирощування равликів, змії, жаб, страусів, годжі, іюрги, кизилу, лаванди та інших лікарських трав, міскантусу, зізіфусу, азиміни, хурми, фундуку, амаранту, їстівних квітів, трюфелів, актинидії, сочевиці, сафлору, екзотичних тропічних фруктів, фісташки, імбиру, хмелю, руколи, стевії, фенхелю, нігелли, виробництво меду.

Значення розвитку нішевого сільського господарства для малих виробників важко переоцінити, оскільки таким чином вони можуть значно збільшити обсяг своїх доходів та на цій основі підвищити рівень якості життя своїх родин а також позитивно впливати на ефективну реалізацію відомої Концепції зрівноваженого розвитку сільських регіонів країни.

Слід зазначити, що експортна орієнтація українських виробників нішевої аграрної продукції на сьогодні є в певній мірі об'єктивно вимушеною, оскільки наразі в Україні немає ані відповідної культури споживання нішевої аграрної продукції і відповідних продуктів харчування, ані необхідної переробної бази, ані налагоджених каналів реалізації продукції за кордон, що пов'язано також із відсутністю розвинутої системи необхідної сертифікації якості цієї продукції, відсутністю розвинутої системи кооперації та мережі консультативно-інформаційного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Арістов В.. *Фермери чи агрохолдинги?* 2017. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/agro-news/1330-fermery-aboahrokholdynhy-optymalna-model-rozvytku-ukrainskoho-ahrobiznesu>,

2. Карасьова Н. *Експортна перспектива нішевої продукції для малих та середніх підприємств аграрного сектора*. Агросвіт. 2017. №1-2. С.14-18.

3. Кернасюк Ю. *Ринок нішевих агрокультур*. 2018. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichniy-hektar/item/12313-rynok-nishe-vykh-ahrokultur.html>

4. Кернасюк Ю. *Дрібні фермери України у пошуках ринкової ніші*. 2019. URL: <https://infoindustria.com.ua/dribni-fermeri-ukrayini-u-poshukah-rinkovoyi-nishi/>

5. Коваленко І. *Чи потрібно шукати власну нішу? Агробізнес Сьогодні*. 2019. №24(415). С.50-51.

6. *Рейтинг нішевих агрокультур для експорту в ЄС*. 2017. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/agro-news/1342-reitynh-nishevykh-ahro-kultur-dlia-eksportu-v-yes>.

7. Удова Л., Прокопенко К. *Нішеві культури – нові перспективи для малих суб'єктів господарювання в аграрному секторі*. Економіка і прогнозування. 2018. №3. С.102-115.

УДК 637.53.67:55

Шутка С.Є.

к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту

Воляник Г.М.

к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту

Національний лісотехнічний університет України, м. Львів

ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

Виконання зовнішньоекономічних операцій у сучасних умовах управління вітчизняними підприємствами є однією з умов покращення їх ефективного функціонування, підвищення прибутковості та конкурентоспроможності не лише на міжнародному, а й на національному рівні. По мірі розширення міжнародних зв'язків, посилюються та поглиблюються економічні реформи України. Ще більше підприємств почали здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Експортно-імпортні операції залишаються основним джерелом надходження валюти для підприємств. Створення сприятливих законодавчих та податкових умов у сфері експортно-імпортних операцій для українських підприємств стимулюватиме збільшення надходження іноземної валюти в країну. Однак, розрахунки в іноземній валюті вносять свій вклад в особливості обліку.

Регулювання імпортних операцій здійснюється низкою нормативно-правових документів, а саме: Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Митним кодексом України, Податковим кодексом України та іншими законодавчо-нормативними актами.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» імпорт (імпорт товарів) - купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктив господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів,

призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [1].

Основними завданнями обліку імпорتنих операцій є:

- перевірка правильності документального оформлення товарних та розрахункових операцій;
- дотримання вимог валютного та митного законодавства;
- формування достовірної інформації про рух імпорتنих товарів (купівля, зберігання, реалізація);
- формування достовірної інформації про курсові різниці.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах визначає П(С)БО 21, згідно з п.5 якого операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на початок дня дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат) [2].

Порядок обліку імпорتنих операцій на підприємстві залежить від умов зовнішньоекономічних договорів, в яких визначаються умови поставок товарів чи надання послуг, форми розрахунків та ін.

При здійсненні імпорتنих операцій суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності використовують наступні рахунки: 28, 312, 314, 316, 371, 632, 702, 714, 744, 945.

Необхідно відмітити, що порядок аналітичного обліку суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності визначають самостійно, запроваджуючи відповідні субрахунки.

При перетині митної території України імпорتنі операції підлягають обов'язковому декларуванню.

Також при обліку імпорتنих операцій необхідно увагу звернути на два моменти, а саме: особливості визначення первісної вартості імпорتنих товарів і курсові різниці за заборгованістю перед контрагентом [3].

Відповідно до П(С)БО 9 складовими первісної вартості імпорتنих товарів є: суми, що сплачуються згідно із договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків;

суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку із придбанням запасів, що не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати; інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання у запланованих цілях [4].

Порядок визначення курсових різниць за імпорнтними операціями залежить від послідовності здійснення розрахунків із нерезидентом за імпорнтні товари.

Синтетичний облік імпорнтних товарів на підприємстві відображається з моменту їх одержання за купівельними або продажними цінами. Оприбуткування імпорнтних товарів у бухгалтерському обліку відображається проводкою: Дт 28 «Товари» Кт 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками».

Для розрахунків з іноземними постачальниками за придбані товари підприємство використовує пасивний рахунок 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», який має субрахунки в розрізі валют постачальників. Якщо підприємство сплачує аванс за поставлені запаси, то облік буде вестися за дебетом рахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами», з відповідним аналітичним рахунком, та кредитом 31 «Рахунки в банках» [5].

При здійсненні імпорнтних операцій, підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, зобов'язані нараховувати і сплачувати такі обов'язкові платежі: мито, податок на додану вартість (ПДВ), акцизний збір, єдиний збір.

Митні платежі сплачуються безпосередньо суб'єктом ЗЕД який ввозить/вивозить товари або організацією що здійснює митне оформлення на підставі договору і що має ліцензію митного брокера. Митні платежі повинні бути внесені на розрахунковий рахунок митного органу до подання ВМД.

Отже, зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами, а імпорнтні операції є важливими у діяльності сучасних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Літвінчук І.М., Кричун П.М. Операції в інвалюті: покрокова інструкція обліку. Бухгалтерський практикум. К.: «ТАКС КОНЕКШІНС ГРУП», 2016. Серія «Справжня бухгалтерська література». 96 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. , із змінами і доповненнями від 11.12.2006 р. № 1176. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Назаренко З.В. Організація обліку експортно-імпортних операцій на підприємстві [Електронний ресурс]. URL: file://localhost/C:/Users/User/Desktop/Тези/Экономические%20науки_%20%20Учет%20и%20аудит.mht.

УДК 332.122.6:336.22

Янишин Я. С.

*к.е.н., в.о. проф. кафедри міжнародних економічних відносин
та маркетингу, декан економічного факультету*

Прокопишин О.С.

*к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

МІЖНАРОДНИЙ ОФШОРНИЙ БІЗНЕС: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сьогодні завдяки гнучкості капіталів і розширенню міжнародних фінансових ринків з'являються нові перспективи масового перерозподілу фінансових потоків і підприємницьких ресурсів не тільки між певними державами, а й між групами країн. Світова міграція капіталу нині – звичне явище відображення процесів інтернаціоналізації й глобалізації міжнародної економіки, особливість якої – у стрімкому розвитку офшорних зон. Понад 25% міжнародного капіталу і близько 60% фінансових потоків у світі проходять власне через офшорні зони. І це чудова можливість для державних підприємств наблизитися до світового ринку.

Актуальність теми в тому, що офшорний бізнес безпосередньо впливає на процеси економічного розвитку України, позаяк використання офшорних компаній у зовнішньоекономічній функції досить поширене з-поміж вітчизняних підприємств.

У наукових джерелах помітні спроби систематизувати типові елементи механізму та спеціального режиму офшорів [2, с. 52], проте не приділено достатньої уваги дослідженню взаємозв'язків міжнародної фінансової системи й міжнародного офшорного бізнесу. До того ж, у більшості доступних вітчизняних і зарубіжних праць щодо цього питання автори, на жаль, не приділяють достатньо уваги розробці рекомендацій нівелювання шкідливого впливу офшорних схем та офшорного бізнесу загалом на національну економіку транзитних країн.

Діяльність офшорних організацій та їх вплив на економіку

України досліджували чимало вчених. Нерідко поняття «офшор» вважають «відмиванням» коштів і криміналу, а також фінансовим механізмом для операцій з метою плідного податкового планування. Інструмент застосовують у законодавстві, в податковій галузі, для міжнародних договорів і фінансових схем.

Офшорною є будь-яка компанія, зареєстрована у країні, де законодавство, за відсутності комерційної діяльності в ній, не оподатковує її.

Принцип міжнародного офшорного бізнесу – максимальні податкові пільги й приховування джерела фінансів.

Перевагами діяльності офшорного бізнесу в державах із можливістю реєстрації компаній офшорного типу є: мінімальні вимоги до звітності; відсутність реєстрів акціонерів і директорів; жорстка конфіденційність; сплата винятково фіксованого реєстраційного збору.

Недоліки полягають у: несумлінній податковій конкуренції й уникненні сплати податків; нестабільності економіки через можливість акумуляції в офшорах великих обсягів капіталу; відтоці капіталу; зростанні тіньової економіки; зростанні безробіття у державах-донорах.

В Україні загалом працюють офшорні компанії з 35 юрисдикцій. Найпопулярнішим залишається Кіпр. Щодо американських інвестицій, картина здебільшого схожа, оскільки левову частку «американців» в Україні становлять компанії, зареєстровані у відомих «офшорних» штатах Делавар, Вайомінг та ін. Міжнародній практиці відомі комбіновані схеми зв'язків, що формуються з багатьох фірм, розташованих у різних офшорних зонах. Нині поширені схеми за участі 10–15 компаній контрагентів [1, с. 385].

Для України важливий розвиток нормативної бази щодо регулювання офшорного бізнесу, адже офшорні юрисдикції – основні інвестори в економіку держави. Завдяки державним реформам вдалося вийти на міжнародний ринок компаніям різних форм власності, зросла ефективність роботи таких компаній тощо.

В Україні податкова система – одна з найскладніших, оскільки податкове навантаження – на рівні 44%, тоді як у країнах

Центральної та Східної Європи, які входять до ЄС, – 30%. Отож, офшорна зона – це один із способів полегшити ведення бізнесу й легально зменшити податкове навантаження для резидентів, а також створити привабливий клімат для інвесторів. Україна може займати нішу офшорної зони з вигідним географічним положенням та широкими зв'язками з азіатськими ринками, що активно розвиваються [3].

Нині Україна має всі можливості стати потужним осередком розподілення міжнародних фінансових потоків. Інвестиційні кошти наповнять державний бюджет, банки одержуватимуть іноземну виручку, що суттєво покращить імідж держави.

Однак через відсутній нині законодавчий регламент і правову невизначеність роботи офшорних організацій зарано розглядати створення в Україні ефективного механізму діяльності офшорного бізнесу.

Отож, офшорна зона – один із різновидів вільних економічних зон для забезпечення підприємців сприятливим валютно-фінансовим, фіскальним режимом, високим рівнем банківської й комерційної таємниці, лояльністю державного регулювання. Дослідивши особливий статус офшорних зон і умови їхньої діяльності, вдасться вирішити проблеми щодо тіншових операцій, позаяк, за даними фахівців, нині половина міжнародних капіталів таки проходить через офшорні території.

Список використаних джерел:

1. McCann H. *Offshore Finance* Cambridge: Cambridge University Press, 2006. Pp. 8–18.
2. Вірченко В. В., Вірченко В. О. Трансформація фінансової систем в умовах глобалізації. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2010. № 1. С. 49–55.
3. Сідненко М. В., Попович М. І. Міжнародний офшорний бізнес: принципи ведення та світовий досвід для України. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

УДК 332.025.12

Янковська К.С.

*к.е.н., ст. викладач кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ БІОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Нині для України питання дослідження біоенергетики, особливо на предмет відповідності її розвитку критеріям сталості, є важливим і актуальним. Серед науковців найбільш дискусійними є економічні та соціальні вигоди, які може забезпечити біоенергетика для аграрних підприємств та розвитку сільських територій.

Біоенергетика розвивається досить швидкими темпами, оскільки використання біомаси відходів сільськогосподарського виробництва як первинного джерела енергії, призводить до прямого заміщення викопних органічних палив. Досягти високих результатів можна при активній політиці державної підтримки розвитку біоенергетики.

Державна політика розвитку галузі біоенергетики повинна ґрунтуватися на гармонізації законодавства України із законодавством ЄС, що передбачено Законом України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» [1].

Вступ України у Енергетичне співтовариство зобов'язує впровадити низку актів законодавства ЄС у секторі енергетики, а це дає можливості для запровадження на внутрішньому ринку більшої конкуренції, вищих технічних стандартів і правил регулювання, кращого інвестиційного клімату. Крім того поглиблюється інтеграція українського енергетичного сектору в ринки країн ЄС, а також надаються додаткові можливості у залученні міжнародних кредитів та технічної допомоги.

Впливовим інструментом стимулювання розвитку біоенергетики в Україні є застосування «зеленого» тарифу, проте

невизначеність діючої системи «зеленого» тарифу нині є важливим чинником, який стримує надходження інвестицій у відновлювану енергетику.

В Україні встановлені потужності біоенергетики мають тенденцію до зростання (рис.).

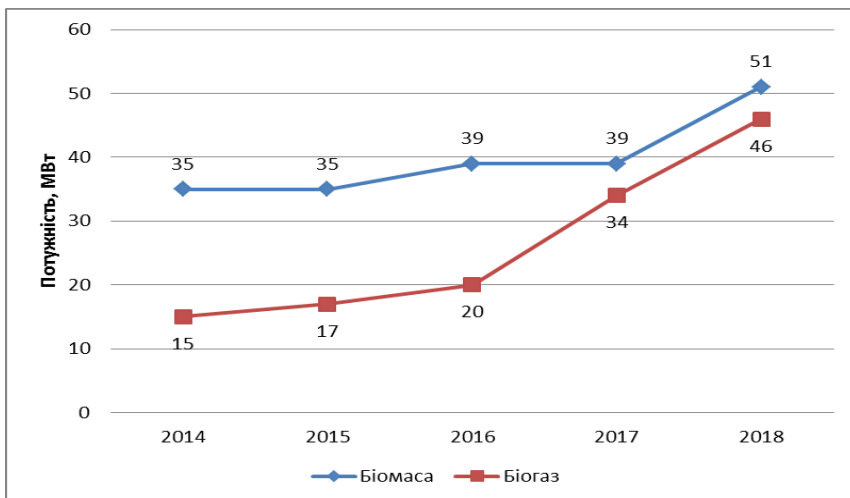


Рис. Динаміка встановленої потужності об'єктів біоенергетики, що працюють за «зеленим» тарифом*

*Джерело: за даними НКРЕКП, ДАЕЕ.

На законодавчому рівні визначено умови встановлення «зеленого тарифу» для суб'єктів господарювання, які виробляють електричну енергію з біомаси та з біогазу [2] (табл.).

«Зелений» тариф в Україні прив'язаний до курсу євро до 2030 р. для захисту інвестицій від ризиків інфляції, і в нашій країні він на сьогодні є найвищим у Європі (наприклад, у Німеччині – 10,0 €/кВт·год, Польщі – 3,8 €/кВт·год).

Прикладом для нашої держави може служити політика державної підтримки біоенергетики у Польщі, де для підтримки

використання відновлюваної енергетики урядом країни розроблено нормативно-правову базу, впроваджено схеми субсидій і систему стимулювання через програми щодо фінансування проєктів, використання податкових пільг і пакети квот [3].

Таблиця 1. Коефіцієнт «зеленого тарифу» для об'єктів, що виробляють електроенергію з біомаси та біогазу

Коефіцієнт «зеленого» тарифу для об'єктів або його черг / пускових комплексів, введених в експлуатацію	Категорії об'єктів електроенергетики, для яких застосовується «зелений» тариф	
	для електроенергії, виробленої з біомаси	для електроенергії, виробленої з біогазу
по 31.03.2013 р. включно	2,30	-
з 01.04.2013 р. по 31.12.2014 р.	2,30	2,30
з 01.01.2015 р. по 30.06.2015 р.	2,07	2,07
з 01.07.2015 р. по 31.12.2019 р.	2,30	2,30
з 01.01.2020 р. по 31.12.2024 р.	2,07	2,07
з 01.01.2025 р. по 31.12.2029 р.	1,84	1,84

*Джерело: за даними біоенергетичної асоціації України

У 2017 р. в Україні було ухвалено Енергетичну стратегію України на період до 2035р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», яка передбачає, що до 2025 р. здебільшого буде завершено реформування енергетичного комплексу України, досягнуто першочергових цільових показників з безпеки та енергоефективності, забезпечено його інноваційне оновлення та інтеграцію з енергетичним сектором ЄС.

Отже, успішний розвиток біоенергетики є можливими лише за умови розробки державного регулювання та фінансово-економічної підтримки, створення спеціальних державних програм з розвитку біоенергетики. За таких умов Україна буде менш

енергозалежна від імпорту енергоресурсів та зміцнить свою економічну, енергетичну та політичну безпеку.

Список використаних джерел:

1. Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18 берез. 2004р. №1629-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2004. № 29. С. 367.

2. Про внесення зміни до Закону України «Про електроенергетику» щодо коефіцієнтів «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії: Закон України від 22.12. 2016 р. № 1804-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1804-19> (дата звернення: 05.03.2020).

3. Syrotiuk K., Paździor A. Czynniki rozwoju rynku bioenergii w Polsce i Ukrainie. *Zarządzanie Energią i Teleinformatyka ZET 2016: materiały i studia* / red. Kaproń Henryk. Lublin: Wydawnictwo KARPINT, 2016. S. 105-117.

***МАТЕРІАЛИ II МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ***

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ:
ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ
АСПЕКТИ**

Відповідальна за випуск Прокопишин О.С.
Комп'ютерна верстка Прокопишин О.С.

Рекомендовано до друку вченою радою економічного
факультету
Львівського національного аграрного університету,
протокол № 6 від 18.02.2020 р.